

repsol

Repsol inicia el despliegue de su nueva marca en las estaciones de servicio PÁG. 10

Nuevos topes a las deducciones en la campaña de Sociedades PÁGS. 34 y 35

Esperando una explicación oficial
49 días desde el apagón

Santander se desprende del 20% de sus activos de riesgo

Lidera en Europa las operaciones de este tipo, con las que aumenta su rentabilidad

La banca desempolva una vieja herramienta que permite ahorrar capital para reinvertirlo en operaciones más rentables por la vía de empaquetar riesgos y venderlos a un

tercero. Son las llamadas transferencias significativas de riesgo (SRT) o titulaciones sintéticas, y Banco Santander se ha colocado a la cabeza de esta práctica en Europa. El grupo

cántabro lleva formalizadas cesiones así por unos 127.800 millones de euros, es decir, el equivalente al 20% de sus activos ponderados por riesgo (APRs) con datos a cierre de mar-

zo. Su uso se ha acelerado de forma clara ya que a finales de 2023 las colocaciones de este tipo involucraban al 12% de los APRs o equivalente a unos 74.900 millones. PÁG. 6

Crece el ahorro de los españoles en depósitos situados en otros países

Su volumen se duplica hasta los 12.500 millones

Los españoles están dispuestos a mirar más allá de sus fronteras para encontrar depósitos rentables. Por ello, doblan el ahorro destinado a esos vehículos en bancos domiciliados fuera de España. PÁG. 7

EL GASTO EN SUELDOS PÚBLICOS ALCANZA SU MÁXIMO HISTÓRICO

El desembolso en nóminas del conjunto de las Administraciones se eleva por primera vez hasta los 172.350 millones de euros anuales PÁG. 24



Empark afronta la relicitación del parking de la Plaza de Colón

PÁG. 16

Choque de Saiz con las patronales por las cuotas de los autónomos

La negociación sobre las cotizaciones sociales que pagarán los autónomos a partir de 2026 hasta 2028, que se abre este mes, llega con confrontación entre el Gobierno y las patronales de este colectivo. PÁG. 25

Endesa asegura que REE no tenía reserva suficiente en el apagón de La Palma

Se quejan de no poder hacer los mantenimientos

El director territorial de Endesa, Pablo Casado, asegura en una entrevista con *elEconomista.es* que Red Eléctrica no tenía reserva suficiente para hacer frente a la avería de una de sus centrales en la Palma, lo

que pudo provocar el apagón total en la isla. La compañía se queja de que el operador no les deja hacer los mantenimientos previstos y teme que el cierre de centrales previsto empeore la situación. PÁGS. 12 y 13

Once inversores bajistas llegan al Ibex tras subir un 20%

Los 'hedge funds' elevan en junio su posición

El Ibex 35 vive un buen momento, al subir cerca de un 20% lo que está propiciando que haya inversores que tomen posiciones en ciertas empresas con la esperanza de que haya correcciones. PÁG. 21

Santalucía potencia su negocio de residencias para mayores en México

Da prioridad al país azteca frente a Colombia

Grupo Santalucía mira por el negocio de las residencias, aunque en según qué zonas. La compañía, a través de su filial Ballesol, ha decidido aunar sus esfuerzos en México. En la actualidad, el grupo cuenta con

dos centros en el país y ya planea un nuevo centro en México DF con 115 nuevas plazas. Por el contrario, la compañía da por liquidado su proyecto en Colombia, tras cinco años de inactividad. PÁG. 9

Varios fondos pujan por el fabricante de latas Litalisa

Stellum y Mirai analizan la operación coordinada por AZ Capital PÁG. 11



El Plan de Industria vasco movilizará 12.000 millones

El Gobierno autonómico apoyará veinte proyectos de empresas privadas PÁG. 29



Energy Solar Tech busca quintuplicar su tamaño

La empresa impulsa su crecimiento tras desbaratar una opa encubierta PÁG. 14



Opinión

Protagonistas



Jesús Gascón
SEC. DE ESTADO DE HACIENDA



Mikel Jauregi
CONS. INDUSTRIA PAÍS VASCO



Ana Botín
PRESIDENTA DE SANTANDER



SeokHoon Kang
DIR. GRAL. CELLTRION EN ESPAÑA



Andrés Romero
CONSEJERO DIR. GRAL. SANTALUCÍA

Gasto récord en funcionarios

El gasto en nóminas del sector público alcanza su máximo de siempre, con 172.350 millones. Un alto desembolso que se produce por el incremento de las plantillas de las administraciones y que resta productividad al mercado de trabajo.

Elevadas inversiones

El Gobierno vasco lanza su Plan de Industria con el que impulsará 20 proyectos de colaboración público-privada. Una adecuada iniciativa con la que el Ejecutivo prevé obtener 12.000 millones en inversiones privadas.

Vende activos de riesgo

Santander se desprende de 127.825 millones de activos ponderados por riesgo, el 20% del total de los que posee. Una buena estrategia con la que gana en solvencia y obtiene recursos para impulsar su rentabilidad.

Nuevos medicamentos

El responsable en España de la farmacéutica Celltrion aspira a tener una cartera de 20 fármacos en el mercado antes de 2030. Demuestra con ello su interés por invertir e impulsar su crecimiento en el mercado nacional.

Explora más mercados

Grupo Santalucía, a través de su filial Ballezol, apuesta fuerte por el negocio de residencias. Además de en España, donde es uno de los principales grupos, quiere lograr algo similar en México, donde ha anunciado su tercera adquisición.

Quiosco

THE WALL STREET JOURNAL (EEUU)

Mejora la perspectiva del consumidor en EEUU

La Universidad de Michigan inicia en este mes de junio su lectura preliminar por primera vez en seis meses. Una lectura que sugiere que los consumidores se habían adaptado en cierta medida al impacto de las altas tarifas anunciadas a principios de abril. El índice, situado en el 60,5%, supera las proyecciones de los economistas, pero se mantiene por debajo de los niveles de diciembre de 2024. Sin embargo, a pesar de la mejora en la confianza, los consumidores aún perciben considerables riesgos de caída de la economía.

LES ECHOS (FRANCIA)

Aprobado el comité de apoyo para la Línea 19

Por iniciativa del departamento del Valle del Oise, se ha creado en el día de ayer en París, Francia, un comité de apoyo compuesto por más de 1500 personalidades, entre ellos representantes electos y actores económicos a favor de la creación de la Línea 19 del Grand Paris Express. Una nueva línea de metro a las afueras de la ciudad, cuyo proyecto prevé que conecte París CDG con La Défense vía Argenteuil, y otras localidades, en poco más de 30 minutos, antes de que acabe el presente 2025. Este año se iniciarán nuevos estudios. Por el momento, a pesar de encontrarse en sus primeras etapas, el proyecto, impulsado por el departamento y apoyado por la región de Île-de-France, está recibiendo un apoyo significativo por miles de usuarios.



El empresario y político Errol Musk, padre del CEO de Tesla. REUTERS

El Tsunami

¿Explican los genes las 'locuras' de Elon Musk?

En pocos meses **Elon Musk** ha pasado de alabar a **Donald Trump** e incluso a aventurarse en la política incorporándose al equipo del presidente de EEUU a ponerle verde con virulencia, desatando una guerra con el mandatario en la que tiene todas las de perder. Una aventura, o "locura" como lo llaman muchos en internet, que ha pasado factura a la fortuna del hombre más rico del mundo y a sus empresas. De hecho, Tesla ya sufrió en su imagen el golpe que el propio Musk propinó a la marca al unirse a Trump. De hecho, las ventas de estos coches en Europa se desplomaron en el final de 2024 y el arranque de 2025. Y su marcha del Ejecutivo *trumpista* y la batalla con el propio inquilino de la Casa Blanca ha sido el golpe de gracia, propinando una caída de dos dígitos a la cotización de Tesla. Un resultado desastroso provocado por el propio Musk, que nadie sabe por qué demonios se alistó en las filas del presidente de EEUU. Quizá

una de las razones de sus "locuras" la tengan los genes. Al menos eso es lo que se ha comentado con sorna por internet en días pasados ante la última aparición pública del padre de Elon Musk. De nombre Errol y también dedicado a los negocios y a la política en Sudáfrica, aunque con menor éxito que su vástago, Musk acudió

El padre de Musk alaba a Putin, las reformas de Trump y carga contra su propio hijo

recientemente a un acto en Rusia. En concreto al evento llamado Foro Futuro 2050 organizado en Moscú para mayor gloria del presidente **Vladimir Putin**. ¿Por qué invitaron los rusos a **Errol Musk**? Pues vaya usted a saber, pero el caso es que su participación en el foro no ha pasado desapercibida. Ello debido a unas declaraciones en las que *hace la pelota* a Putin

con más intensidad que los propios oligarcas rusos. No en vano, Errol Musk llegó a calificar al presidente ruso de ser "una presidente admirable", que ha elevado la calidad de vida de los rusos durante sus más de 25 años de mandato. Pero no contento con ello, Musk padre fue más allá y aseguró que en EEUU existe una imagen distorsionada de Rusia porque el país y su capital Moscú "son realmente asombrosos". Por último, tampoco tuvo inconvenientes en criticar a su propio hijo, aliándose con la reforma fiscal de Trump y asegurando que "Elon no comprendió que Trump está obligado a hacer esa reforma para hacerse con los votos de los demócratas en el Senado". Unas palabras a las que añadió que la reacción de su hijo demuestra que "no es político, sino un especialista en tecnología e innovador". Al final va a ser verdad eso de que Elon hace lo que hace por la herencia genética o dicho de otro modo tal y como dicta el sabio refranero español, de aquel palo solo puede salir esa astilla llamada Elon Musk.

El pulso de los lectores



Es un auténtico milagro que Javier Milei haya hundido la inflación en Argentina a casi el 2%, datos que no se veían desde la pandemia. Y en contra de la opinión de prácticamente todos los economistas, que creían que no era posible. Pero claro, cada crisis que hemos vivido (la económica de 2008, la sanitaria del covid, la climática, la invasión de Ucrania) nos ha demostrado una vez más que los expertos no aciertan más en sus previsiones que los legos. De hecho, en general aciertan menos, aunque con mucha más rotundidad. En fin, jugada maestra de Milei una vez más. Lo sorprendente es que todavía hayan argentinos que renieguen de él. Para flipar. Un tío como Milei en España teñiría una estatua como la del Cid Campeador.

@ José Moreno Rodríguez

El enfoque no está en cuanto se debería tributar, sino, en que se destina dichas contribuciones. A mí no me dolería que me quitaran el 45% de mis rendimientos, sabiendo que el dinero está bien gestionado y ayuda para que cada año sean menos las personas que contribuyan desde una base como el SMI. Pero no, lamentablemente no estamos avanzando. A si que nada, Mbappé, págale a Hacienda tus 14.5 millones de euros que te corresponden o acabarás en juicios como otros futbolistas de la entidad (Cristiano Ronaldo, Xabi Alonso, etc). Espero que estas cosas no te inflen las narices y te quieras ir del mejor equipo del mundo. Eso sí, si el año que viene ganamos la Champions, en vez de 14 serán 17 que lo sepas. Pero antes hay que ganarla.

@ Rubén Ceprián Turienzo

En clave empresarial

Escasa retribución en depósitos

Datos del BCE muestran el progresivo aumento de la migración del ahorro al extranjero. Tanto es así que el volumen de dinero colocado en depósitos europeos por parte de los hogares españoles se ha duplicado en los últimos seis años. En concreto, pasa de 6.200 millones a 12.500 millones. A ello han contribuido las acertadas campañas publicitarias de los bancos extranjeras, que utilizan una imagen rompedora frente a la tradicional de las entidades nacionales. Pero sobre todo el diferencial de rentabilidad que ofrecen los depósitos foráneos frente a los nacionales. No en vano, el retorno medio de los productos españoles se queda en el 1,99% frente al 2,24% de Francia o el 2,53% de Italia. Mientras persista esta brecha, los bancos nacionales están abocados a seguir perdiendo dinero captado en sus depósitos. Más aún en un contexto de bajadas de tipos que mina aún más la ganancia de estos productos.

Necesario consenso con los autónomos

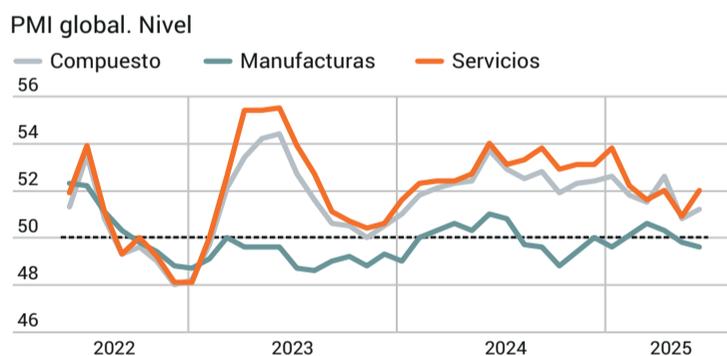
La reforma del RETA ha sido positiva para todos. Por un lado, ha incrementado la protección de los autónomos al tiempo que ha terminado con el descontrol que suponían las cotizaciones por tramos y no por ingresos reales. Pero eso no quiere decir que la Seguridad Social acierte ahora con su pretensión de negociar las nuevas cuotas de los trabajadores por cuenta propia de cara a 2026 a 2028 pese al rechazo de la patronal. Una posición comprensible habida cuenta de que aún quedan incidencias por corregir en la reforma. De ahí que sea lógico que pidan una prórroga antes de convocar la mesa para tratar las nuevas cuotas. Seguridad Social debe ser consciente de esta situación y no imponer una negociación por encima del criterio de los propios interesados.

Las dimisiones castigan a la hostelería

Las dimisiones de trabajadores no son un fenómeno repentino en España. Llevan años subiendo, ligadas a los empleos eventuales, y con una abultada diferencia entre los trabajadores extranjeros y los nacionales. Aunque desde la reforma laboral los ceses han pasado de estar protagonizado por asalariados con contrato temporal a recaer mayoritariamente en los fijos, estas características se mantienen. Por ello las renuncias castigan especialmente a actividades como la hostelería, donde el 25% de los empleados son foráneos. Una situación que agrava falta de mano de obra en un sector clave para la economía.

El gráfico

Ligera mejora de los indicadores de actividad



MANUFACTURAS AÚN POR DEBAJO DE LA MEDIA. El indicador PMI compuesto de actividad global ascendió hasta los 51,2 puntos en mayo, 4 décimas por encima del mes anterior. La razón de esta subida se debió al incremento de la producción y de los nuevos pedidos tanto en el sector servicios como en el manufacturero, donde, a pesar de esta mejora, los niveles de actividad se mantuvieron en niveles inferiores a la media histórica.

El alto coste del empleo público

La factura que supuso pagar la nómina del conjunto de los empleados públicos de todas las administraciones (central, autonómicas y locales) alcanzó los 172.350 millones. Una cifra que supone un incremento del 5,4% respecto al ejercicio y, también, el máximo histórico de esta variable. Alcanzar dicho límite no sorprende a nadie a tenor de las subidas constantes en torno al 4% y el 5% que el gasto en nóminas de los funcionarios experimenta desde hace seis años, según datos de Hacienda. Existen varios motivos que explican las notables subidas de esta partida. Evidentemente la actualización de las nóminas al IPC es una de ellas. Pero el gran motivo reside en el desmedido incremento que ha experimentado la plantilla de empleados públicos. Las autonomías han sido las administraciones que más han aumentado su número de funcionarios, con una subida del 16,1% desde 2018. Asimismo, la administración local sella un alza del 6,8% en el mismo periodo. En cuanto al Estado central

La factura de pagar a los funcionarios asciende a 172.350 millones, su máximo histórico, debido al alza desmedida de las plantillas y pese a que el número de efectivos es menor al de 2008, también se debe tener en cuenta el aumento de plantilla del 60,2% de la Seguridad Social y del 27,6% en las empresas e instituciones públicas. Y por si falta algo, el Gobierno lanzará en julio una nueva convocatoria récord de empleo público, que superará las 40.000 plazas. Queda así patente que es el aumento de funcionarios la razón que explica que la factura de los sueldos públicos siga al alza y bata máximos año tras año. Un alto coste que seguirá alimentando el gasto corriente y el déficit público, al tiempo que resta productividad al mercado de trabajo en un país que sigue teniendo el triste honor de ostentar la mayor tasa de paro de Europa y ser el único de la OCDE con un porcentaje de desempleados superior a los dos dígitos.

Oportuna reducción de riesgos en Santander

Santander se coloca a la cabeza de Europa en operaciones de venta para reducir riesgos en su balance. Así, el grupo cántabro formaliza cesiones por 127.825 millones, el equivalente al 20% de sus activos de riesgo al cierre de marzo. Santander ha acelerado estas transferencias, también llamadas titulizaciones sintéticas, ya que en 2023 estas colocaciones involucraban al 12% de los activos. El mayor uso de estas operaciones es acertado, ya que mejoran los ratios de solvencia de la entidad. Pero además liberan capital que Santander puede utilizar para otorgar créditos nuevos con mayores márgenes. La entidad, por tanto, se mueve en la buena dirección y espolea su rentabilidad en un momento oportuno al coincidir con las bajadas de tipos que minan los márgenes del sector.

La bolsa española atrae a los bajistas

El mercado español vive un excelente 2025. Así lo indica que el Ibex suba casi un 20% en el año y sea uno de los selectivos más alcistas del mundo. Este comportamiento refleja la capacidad actual de la bolsa española para atraer dinero. Pero al igual que hay inversores que intentan aprovechar las subidas o los dividendos, otros toman posiciones en ciertas empresas con la esperanza de que haya correcciones y puedan sacar partido de ello. Son los llamados bajistas, cuya presencia se ha incrementado notablemente en el semestre. No en vano en solo seis meses han aparecido 13 nuevas posiciones cortas en 10 empresas distintas. Un incremento lógico ante la revalorización de la bolsa, pero que también siembra dudas sobre su capacidad para sustentar el rally en los próximos meses.

La imagen



FIN DE SEMANA DE FUEGO CRUZADO ENTRE ISRAEL E IRÁN. El primer ministro israelí, Benjamín Netanyahu, visita un edificio destrozado por los ataques con misiles iraníes durante la madrugada del 15 de junio. El representante del Ejecutivo advirtió a Irán que "pagará un precio muy alto" y destacó el peligro nuclear EFE

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

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

Bulgaria podría romper el euro, como casi lo hizo Grecia


Matthew Lynn

Director ejecutivo de Strategy Economics

La inflación era de dos dígitos hace solo un par de años. Ha celebrado siete elecciones en los últimos dos años. La corrupción es endémica y tiene pocas industrias importantes. Bulgaria no es la idea que tiene nadie de una economía estable. Pero, bueno, no importa nada de eso. El Banco Central Europeo ha tenido una gran idea. Fusiónemos su moneda con Alemania, Bélgica y Francia. ¿Qué podría salir mal? Bueno, bastante, como sucede. Como demostró Grecia hace quince años, empujar a un país a la eurozona antes de que esté listo puede hacer que toda la moneda se derrumbe. El euro sobrevivió a la crisis griega casi, pero eso no significa que necesariamente sobrevivirá a Bulgaria.

Sin duda, marca otro gran paso adelante para el euro. El miércoles, tanto Bruselas como el BCE confirmaron que Bulgaria finalmente había cumplido con todos los criterios para unirse al euro. La decisión formal se espera para julio, y el reemplazo del Lev tendrá lugar el 1 de enero de este año. Podemos esperar un discurso ponderado de la presidenta de la UE, Ursula von der Leyen, sobre cómo se está expandiendo la familia europea, algunas grandes afirmaciones de la presidenta del BCE, Christine Lagarde (suponiendo que no haya renunciado para dirigir Davos en su lugar para entonces) sobre cómo el euro finalmente está ocupando su lugar en el escenario mundial, y probablemente también algunos fuegos artificiales. A medida que la antigua moneda se entierra silenciosamente y se introducen los nuevos billetes y monedas.

Por supuesto, en un nivel eso será una victoria para la moneda única. Bulgaria será la 21ª nación en adoptar el euro, y el hecho de que nuevos países sigan uniéndose es sin du-

da una señal de su fuerza, incluso si las economías realmente exitosas de Europa central, como Polonia, que crece rápidamente, no muestran absolutamente ningún interés en tener nada que ver con él. E inicialmente no hará una gran diferencia en la economía. El lev ya está vinculado al euro por una caja de conversión, lo que significa que no puede apreciarse ni devaluarse.

El problema es que es muy difícil ver cómo Bulgaria puede ser vista como parte de una

zona monetaria natural con Alemania y Francia. Un problema es que gran parte del electorado no parece querer mucho el euro. El pasado fin de semana hubo una concentración en Sofía para protestar contra la decisión, y el presidente independiente del país, Ruman Radev, ya ha propuesto un referéndum sobre el tema, una deman-

da criticada por el gobierno como un “sabotaje”. Se podría esperar un poco más de un consenso establecido sobre un tema tan importante como la adopción de una nueva moneda. Sin embargo, dejando a un lado ese punto, es la economía fundamental la que resulta más preocupante. Para empezar, Bulgaria es uno de los países más pobres de la UE, con un

PIB per cápita de 15.800 dólares según datos del Banco Mundial, frente a los 54.000 dólares de Alemania y los 44.000 dólares de Francia. No es precisamente una brecha menor, por decirlo suavemente. Ha incumplido continuamente sus objetivos de inflación, y la tasa alcanzó el 16% en 2022. Y ha dividido amargamente la política, con una desconcertante sucesión de elecciones, con ocho primeros ministros desde 2020, si incluimos las administraciones provisionales.

Y lo que es peor, no es que Bulgaria tenga un gran historial de pago a sus acreedores. Durante gran parte del período de posguerra fue, por supuesto, parte del bloque soviético, pero antes de eso dejó de pagar sus deudas en 1915 y 1932. Es cierto que es un mejor registro que el de Grecia, que ha incumplido el pago de sus deudas seis veces en los últimos doscientos años, pero durante gran parte del siglo XIX Bulgaria fue parte del Imperio Otomano, que tampoco era conocido por su estabilidad financiera. En un marco temporal histórico razonable, no parece una muy buena apuesta para los inversores en bonos. Del mismo modo, el Lev ha pasado por cuatro encarnaciones desde que Bul-

garia se convirtió en un país independiente, con la última redenominación en 1999 cuando un nuevo Lev reemplazó a 1.000 de los antiguos. Una vez más, no es una moneda que haya sido un gran lugar para almacenar los ahorros de toda su vida.

Han pasado quince años desde que estalló la crisis financiera griega que sacudió a la eurozona, lo que probablemente sea suficiente para que se hayan olvidado la mayoría de sus principales lecciones. Tenía múltiples causas,

pero el meollo de la cuestión era este. Grecia fue empujada a la zona antes de que estuviera lista, y antes de que su economía se fusionara con la de sus vecinos más desarrollados, alentando a sus políticos a pedir prestado imprudentemente en una moneda que era tan buena como la de Alemania y acumulando deudas que resultaron no

ser sostenibles. Finalmente, todo el castillo de naipes se vino abajo, amenazando la estabilidad del sistema bancario en todo el continente y desencadenando una serie de crisis en cascada que alcanzaron a Italia, España, Portugal e Irlanda, de las que tardó años en recuperarse, y obligaron al BCE a lanzar un rescate que todos habían asumido que estaba descartado por los tratados.

En realidad, Bulgaria es la Grecia de los patines. Claro, la zona logró recuperarse de la crisis griega y se ha vuelto a poner sobre una base financiera más firme. Pero fue un trabajo largo y duro, se perdió una década y Grecia sufrió el peor colapso en la producción de cualquier nación desarrollada desde la Gran Depresión de la década de 1930. La zona puede tener suerte, y Bulgaria puede integrarse sin problemas en el sistema financiero europeo más amplio. Y, sin embargo, la cruda verdad es esta. Admitir a Bulgaria en la zona es un riesgo muy grande, y una decisión que se ha tomado por motivos puramente políticos. Es muy posible que termine colapsando el sistema de nuevo, y los líderes de la zona solo tendrán que culparse a sí mismos si eso es lo que sucede.

Bulgaria es uno de los países más pobres de la UE, con un PIB per cápita de 15.800 dólares

El euro sobrevivió a la crisis griega, pero eso no significa que necesariamente resista a Bulgaria



ISTOCK

Europa, entre la fábrica perdida y la billetera cerrada


Pablo Arce

Profesor de Política Económica. Universidad Complutense de Madrid

En los años dorados del consenso globalizador, Europa dismanteló fábricas, abrazó la eficiencia asiática y se volvió adicta al gas ruso. Polonia fabricaba coches, Alemania vendía máquinas al mundo y Bruselas legislaba con más impacto climático que productivo. Hoy, la resaca geopolítica le devuelve un espejo incómodo: ¿puede una potencia reguladora sobrevivir en un mundo de potencias industriales?

Desde Lisboa hasta los Urales, la palabra “soberanía” ha resucitado con entusiasmo. Europa quiere microchips, baterías y paneles solares... pero hechos en casa. El problema es que la industria no se decreta, se construye, y la competencia es feroz.

Estados Unidos lanza subsidios con la soltura de quien imprime su moneda. China subvenciona sin pestañear. Europa, mientras tanto, debate si el fondo común debe llamarse SURE 2.0, *NextGen+* o, directamente, “mejor no molestar al norte”.

El Net-Zero Industry Act promete una reindustrialización verde, pero los permisos

En los próximos cinco años, Europa no decidirá solo su competitividad, sino escribirá sus reglas

se demoran, la inversión privada duda y la dependencia de materias primas críticas sigue pasando por Pekín. Mientras tanto, las fábricas huyen y los minerales europeos duermen bajo parques naturales que nadie se atreve a excavar.

En el otro extremo del tablero, el BCE ha hecho su parte: subir tipos hasta rozar la estratosfera. La inflación se contiene, pero el crecimiento también. Y ahora que toca bajar, aparece el dilema fiscal. Las normas europeas que limitan cuánto pueden gastar los países han vuelto tras suspenderse en la postpandemia, como ese profesor estricto que llega des-

pués de un largo recreo. Francia, Alemania o España tratan de ajustar sus cuentas como pueden, sobre la marcha. Pero el problema es que el mundo no se detiene: la transición ecológica avanza, la inteligencia artificial también, y el electorado... se mueve.

La tragedia europea no es falta de visión, sino déficit de ejecución. Hay universidades de élite, talento científico, pymes innovadoras y una democracia envidiada. Pero convertir esa base en músculo industrial requiere más que estrategias de cientos de páginas y fondos que tardan años en llegar. En los próximos cinco años, Europa no decidirá solo su competitividad, sino si quiere seguir escribiendo reglas... o, por fin, empezar a jugar el partido. Porque la reindustrialización no es una moda. Es la nueva geopolítica.

Cuando el Gobierno adopta la estrategia del independentismo para encubrirse



Carlos Floriano

Portavoz de Asuntos Exteriores del Grupo Parlamentario Popular en el Congreso y profesor de Economía Aplicada.

El independentismo siempre se ha esmerado en presentar a España como un Estado que niega y persigue sus derechos e ideas mediante estructuras autoritarias. Para ello, no ha dudado en desprestigiar sistemáticamente al poder judicial, a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad, a cualquier institución que ejerciera su función de control y, cuando les ha convenido, al Tribunal Constitucional.

Esta narrativa ha sido clave para justificar, tanto dentro como fuera de España, sus desafíos al orden constitucional y la corrupción, convirtiendo en legales actos que vulneran la ley, y sus condenas y/o investigaciones judiciales en persecuciones políticas. Traigo esto a colación, porque siendo lamentable el sacrificio de la decencia y de la verdad que suele acompañar al relato independentista, más lo es que el presidente del Gobierno de España haya hecho suya esa estrategia, adoptando los mismos códigos y técnicas del independentismo, para defenderse de las investigaciones judiciales que afectan a su entorno personal y político.

No me referiré a la entrega de privilegios a cambio de sus votos para seguir en la Mon-

cloa en forma de indultos, desjudicialización de todo lo relacionado con el llamado *procés*, supresión del delito de sedición, reforma de la malversación, y una ley de amnistía sin precedentes en la Europa democrática, como sostenía el mismo presidente del Gobierno antes de necesitar sus votos, sino al hecho de que, desde hace semanas, los portavoces del PSOE, del Gobierno, y sus medios afines, han impulsado una campaña de ataque contra la Unidad Central Operativa (UCO), órgano central del servicio de policía Judicial de la Guardia Civil, con la clara intención de restarles toda credibilidad a los informes que elabora para su posterior valoración judicial.

La prueba más evidente de lo que sostenemos es la aparición pública de un militante del PSOE intentando negociar con personas implicadas en presuntos delitos. A cambio de favores fiscales o judiciales, buscaba obtener pruebas que estos decían tener contra el coronel al mando de la UCO y contra la Fiscalía Anticorrupción.

Esto se une a los ataques que, desde hace más tiempo, tienen por objetivo el descrédito de la judicatura bajo la acusación de *Lawfare*, es decir, la supuesta utilización del poder judicial para fines políticos, que no es más que

una criminalización preventiva del sistema judicial, convertida en excusa anticipada para justificar eventuales escándalos de corrupción. No se discuten los hechos: se niega de raíz la posibilidad de que los jueces actúen con independencia.

Este giro discursivo reproduce al detalle la lógica independentista: si el juez y la Guardia Civil investigan no es por la existencia de indicios de delito, sino por motivos políticos y si los medios informan, es porque son parte del complot. Es el relato de la inocencia pre-

via, de la impunidad justificada por una supuesta persecución. La conclusión es evidente, si ese marco funciona para los independentistas, ¿por qué no aplicarlo también para cubrir los posibles casos de corrupción del propio entorno? Así, cualquier investigación judicial, como la que afecta a Begoña Gómez, al hermano del presidente, David Sánchez, al Gobierno o al PSOE por ejemplo en el llamado *caso Koldo-Ábalos-Sánchez*, es presentada como una maniobra política, orquestada por una supuesta “ultraderecha judicial o policial” en connivencia con lo que llaman seudo medios de comunicación.

El paso dado es cualitativo, porque cuando el poder político convierte en enemigo a quien lo investiga y se sugiere que todo con-

trol judicial es persecución ideológica, se mina la base misma del Estado de Derecho. En ese momento, se abre la puerta a que la corrupción no se combata, sino que se justifique; a que las instituciones no se respeten, sino que se acusen; a que las responsabilidades no se asuman, sino que se disueltan chapoteando en las cloacas.

Estamos ante una perversión democrática de primer orden. No solo se erosiona la confianza en las instituciones, sino que se subordina la verdad a la conveniencia política. Lo que ayer era un ataque al Estado por parte de quienes lo querían romper, hoy es una táctica asumida por quienes están en el gobierno. Se difumina o elimina la línea entre lo legal y lo que no lo es, entre crítica legítima y demolición institucional.

El Gobierno ha cruzado un umbral: ha dejado de ser garante del marco institucional para convertirse en su destructor. Y lo ha hecho adoptando, casi sin matices, la misma estrategia con la que el independentismo lleva años intentando debilitar y oscurecer la imagen de España. Si alguna vez fue una concesión táctica, hoy es una herramienta propia.

En definitiva, el problema ya no es solo que haya fuerzas políticas que trabajen para deslegitimar a España desde fuera del marco constitucional, sino que el gobierno utiliza su poder para eludir dar explicaciones maniobrando del mismo modo que quienes desde hace años pretenden romper el Estado.

Estamos ante una perversión democrática de primer orden que subordina la verdad

La conmutación del usufructo en la sucesión hereditaria



Ramón Pérez Viñas

Especialista en Derecho de Sucesiones

La conmutación del usufructo en el ámbito hereditario consiste en sustituir el usufructo atribuido a un beneficiario –habitualmente el cónyuge viudo– por otro tipo de contraprestación: ya sea una renta vitalicia, una cantidad de dinero o, con más frecuencia, el pleno dominio de bienes concretos. Este mecanismo tiene un fin práctico claro: facilitar la partición de la herencia, evitando la indivisión o el régimen de nuda propiedad/usufructo entre herederos.

En el ordenamiento español, esta posibilidad se encuentra expresamente prevista en los artículos 839 y 840 del Código Civil, que permiten a los herederos forzosos conmutar el usufructo del cónyuge superviviente por otros bienes, siempre que exista acuerdo o, en su defecto, autorización judicial.

A efectos tributarios, la conmutación del usufructo puede presentar distintos escenarios con implicaciones fiscales diferentes, especialmente en el marco del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD) y el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (TPO). A continuación se resumen los supuestos más frecuentes y su tratamiento.

Supuesto 1: Herencia intestada o testamento con cuota legal usufructuaria (art. 839 CC). Clave: Se conmuta el usufructo legal del cónyuge (normalmente, del tercio de mejora) por bienes en pleno dominio. Fiscalidad aplicable: La operación se liquida íntegramente por ISD conforme a los artículos 26 de la LISD y 57 del RISD. No hay sujeción al TPO, siempre que: la adjudicación se haga en pleno dominio, os valores adjudicados respeten estrictamente los derechos sucesorios de cada interviniente y se formalice en una única escritura de partición hereditaria. Criterio administrativo aplicable: Consulta V1462-12 (DGT): El cónyuge viudo puede recibir directamente bienes en pleno dominio sin generar hecho imponible adicional al ISD.

Supuesto 2: El testamento autoriza expresamente la conmutación (art. 839 CC). Clave: El testador prevé la posibilidad de conmutar el usufructo por bienes o metálico. Fiscalidad aplicable: Solo se produce la adquisición mortis causa (ISD). No existe permuta ni hecho imponible en TPO. Se liquida todo como adjudicación directa en pleno dominio. Criterio administrativo aplicable: Consulta V0297-21 (DGT): La previsión testamentaria excluye la

existencia de una permuta, evitando dobles tributaciones.

Supuesto 3: El testamento guarda silencio sobre la conmutación. Clave: El testador no autoriza ni prohíbe expresamente la conmutación. Este es el supuesto más problemático, pues al no estar contemplada expresamente en el título sucesorio, la conmutación puede interpretarse como una permuta entre el usufructuario y los nudos propietarios. Fiscalidad aplicable: Doble hecho imponible: 1. ISD: Por la adquisición del usufructo (viudo) y la nuda propiedad (herederos). 2. TPO o ISD por consolidación del dominio: el cónyuge tributa por TPO al recibir la nuda propiedad. Los herederos tributan por la mayor de estas dos opciones: TPO (permuta), o ISD (consolidación del dominio anticipada, como si el usufructuario hubiera fallecido). Criterio administrativo aplicable: Consulta V0142-22 (DGT): Se configura la operación como permuta, generando un nuevo hecho imponible ajeno al de la sucesión.

Caso especial: conmutación parcial del usufructo universal. En algunos casos, el testador lega al cónyuge el usufructo universal de la herencia. Si viudo e hijos acuerdan conmutar

Este mecanismo tiene la finalidad de poder facilitar la partición de la herencia

parcialmente ese derecho (por ejemplo, abonando al viudo su haber legitimario en pleno dominio y reservando el resto en usufructo), la operación puede ampararse en el art. 57 RISD. Fiscalidad aplicable: en este caso, solo se liquida ISD, sin TPO adicional, siempre que se respete el valor y los derechos sucesorios. Se puede aplicar una liquidación mixta: El tercio de mejora (o parte conmutada) se liquida en pleno dominio. El resto se declara según el usufructo establecido en el testamento. Consideraciones técnicas clave. Valoración del usufructo: Debe calcularse conforme a las tablas actuariales publicadas y el artículo 26 LISD. Formalización: La operación debe realizarse en escritura pública e inscribirse en el Registro de la Propiedad si hay inmuebles. Requisito de acuerdo: Se requiere consentimiento unánime de los herederos, salvo autorización judicial. Planificación testamentaria: Una omisión o mala redacción puede dar lugar a cargas fiscales innecesarias o incluso conflictos entre herederos. Recomendación práctica para el testador: Para evitar futuras controversias y costes fiscales, se recomienda incluir una cláusula expresa en el testamento que autorice la conmutación. Por ejemplo: “Faculto a mis herederos y al cónyuge viudo a conmutar el usufructo que se le lega, por bienes concretos o metálico, de común acuerdo entre ellos”. Esta previsión protege la voluntad del causante y facilita la partición hereditaria.

Empresas & Finanzas

Santander 'vende' el 20% de los riesgos en balance para espolear su rentabilidad

El banco ha titulizado hasta 127.825 millones de euros de sus activos ponderados por riesgo

Las operaciones liberan capital y le permiten otorgar créditos nuevos con mayores márgenes

E. Contreras MADRID.

La banca ha desempolvado con interés una vieja herramienta que permite ahorrar capital para reinvertirlo en operaciones más rentables por la vía de empaquetar riesgos y venderlos a un tercero. Son las llamadas transferencias significativas de riesgo (SRT) o titulizaciones sintéticas, y Banco Santander se ha colocado a la cabeza de esta práctica en Europa. El grupo cántabro lleva formalizadas cesiones así por unos 127.800 millones de euros, es decir, el equivalente al 20% de sus activos ponderados por riesgo (APRs) con datos a cierre de marzo.

Su uso por parte de la entidad se ha acelerado de forma clara ya que a finales de 2023 las colocaciones de este tipo involucraban al 12% de los APRs o equivalente a unos 74.900 millones, tomando para el cálculo cifras del correspondiente informe anual. Sus APRs ascendían entonces a 624.030 millones, y el pasado mes de marzo a 639.124 millones.

Créditos más rentables

Los APRs es un parámetro que mide los activos de los bancos ponderados según su riesgo específico de pérdida esperada en cada caso e incluye, sobre todo, el crédito con clientes, pero también exposiciones en inversión de bonos, riesgos relacionados con las actividades comerciales como el asociado a los tipos de cambio o de interés y aquellos otros derivados de su operativa. Es un ratio clave porque determina la cantidad de capital regulatorio exigible a un banco para hacer frente a los riesgos asumidos en su balance.

Y es aquí donde las titulizaciones sintéticas (SRT) están jugando un rol cada vez más protagonista por-

Fondos de crédito y gestoras cubren el 75% del SRT

Los fondos de crédito y las gestoras de activos adquieren alrededor del 75% de los tramos vendidos en las cesiones de riesgos SRT en Europa. Son firmas que pueden encajar perfectamente las pérdidas potenciales de esos riesgos a cambio de rentabilidades, en algunos casos, del 15%. Entre los atractivos de estas operaciones figura que acceden a activos nuevos y que los bancos mantienen el resto de la posición en balance y continúan gestionando el préstamo titulizado. Es decir, hay un incentivo poderoso a realizar un recobro efectivo de la deuda con el cliente y tienen múltiples herramientas para reestructurarla en caso necesario.

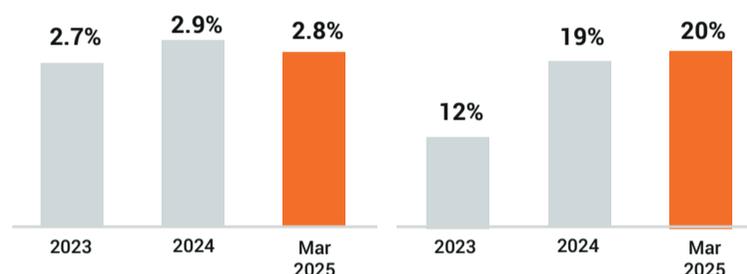
que permiten a las entidades empaquetar riesgos, en su mayoría préstamos con clientes, y colocarlos entre inversores para "aliviar" sus necesidades de capital. El objetivo último suele ser utilizar dicha solvencia "sobrante" para otorgar nuevos créditos con una rentabilidad superior. Con las SRTs se cede a los inversores, normalmente, la parte de mayor riesgo de la titulización y el banco mantiene el crédito en su balance, pero también pueden realizarse ventas íntegras de los activos.

El Santander lidera las operaciones en Europa. Según cálculos de Standard & Poor's, en 2024 colocó titulizaciones sintéticas sobre acti-

El banco tituliza créditos para mejorar la rentabilidad

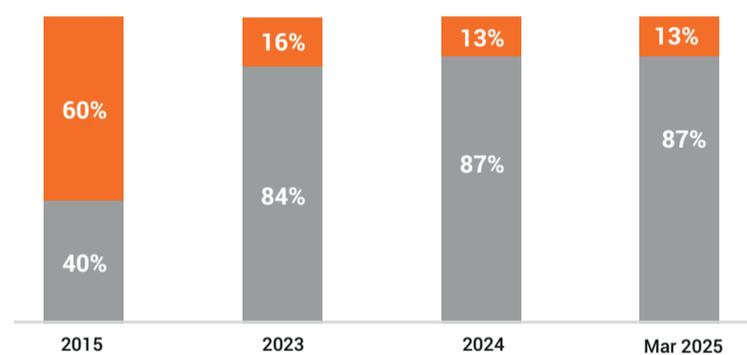
Rendimiento de la nueva cartera de financiación

Porcentaje del balance afectado por la transferencia de riesgos

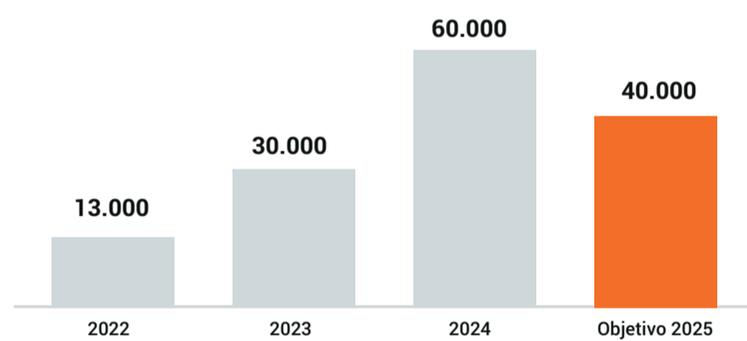


Rentabilidad de los riesgos en balance

■ Porcentaje de APRs que no cubren el coste de capital
■ Porcentaje de APRs que cubren el coste de capital



Total de APRs movilizados en las titulizaciones



Fuente: Banco Santander.

vos por 73.537 millones de euros, la mayor cifra de un banco europeo y seguida en el ranking por el británico Barclays, con 58.979 millones; el francés BNP Paribas, con 47.211 millones, y el alemán Deutsche Bank, con 33.811 millones.

Un 87% cubre el coste de capital

Al reducir sus necesidades de solvencia, las entidades pueden reutilizar los recursos liberados para financiación nueva con mejores márgenes. Con esta herramienta, el Santander ha conseguido que hasta el 87% de los APRs le renten ya más que su coste de capital frente al 40% que lo hacían en 2015. O dicho de otra manera, hoy solo un 13% rinde menos que su coste de capital y hace una década era el 60%.

Con este juego de solvencia y nueva financiación, el banco encara el escenario de tipos de interés a la baja con mejores resultados. La rentabilidad de su crédito nuevo alcanzó el 2,8% durante el primer trimestre de este año, ligeramente inferior al 2,9% contabilizado en 2024, pero superior al 2,7% de 2023. Aunque el grupo opera en mercados con diferentes autoridades monetarias, la mayoría opta por rebajar las tasas. En el Viejo Continente, el Banco Central Europeo (BCE) inició el ajuste el verano pasado desde el 4,50% y hace dos semanas dejó los tipos en el 2%, su tasa más baja desde 2022.

El banco cántabro se ha fijado como objetivo para este año movilizar unos 40.000 millones de euros en activos de riesgo de sus diferentes filiales, una cifra muy inferior a la cedida el pasado año por el alto volumen de APRs que ya ha cedido. Continúa, sin embargo, a un ritmo muy elevado frente a los 13.000 millones que transfirió, por ejemplo, en 2022.

La banca europea aumentó un 15% las titulizaciones sintéticas en 2024

E. C. MADRID.

La banca europea colocó carteras de riesgo el pasado año por más de 461.290 millones de euros, cifra que supera en un 14,73% los 402.080 millones del ejercicio previo, y todo apunta a batirán sus mayores cifras. "Las transferencias significativas de riesgo (SRT) pendientes de los bancos europeos parecen estar preparadas para un mayor crecimiento en 2025", augura Standard & Poor's en un reciente informe.

La razón que comparten sus expertos es que, a pesar de la incertidumbre geopolítica, la demanda de los inversores "se mantiene sólida y ofrece oportunidades para que los bancos gestionen sus carteras de crédito, optimicen los requisitos de capital y mejoren la rentabilidad del capital". Las emisiones se están además ampliando "a medida que la creciente base de inversores y los precios favorables atraen a más bancos al mercado".

Las cifras de 2024 compilan, de

hecho, operaciones ejecutadas por una cuarentena de entidades. A la cabeza figura Santander, como el mayor originador al haber movilizado casi un 16% del total. Completan el top-5 por volumen de operaciones de SRT el británico Barclays (58.980 millones), el francés BNP Paribas (47.211 millones), el alemán Deutsche Bank (33.811 millones) y el italiano Intesa SanPaolo (29.430 millones). BBVA realizó titulizaciones sintéticas por 9.587 millones de euros, y CaixaBank por 2.583 mi-

llones, según los datos compilados por S&P Global Ratings.

Venden un 15% de la operación

Las SRT europeas son, en su mayoría, acuerdos bilaterales y sintéticos en los que los emisores suelen retener el tramo sénior -equivalente al 80%-95% de la cartera de referencia-. Las operaciones venden un tramo *mezzanine*, normalmente el 15% de cada operación, y que reúne la mayoría de las pérdidas inesperadas de la cartera.

La mayoría de bancos ceden riesgos en financiaciones con compañías, con pequeñas carteras en algunas transacciones de *retail*. La excepción es el Santander, con casi la mitad de las titulizaciones sintéticas construidas con créditos *retail*.

Los originadores más activos en 2024 en relación a su balance fueron Raiffeisen Bank International, con operaciones equivalentes al 10% del mismo; Banco Comercial Portugués (BCE) y Barclays, con el 8% y Santander, por encima del 6%.

Los españoles doblan sus ahorros en depósitos de bancos de la UE fuera de España desde 2019

El volumen de dinero colocado en estos productos transfronterizos alcanza los 12.500 millones

Matteo Allievi MADRID.

Cuando se trata de ir a la caza de la rentabilidad más jugosa de un depósito bancario, los españoles están cada vez más dispuestos a mirar más allá de sus fronteras nacionales. Sobre todo cuando las entidades extranjeras afinan sus estrategias de publicidad y, también recurriendo a plataformas de ahorro, se empeñan en dar a conocer a un amplio público internacional el apetitoso rendimiento de sus productos.

Los datos del Banco Central Europeo (BCE) reflejan un progresivo aumento de la migración del ahorro al extranjero: el volumen de dinero colocado en depósitos europeos por parte de los hogares españoles se duplicó en los últimos seis años, al pasar de 6.200 millones de euros a 12.500 millones. Una tendencia que vio un fuerte acelerón en el primer trimestre de este año, con una subida que acaricia el 32% frente a los últimos tres meses del 2024, un incremento sin precedentes.

El cóctel que genera este impulso tiene varios ingredientes. Las fluctuaciones en los rendimientos de los depósitos reflejan los movimientos de Fráncfort en su política monetaria: cuando el BCE baja los tipos, las rentabilidades descienden, y en cambio, cuando los sube, éstas se elevan. Sin embargo, los bancos extranjeros suelen ofrecer rentabilidades más succulentas. De hecho, en el ranking compilado por el BCE de los 21 países con el tipo medio más elevado en depósitos a plazo fijo, España se queda rezagada.

En abril, por ejemplo, la rentabilidad media de los depósitos de hogares españoles fue del 1,99%, detrás de Francia (2,24%), Países Bajos (2,45%) e Italia (2,53%). El refrán “La hierba del vecino siempre es más verde” queda demostrado. Un dato curioso es que en el mismo mes, España dio el sorpasso a Alemania (1,96%) y a Luxemburgo (1,87%), que durante el último año siempre han estado por delante. Grecia y Chipre se situaron a la cola, con un rendimiento del 1,32% y del 1,25%, respectivamente.

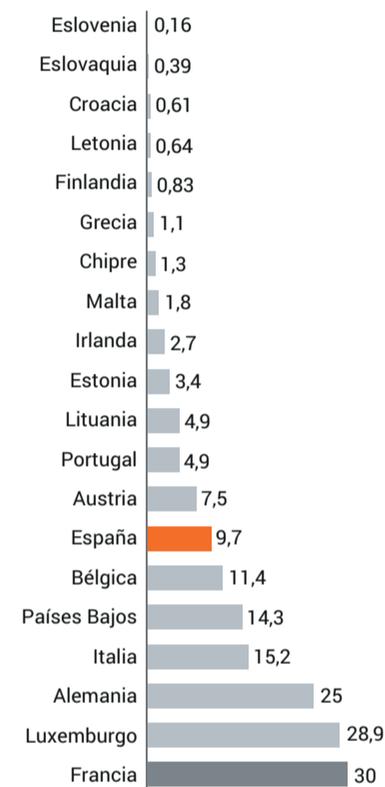
Comunicación eficaz

La disposición a cruzar fronteras se debe también a una creciente percepción de cercanía cultural hacia los otros países de la Unión Europea, que reduce el miedo a la hora de embarcarse en un terreno todavía inexplorado. Ante una mayor apertura, las entidades extranjeras han intensificado sus campañas publicitarias para dar una mayor visibilidad a sus productos fuera de su

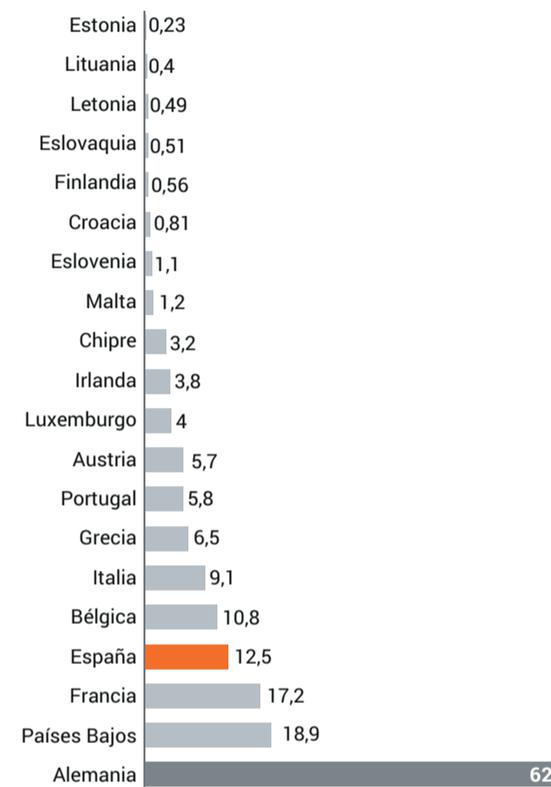
Los españoles buscan mayores rentabilidades fuera de Europa

Datos en miles de millones de euros

Dinero que entra en cada país en depósitos domésticos procedentes de otros países de la UE



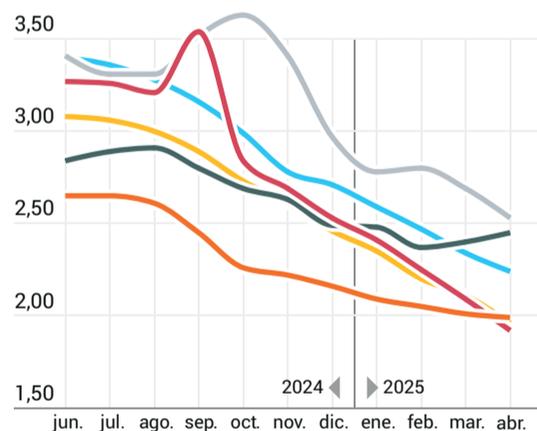
Dinero que sale de cada país hacia depósitos extranjeros en otros países de la UE



Datos en porcentaje

Tipo medio de depósitos a plazo fijo

■ Alemania ■ España
■ Italia ■ Francia
■ Países Bajos ■ Bélgica



Fuente: BCE.

Entre enero y marzo, la subida frente al trimestre anterior, de hasta casi un 32%, no tiene precedentes

país. “Hacen una comunicación que es más rompedora, con una imagen muy diferente a un Santander o un Sabadell que garantiza estabilidad, pero no ofrece productos tan revo-

lucionarios como estos bancos extranjeros, que vienen y que presentan todo rápido y online. A la gente le gusta”, asegura Marta Pinedo, directora de Raisin España. Esta plataforma permite contratar depósitos en diferentes bancos europeos, como con el italiano Banca Progetto (2,75% TAE), o el portugués Haitong (2,74%).

Varios bancos han adaptado sus páginas web –el ya citado Haitong y el francés Younited cuentan con una versión en español– para facilitar la búsqueda al extranjero, apun-

ta Javier Mezcuca, experto en HelpMyCash. “Ahora ya con unos clics y hablando español puedes descargar el contrato y leerlo. También ayuda a que las transferencias SEPA entre países de la UE sean gratuitas y que todos los países tengan un fondo de garantía de depósitos que le da tranquilidad a la gente”, agrega.

Aunque la hucha de dinero guardado en depósitos extranjeros se haya ensanchado, España sigue a la zaga frente a otros países de la UE. El porcentaje de depósitos que los es-

pañoles han abierto en el extranjero alcanza apenas un 1% del total, por debajo del 9,5% de los chipriotas y del 7,5% de los luxemburgueses.

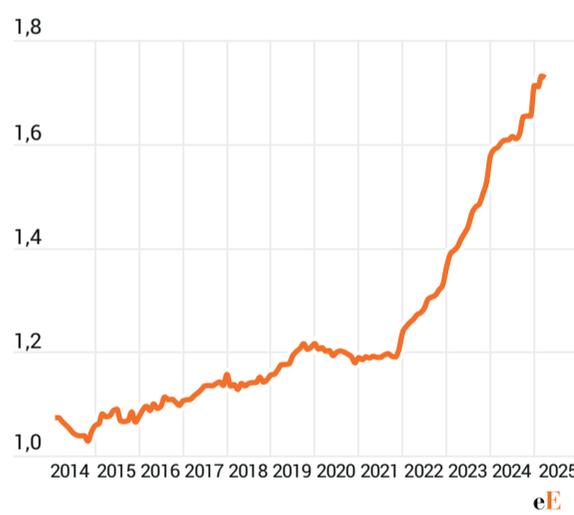
En términos de volumen, los países que más dinero han depositado en el extranjero son Alemania (62.000 millones), Países Bajos (18.900 millones) y Francia (17.200 millones). “Países Bajos está muy abierto en cuanto a la lengua y Alemania está llena de pequeños bancos regionales: los clientes no tienen un banco de referencia que sea la opción natural en la que van a estar toda la vida, sino que buscan más, a diferencia de lo que ocurre en España”.

Francia, el que más recibe

En cambio, los países en los que los bancos han recibido el mayor volumen de depósitos por parte de otros países son Francia (30.000 millones), Luxemburgo (28.900 millones), Alemania (25.000 millones) e Italia (15.200 millones). Este último país registró el mayor crecimiento en términos absolutos en los últimos cinco años. “Es posible que en Italia, de-

En términos de volumen, España es el cuarto país que más dinero coloca en depósitos extranjeros

Dinero que depositan los hogares europeos fuera de sus fronteras (% sobre todos los depósitos de hogares)



bido a una menor confianza hacia la economía, las entidades tienden a pagar más. Francia, por su parte, cuenta con un producto regulado que dispara la rentabilidad media de los productos”, añade Mezcuca.

Los expertos consultados coinciden en que la tendencia de buscar rentabilidades fuera de España continuará al alza en los próximos meses, al tener en cuenta, además, el entorno de tipos a la baja que anima a los clientes a buscarse más la vida para conseguir las mejores rentabilidades.

Mezcuca cree que los rendimientos de los depósitos seguirán siendo rentables, pero es posible que se ajusten algo más a la baja, dependiendo de las maniobras del BCE. “Puede también que se estancuen y habrá países que pagarán mejor que España, abriendo oportunidades fuera”, zanja. De su lado, Pinedo destaca que, a pesar de la relajación de la política monetaria, algunas entidades han subido sus rentabilidades, como CF+ o SME Bank. Por tanto, su evolución no siempre es tan previsible como parece.

Empresas & Finanzas

Kutxabank otorga récord de financiación para la construcción de 2.000 viviendas

Durante el primer trimestre del año, la entidad vasca ha duplicado su apoyo a este área

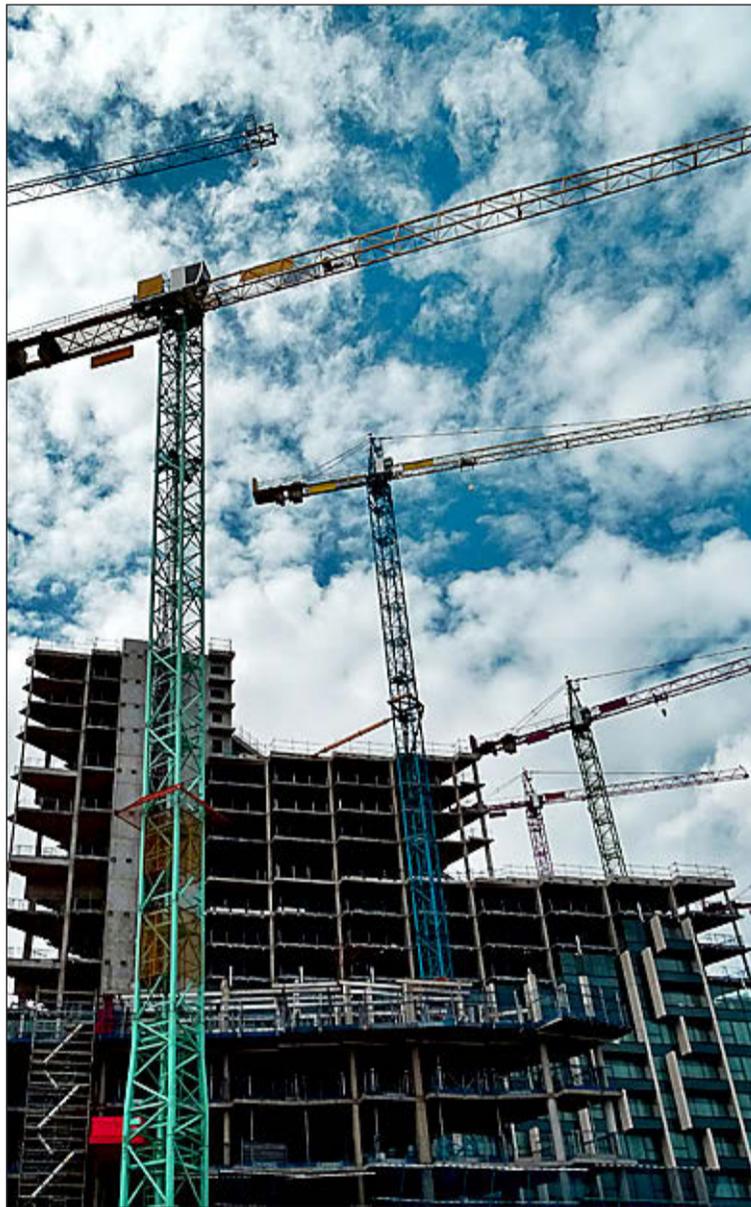
Aida M. Pereda BILBAO.

Kutxabank experimenta un sólido crecimiento de la inversión crediticia en el negocio mayorista durante el primer trimestre del año. Un síntoma de que el mercado de la construcción atraviesa un momento de reactivación. En este sentido, el crédito a la promoción inmobiliaria registró un récord trimestral de financiación de 2.000 viviendas en construcción, frente a las 800 del mismo periodo del año anterior.

Además, de ese volumen total de financiación de viviendas de nueva construcción, un 25,5% se levantan en el País Vasco y, de éstas, el 64,5% son viviendas protegidas en sus diferentes tipologías (VPO, VPT, en venta y en alquiler asequible), un porcentaje muy superior a la cuota de VPO del 22% en España.

Kutxabank trabaja con grandes promotores nacionales, como Neinor Homes, Amenabar, Aedas o Metrovacesa, pero además está trabajando para aumentar, "significativamente", el ratio de financiación con pequeños y medianos promotores, siempre que sean "solventes y referentes en sus zonas, tanto regionales como estatales", explica a *elEconomista.es* el director de banca Promoción Inmobiliaria de Kutxabank Jon Azurza.

No obstante, la actividad de crédito a promotores inmobiliarios en Kutxabank se desarrolla "bajo criterios de prudencia", analizando el nivel de preventas, la selección de las ubicaciones de las promociones, la limitación del porcentaje de la financiación y la aportación de fondos propios. Con el objetivo de que las operaciones se desarrollen con éxito desde la entidad bancaria vasca defienden la importancia de la coordinación en toda la cadena de valor. "Conocemos al promotor, hacemos seguimiento de la obra y la vinculamos a una oficina desde el



El 25% de las viviendas en construcción financiadas se sitúan en País Vasco. EE

primer momento, acelerando así los trámites para el comprador de la vivienda, como la entrega de la misma, haciendo que la subrogación represente un ahorro de costes", apunta Azurza.

Por otro lado, Kutxabank forma parte de la mesa de trabajo constituida por el Gobierno vasco para la

promoción de vivienda protegida, especialmente en la modalidad de alquiler asequible. Además, la entidad vasca sigue apostando por la colaboración público-privada y, en este sentido, financia proyectos de alquiler asequible a plazos de hasta 27 años, tanto con promotores públicos como privados y, recién-

Un 12,8% más de financiación sostenible

El plan estratégico de Kutxabank para 2025-2027 prevé más de 10.000 millones de euros de nueva financiación sostenible, el doble que la prevista en su plan estratégico anterior. En el primer trimestre de 2025, Kutxabank concedió 1.035 millones de financiación sostenible, un 12,8% más que en el mismo periodo del año anterior. El 76,8% se destinó a empresas y cerca del 20% fue para hipotecas 'verdes'.

temente, ha suscrito un acuerdo con Avalmadrid para apoyar la compra de suelo e impulsar la vivienda protegida en esta comunidad autónoma.

Mercado hipotecario

Con respecto al crédito a particulares, estuvo una vez más liderado por la solicitud de hipotecas. El inicio de la bajada de tipos ha reactivado la demanda de inversión, tal y como demuestran los datos de Kutxabank. En los tres primeros meses de 2025, la entidad registró un fuerte incremento de la financiación concedida para la compra de vivienda, que ascendió hasta los 1.042 millones de euros, un 35,5% más con respecto al mismo periodo del año anterior.

En este ámbito, Kutxabank concede financiación de hasta el 95% a través de programas de avales del ICO y de comunidades autónomas destinados a los jóvenes, como por ejemplo, los de la Diputación Foral de Álava, la Comunidad de Madrid o la Junta de Andalucía, y trabajan para extenderlo también a otros territorios.

Muere a los 63 años el empresario Miquel Suqué, del grupo Peralada

El grupo reúne negocios del vino, hoteles, automoción y casinos

elEconomista.es MADRID.

El empresario Miquel Suqué Mateu, que lideraba el grupo Peralada junto a sus hermanos Javier e Isabel, ha fallecido este domingo a los 63 años, según han informado a EFE fuentes conocedoras de su fallecimiento.

Este grupo empresarial agrupa negocios de vino, hoteles, restaurantes, automoción, museos, festivales musicales y casinos. Suqué era presidente de Casinos Grup Peralada y asumía también la gestión de los hoteles del grupo. La noticia, avanzada por el diario *La Vanguardia*, supone la pérdida de una personalidad de la burguesía catalana que en 2019

Sus padres impulsaron el festival de música clásica de Castell de Peralada

impulsó incluso un vehículo eléctrico de alta gama de la marca Hispano Suiza, fundada por su bisabuelo, Damià Mateu, y por el ingeniero suizo Marc Birkigt.

Y es que Miquel Suqué también lideraba la marca Hispano Suiza, una firma que trató de revitalizar en los últimos años con un deportivo eléctrico de alta gama al que puso el nombre de Carmen, en homenaje a su madre. Suqué Mateu era miembro de la cuarta generación propietaria de este grupo propietario de casinos como el de Barcelona, el de Peralada, el de Tarragona y de otros en Argentina, Uruguay y Chile. Sus padres, Artur Suqué y Carmen Mateu, impulsaron el festival Castell de Peralada,

La demanda de crédito se situó en marzo cerca de sus máximos

Las microfinancieras y el sector de la automoción lideran el auge de actividad

E. Contreras MADRID.

La demanda de crédito se situó durante el primer trimestre del año en sus máximos de los últimos años, con un fuerte auge en la solicitud de financiación a microfinancieras y el sector de la automoción. Son algunas de las principales conclu-

siones del *Informe tendencias de crédito* elaborado por la Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito (Asnef) y Equifax, compañía global de datos, analytics y tecnología, y correspondiente al primer trimestre.

El estudio pulsa la evolución en la solicitud de créditos y el comportamiento de pagos tomando de base 100 el mes de enero de 2022. Frente a esa referencia la demanda de crédito global se situó en un 122% entre los pasados meses de enero y

marzo, "muy cerca de sus valores máximos" y con un ritmo además creciente. En diciembre el indicador reflejaba, de hecho una ligera demanda, con un parámetro del 97%, que pasó al 116% en enero y alcanzó el 122% en marzo. "Este dato contrasta con la caída experimentada en el mismo periodo del año anterior, cuando pasó de un 120% en enero de 2024 a un 110% en el mes de marzo", observa el estudio.

Por sectores, ese aumento en la solicitud de financiación tuvo lugar

especialmente en las microfinancieras y el sector de la automoción, cuyos ratios se dispararon en su caso al 199% y 161%, respectivamente. En la solicitud de crédito a la banca alcanzó el 131% frente a las solicitudes contabilizadas en 2022, pero en la financiación al consumo cayó al 85%, "su nivel más bajo de los últimos años", revela.

El informe detalla que el perfil de riesgo de la demanda, que mide el porcentaje de deudores encontrados en el fichero de Asnef sobre el

total de consultas efectuadas por las entidades cuando un cliente solicita financiación, se sitúa en un 80%, uno de sus valores mínimos. También el indicador del recobro mantuvo una tendencia "estable con unos niveles similares a los últimos trimestres", cerrando marzo en un 93%, mientras que el saldo impagado dibujó "una notable tendencia decreciente", tanto en el saldo impagado por parte de personas físicas como de personas jurídicas -compañías-.

Santalucía apuesta por México en el negocio de residencias y lo paraliza en Colombia

Ballesol abrirá un centro en México DF y liquida el proyecto colombiano tras un lustro inactivo

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Grupo Santalucía mira por el negocio de las residencias, aunque en según qué zonas. La compañía, a través de su filial Ballesol, ha decidido aunar sus esfuerzos en México, país por el que la compañía está apostando fuerte. En la actualidad, el grupo cuenta con dos centros en el país: el de Querétaro, con hasta 105 plazas; y el nuevo que hay que sumar, el de Lomas Verdes, inaugurado el año pasado con 120 plazas. Además de esto, la compañía ya planea un nuevo centro en México DF con 115 nuevas plazas, aunque no desvela la inversión que destinará a este proyecto ni cuándo se abrirá al público, pero sí que dicen que no será el último debido a la buena acogida de los otros dos en funcionamiento.

La actividad principal de Ballesol, no obstante, está en España, donde posee 53 residencias. Sus últimas aperturas fueron en Castellón, con 121 plazas, y en San Sebastián, con 116 plazas.

Colombia era hasta ahora el otro país estratégico para el negocio de residencias. Santalucía anunció a finales de 2019 de la mano de Inversora Liliium (Grupo Social) una sociedad en conjunto para desarrollar esta actividad. Llegó a crear la sociedad Intercentros Colombia junto a su socio natural en el país latinoamericano, pero nunca llegó a tener actividad, según explican fuentes de la compañía a este periódico. Ahora, según notifica la aseguradora en su informe anual, ha decidido liquidar la compañía cuyos activos apenas llegaban al millón de euros.

De esta manera, la compañía paraliza el proyecto de residencias previsto para el país que se anunció hace cinco años, cuyo objetivo era abrir “grandes y modernos centros residenciales en Bogotá y Medellín” expandir aún más la red. Santalucía permanece, no obstante, en Colom-



Una residencia de Ballesol (Santalucía). EUROPA PRESS

bia a través de Grupo Prever. Con Inversora Liliium adquirieron en 2019 la compañía funeraria con la que gestionan cementerios y también se ofrecen planes de previsión. La sociedad en conjunto, en la cual ahora solo cuentan los activos funerarios, tiene unos activos de 11,8 millones de euros. Desde Santalucía apuntan a

que Fundación Social “sigue siendo nuestro socio estratégico” y afirman mantener el interés en un posible desarrollo futuro.

Seguro antiokupación

Por otro lado, Santalucía tiene su propia compañía de asistencia a través de Iris Global, aunque también co-

La aseguradora ganó 233 millones en 2024

Santalucía logró unos beneficios de 233,4 millones de euros por el ejercicio pasado, lo que constituye un descenso del 3% respecto a 2023. La compañía tuvo un descenso en la cuenta técnica de los seguros de no vida de casi 50 millones de euros aunque tuvo unos ingresos de 1.473 millones. En los seguros de vida mejoró el resultado hasta los 130 millones, aunque los ingresos por primas se redujeron hasta los 716 millones.

mercializa seguros. En esta línea, la compañía ha lanzado un seguro antiokupación, que consta de la cobertura de los costes de defensa jurídica a los que los clientes tienen que hacer frente en este tipo de casos.

El producto, destinado a segundas residencias, tiene garantías de asistencia telefónica especializada, la reclamación por ocupación ilegal del bien inmueble, la defensa de la responsabilidad penal del asegurado, fiscalidad, reclamación de daños ocasionados al inmueble y dispone de garantías opcionales. Actualmente se comercializa a través de la web de la compañía y de los corredores aliados con Santalucía.

De esta manera, la aseguradora se une a una tendencia que inició en 2023 Línea Directa y que el año pasado replicó Mutua Madrileña. Otras como Mapfre se centran más en los impagos del alquiler. En España hay unos 16.000 casos al año de allanamiento de morada y usurpación de inmuebles, según los datos del Ministerio del Interior. Esto lo sitúa por encima de los 15.200 casos en 2023 aunque por debajo de los de 2022.

El 87% de las firmas sanitarias aumentarán su inversión en I+D

Una de cada diez empresas destina más del 20% de su presupuesto a la IA

R. A. MADRID.

El 87% de las empresas españolas sanitarias y biotecnológicas prevé incrementar su inversión en el área de innovación este año, superando el 84% registrado en 2024. Además, se encuentra por encima del 62% a nivel global, según el VI Barómetro Internacional de la Innovación de Ayming.

Las prioridades de este sector en materia de innovación siguen orientadas a la tecnología. Entre las áreas más destacadas se encuentran la adopción de nuevas herramientas y tecnologías, con un 46%; la optimización operativa y agilización de procesos, con un 37%; y la implementación de inteligencia ar-

Más de la mitad recurren a la autofinanciación para financiar los proyectos

tificial (IA), con un 37%. Paralelamente, el 22% de las compañías españolas destinan al menos uno de cada diez euros de sus ingresos a esta área. Esta cifra supera ligeramente la media mundial (un 18%) y se mantiene estable respecto a 2023. Además, más de la mitad asigna entre el 5% y el 9% de su facturación a innovación, mientras que solo una de cada cinco compañías reserva menos del 5% a este propósito.

Por otra parte, a la hora de financiar sus proyectos de I+D, las empresas apuestan mayoritariamente por sus propios recursos: el 52% recurre a la autofinanciación como vía principal, en comparación con el 58% de 2024.

Los trabajadores del Consorcio de Seguros denuncian el deterioro de las condiciones sufridas tras la DANA

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Los empleados del Consorcio de Compensación de Seguros reclaman un empeoramiento de las condiciones laborales desde la llegada de la DANA a Valencia.

De acuerdo a fuentes sindicales, los trabajadores del organismo público denuncian principalmente “la no renovación de contratos de los

empleados temporales” que llegaron para complementar a la plantilla de la delegación de Valencia debido a la alta carga de trabajo por la cantidad de siniestros que había que gestionar. “Hemos tenido que invertir no poco tiempo en formarles, no sólo para atender al público, sino para ayudarnos en otras cuestiones e incluso llegar a tramitar expedientes sencillos. Y ahora nos encontra-

mos que no se les renueva”, dicen en un escrito al que ha tenido acceso este medio. No obstante, desde el Consorcio de Seguros remiten que el fin de estos contratos ha sido una mera cuestión legal y que están valorando el poder continuar con los servicios de estos empleados.

Asimismo, los trabajadores del organismo público reclaman “una involución” en el resto de condicio-

nes que vienen de aproximadamente hace 15 años, pero que con la llegada de la DANA se han agravado aún más. Desde el sindicato CSIF explican a este periódico que el marco de relaciones laborales lleva congelado casi 13 años, tras en 2010 rebajar de manera lineal el salario un 5%; perder las aportaciones al plan de pensiones en 2011; y quedarse con tan solo un 25% de las ayudas

sociales de las que disponían en 2012. Estos recortes económicos se suman a las restricciones de las horas extra: “Comenzamos a hacerlas tras 21 días de la catástrofe y ni siquiera consumimos el tope máximo”, denuncian. En este 2025 explican que han hecho apenas 36 de las 80 que pueden hacer al año.

Por ello, desde el sindicato argumentan que buscan una negociación colectiva y redactar un convenio. Claman por los bajos salarios –un tramitador de siniestros está sobre los 17.000 euros anuales– y porque eso está provocando un envejecimiento de la plantilla “sin apenas reposición”.

Empresas & Finanzas

Repsol comienza a desplegar en sus gasolineras su nueva imagen de marca

La multienergética estrena logotipo y nuevos códigos de colores en sus productos

Rubén Esteller MADRID.

Repsol inicia una nueva etapa. La compañía multienergética ha comenzado el despliegue de su nueva imagen de marca en sus 4.500 estaciones de servicio (3.270 gasolineras en España).

La multienergética estrena logotipo con un cambio notable en su tipografía que pasará a ser más redonda para acercarse a la economía circular, un extremo que será clave en los próximos años en la generación de sus nuevos productos.

La empresa, que avanza desde una compañía de petróleo a una de soluciones energéticas, ha optado por un rediseño amplio de sus estaciones de servicio que pasarán a modernizarse tanto en su imagen exterior –con la incorporación de grandes pantallas o una banda magenta en la parte superior de las estaciones de servicio–, como en la interior por el rediseño realizado para dar cabida a sus marcas colaboradoras.

Los combustibles también estrenarán también un nuevo código de colores. Por ejemplo, el diésel renovable Nexa (HVO) abandonará el azul para cambiar a uno de los colores estrella de la nueva etapa con un tono magenta.

En concreto el diésel e+ pasará del tono negro al gris, las gasolinas efitec 95 y 98 continuarán con sus tonos verdes, pero mucho más brillantes mientras que el autogas tendrá un código de color marrón.

La petrolera ha decidido finalmente activar esta renovación que paralizó en 2024 por la irrupción del cambio de Cepsa a Moeve que dejó prácticamente sin equipos especializados para llevar a cabo esta tarea con la rapidez que requiere en las grandes ciudades.

Renovación de la oferta

Repsol ha comenzado por su estación de servicio estrella en Madrid, donde ya se pueden ver las primeras señales de este cambio que se suma al esfuerzo que la compañía ha ido realizando para sofisticar la oferta *non oil* de sus estaciones de servicio con la incorporación de marcas como Levaduramadre.

La multienergética lanzó en abril del año pasado un acuerdo con el rey del jamón Enrique Tomás para ofrecer una variedad de sus productos en las principales ciudades españolas y puntos importantes de las carreteras.

La compañía dispone también de una alianza con Lizarran, la cadena de restaurantes, que cuenta ya con 200 puntos de ventas dentro de sus estaciones de servicio y ofre-



El nuevo logotipo de Repsol en un cargador de vehículos eléctricos. P. E. J.

Impulsa su tienda 'online' y vende hasta su propia línea de zapatillas

Repsol está dispuesta a maximizar la comunidad de 9,3 millones de usuarios que tiene registrados a través de su plataforma Waylet. La compañía ha iniciado un proceso de venta cruzada de algunos productos ajenos a los energéticos a través de su tienda 'online'. La compañía ha incluido productos gourmet –muy relacionados con la Guía Repsol– o también aquellos relacionados con el mundo del motociclismo –Box Repsol– donde la compañía goza de un enorme reconocimiento tras décadas de patrocinios en Moto GP. La com-

pañía además opta también por ofrecer utensilios que faciliten el uso de sus productos, como puedan ser las barbacoas con la tradicional bombona de butano, o estufas. Repsol ofrece también a través de esta web el llamado Universo Repsol, que incluye los productos de Sol Planet, Disney, kits solidarios de Afanías o sorprende con el lanzamiento con Timpers de sus propia línea de zapatillas deportivas de Repsol, fabricadas en Alicante por personas con discapacidad y con la marca inscrita en braille en el lateral.

ce los llamados espacios Starbucks on the go, diseñados con un formato que permite conservar la esencia y apariencia de las cafeterías Starbucks, utilizando, además, la tecnología suiza de café espresso que te ofrece una gama de bebidas de primera calidad.

Toda esta oferta se une a sus tradicionales tiendas de la línea Supercor Stop & Go o Sprint, que han modernizado su imagen.

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

El cambio, no obstante, se quedó durante un tiempo en el cajón tras la irrupción del cambio de Cepsa a Moeve o la renovación de Galp.

El cambio de imagen de Cepsa a Moeve o el llevado a cabo hace algunos años ya por parte de la Com-

pañía Logística de Hidrocarburos (CLH) a Exolum, el rediseño de la marca de Iberdrola o de Enel así como el cambio de Gas Natural a Naturgy o de Solarpack a Zelestra están suponiendo un importante esfuerzo para adaptar la identidad corporativa y reflejar en la misma nuevos valores y adaptación a la transición energética.

Cambios de imagen

Según explica la empresa, en los años 80, tras la creación de Repsol como compañía centrada en las actividades de exploración, producción, transporte y refino, llegó el momento de crear una identidad más clara que se pudiera diferenciar y recordar con facilidad en un entorno de mercado caracterizado por la oferta de productos genéricos en los que la calidad no era un factor de elección por parte del consumidor, los precios eran fijados sin diferenciación por marcas y había escasez de puntos de venta.

En aquel momento, el diseño de la nueva marca Repsol corrió a cargo de Wolff Olins, consultoría de prestigio internacional dedicada a crear marcas con alto impacto social positivo.

En los noventa, tras casi 10 años con la misma identidad visual, los cambios en los mercados hicieron evolucionar la marca.

La nueva imagen buscaba entonces un concepto gráfico más actualizado, manteniendo el posicionamiento, la representación y la integración de su diversidad. Se respetaron los elementos más identificables de la marca anterior, pero se introdujeron cambios: la luna desaparece, la línea del horizonte se reduce, las líneas se hacen más puras y estilizadas, y el

El último ajuste en la marca se llevó a cabo en el año 2020 para acercarla al cliente

resto de líneas se trazan con formas más geométricas. Los resultados mantienen la esencia de la identidad, depurando el logotipo y añadiendo modernidad para el futuro.

La adquisición de YPF en 1999 permitió un mejor posicionamiento y equilibrio como empresa global. La marca actuó como elemento integrador de las dos compañías.

En 2012 se produce una evolución de la identidad visual para transmitir los valores de compañía: transparencia, equipo y responsabilidad.

En el año 2020 se produjo la última actualización de la marca. La empresa contaba con una marca fuerte, responsable y orientada a las personas, que transmitía su forma de ser, para definir mejor la experiencia de los usuarios. Ahora se da un paso más allá.

Los fondos vascos pujan por Litalisa, fabricante de las latas de Calvo y Nestlé

Stellum y Mirai analizan la operación coordinada por el banco de inversión AZ Capital

C. Reche MADRID.

Litalisa, grupo de litografía que en España es conocido por fabricar las latas y envases de grupos como Calvo o Nestlé, ha fijado la atención de distintos fondos del País Vasco después de que MCH, la gestora propietaria de la compañía, diera mandato de venta al banco de inversión AZ Capital tras dar por concluido su ciclo. Stellum Capital, firma con 183 millones bajo gestión, y Mirai Investments, grupo inversor de José Antonio Jainaga, quien ha ocupado los focos por su interés en la ferroviaria Talgo, analizan la operación con vistas a tomar una participación mayoritaria, según explican fuentes financieras a *elEconomista.es*. La compañía también ha recibido muestras de interés de grupos industriales, apuntan las mismas voces.

La transacción, sobre la que no hay certeza de éxito, se diseñó en el arranque de 2025 con la previsión de que se fijara una valoración de hasta 60 millones a la compañía alavesa, habida cuenta de los múltiplos que acostumbra a pagarse por este tipo de compañías industriales. Al margen de MCH, que articula su participación a través de su MCH Iberian Capital Fund IV, Realza y el equipo directivo mantienen una pequeña participación del capital.

Stellum declinó hacer comentarios. Mirai no contestó al cierre de este artículo.

La operación de MCH, que aterrizó en 2020 con la compra de una participación mayoritaria, llega en un momento en el que el *private equity*



Sede de Litalisa, en Oyón (Álava). EE

La compañía refinanció deuda en 2024 con Bankinter, BBVA y Rabobank, entre otros

nacional trata de solucionar el 'atasco' de participadas que acumula desde antes de la pandemia. Gestoras de tamaño similar como Nazca, Miura, Alantra o Portobello han sacado

al mercado procesos para desinvertir sus participadas, pero siguen sin encontrar un claro comprador (Filmin, Elmubas o Citri&Co son alguno de estos casos).

El proceso de Litalisa llega más de un año después de haber refinanciado la compañía con un sindicato de bancos de siete entidades (Caixa-Bank, Santander, Bankinter, BBVA, Rabobank, Caja Rural de Navarra y Deutsche Bank). No se descarta que puedan aparecer empresas del sector para analizar la compra, si bien las implicaciones que puedan pro-

ducirse en materia de competencia son un escollo ante una futura concentración.

Las últimas cuentas disponibles de Litografía Alavesa, matriz de Litalisa, arrojan unas ventas superiores a los 50 millones de euros. El informe de gestión repasa varios acontecimientos relevantes como el cierre de mercado argelino con España, una bajada en el consumo general de la conserva vegetal y de pescado en España por la inflación elevada y un clima extremo que supuso la pérdida del 60 % en las cosechas.

Lightsource BP recibe ofertas para 250MW en Andalucía

CBRE Investment Management y Tages Capital, candidatos

elEconomista.es MADRID.

El sector fotovoltaico sigue despertando apetito inversor pese a no vivir su época más dorada. Lightsource bp ha recibido ofertas por una cartera de plantas solares fotovoltaicas en el sur de España. Estos activos suman una capacidad conjunta cercana a los 250 MW, según apuntaron fuentes cercanas a la operación al medio especializado *InfraLogic*.

La compañía, con sede en Londres y propiedad del grupo petrolero bp, tiene mandatado para esta misión a la unidad corporativa y de banca de inversión de BBVA. El plan ha sido bautizado como *Proyecto Baco*.

Entre los potenciales interesados figura la gestora italiana Tages Capital, que estudió participar en el proceso a través de su fondo Tages Helios Net Zero (THNZ). Aunque no está claro si finalmente presentó oferta, el medio especializado en fusiones y adquisiciones apunta que otro postor, CBRE Investment Management, sí lo hizo.

El proceso de venta comenzó formalmente en abril con el envío de teasers a posibles inversores. La cartera está compuesta por cinco plantas solares ubicadas en la provincia de Sevilla, con potencias individuales que oscilan entre 42,3 MW y 52,5 MW, y una capacidad total de 248 MW.

Urbaser apunta a ingresar 3.200 millones con o sin Platinum

La cartera de pedidos ahora mismo es de 15.800 millones, cifra también sin precedentes

C. Reche MADRID.

Urbaser pone rumbo a una facturación superior a los 3.000 millones de euros en los próximos años. La refinanciación que ha puesto en marcha su dueño, el fondo Platinum, ha llevado a las agencias de *rating* a analizar la compañía al milímetro y vaticinar cómo se antoja su futuro. Las previsiones son halagüeñas, pues se espera un crecimiento acumulado del 11,9% entre 2024 y 2027, equivalente a un crecimiento medio anual (CAGR) de aproximadamente 3,8%, y que el margen del ebitda mejore

progresivamente desde el 20,2% al 20,8% durante el mismo periodo.

Así lo ha vaticinado S&P Global en su informe sobre Luna 2.5 SARL, la sociedad de nueva creación para el proceso de refinanciación que servirá, entre otras cosas, para que el dueño de la compañía se anote un *superdividendo* de 1.000 millones de euros. La agencia de *rating* también pone énfasis en la cartera de la compañía, que es sólida y asciende ya a 15.800 millones de euros. Se espera que el gigante de los residuos que dirige Fernando Abril-Martorell se refuerce a medida que se adjudique nuevos contratos.

Parte del *superdividendo* para Platinum, el fondo de Tom Gores, dueño de los Detroit Pistons, se cubrirá con los 2.700 millones de euros que Urbaser quiere levantar con todas



Fernando Abril-Martorell. EE

sus estrategias, cuyo objetivo pasa también por amortizar en su totalidad la deuda actual. Busca para ello un préstamo de 1.150 millones de euros y pagarés senior garantizados de otros 1.150 millones de euros.

La operación "aumentará la deuda bruta de Urbaser y su apalancamiento", pero el buen rendimiento de la compañía "permitirá reducir el apalancamiento a aproximadamente 5,0x en los próximos 12-18 meses", afirman desde S&P. El desapalancamiento, de hecho, es "clave" para la otra firma de ratings, Fitch, que supervisa a la compañía. La empresa, a su juicio, ha construido un buen historial de capacidad de generar caja, gracias a que su apalancamiento neto EBITDA disminuyó a 2,7 veces en 2024 desde 4,5 veces en 2021 "gracias a un sólido creci-

miento orgánico y ventas selectivas". Se refiere con estas palabras a las desinversiones en países nórdicos a Cuba y Reino Unido a FCC.

Urbaser, que está llamado a protagonizar una de las grandes operaciones corporativas de España en este 2025, ha activado el plan de refinanciación en la recta final de la venta de la compañía. El proceso está marcado por la incertidumbre macroeconómica desde la puesta en marcha de la política arancelaria de Estados Unidos y sus consiguientes efectos en la financiación de las grandes operaciones corporativas (M&A).

La única candidatura activa en estos momentos es la del consorcio que forman el fondo sueco EQT y el estadounidense Blackstone, que negocian desde hace meses y han rebajado el precio de su oferta inicial.

Empresas & Finanzas

Pablo Casado Director territorial de Endesa en Canarias

“Red Eléctrica incumplió las normas de operación en el apagón de La Palma”

Rubén Esteller MADRID.

Pablo Casado, director territorial de Endesa en Canarias, afronta una de las principales crisis energéticas que vive nuestro país y, probablemente, una de las más olvidadas tanto desde los despachos de la capital como en los europeos.

Casado es ingeniero industrial por la Escuela Técnica Superior de Las Palmas de Gran Canaria y MBA por el Instituto de Empresa. Desde 1992 está vinculado al Grupo: responsable de Operaciones Internacionales de Unelco, director de generación en Perú, director general de Cemsa (Argentina) y director general de Emalsa (Las Palmas de Gran Canaria) hasta su nombramiento en 2007 como máximo responsable en las islas.

El 10 de junio, la isla de La Palma volvió a quedarse sin electricidad, lo que supone la sexta incidencia en apenas un mes y medio. La vicepresidenta y ministra de Transición Ecológica, Sara Aagesen, ha asegurado que está ya investigando las causas -aunque le quitó hierro por su rápida reposición- mientras Red Eléctrica salió rápidamente al paso para asegurar que contaba con las reservas rodantes suficientes.

¿Qué sucedió exactamente en el último apagón de La Palma?

Los sistemas eléctricos, especialmente los insulares, operan con unos criterios de seguridad ante los fallos. No se puede pedir a una máquina que no falle, se parte de la base de que van a fallar y en base a eso se establecen planes para bloquear su impacto, especialmente, el de los activos más grandes.

Cuando eso ocurre, el resto del sistema debe reaccionar. El fallo ocurrió. Esto es así. Pero no es cierto que una parada no programada pueda provocar un cero porque cualquier incidencia simple debe ser cubierta por el resto de los elementos del sistema. En este caso esto debía haber sido cubierto por el resto de los grupos generadores de la central de los Pinchos en La Palma. ¿Qué ocurre? Que en ese momento en La Palma solamente había tres grupos operando, una turbina grande y dos motores diésel más pequeños. Una de nuestras turbinas sufrió una parada no programada. El resto del sistema debería haber reaccionado, como establece el criterio N-1, pero no había suficiente potencia de reserva rodando. Solo tres grupos estaban en servicio, y los dos grupos diésel que quedaron no pudieron sostener la demanda. El pro-



Retrasos: “El Gobierno debería haber resuelto en abril el concurso de generación”

Cartas: “Desde 2015 hemos enviado más de 50 cartas a las administraciones advirtiendo de la situación”

Inversión: “Endesa lleva invirtiendo más de 100 millones de euros al año en el área de generación”

blema no fue la avería en sí, sino que no había respaldo suficiente. En mi opinión, ese día se incumplió el procedimiento de operación número uno, cuya responsabilidad es de Red Eléctrica.

¿Se plantean emprender acciones legales, como en anteriores casos?

Estamos colaborando con la investigación del Gobierno canario. Si finalmente recae alguna sanción sobre nosotros que consideremos injusta, la recurriremos. En anteriores apagones, como el de Tenerife, los tribunales nos dieron la razón.

Red Eléctrica ya advirtió en 2021 de problemas de generación en Canarias. Entonces se mencionaron islas como Tenerife, Gran Canaria o Fuerteventura, que curiosamente hoy presentan menos incidencias. Sin embargo, La Palma y La Gomera están sufriendo más. ¿Cuál es su percepción sobre esta situación de emergencia energética? ¿Comparten el diagnóstico del Gobierno canario, que habla de una crisis a resolver en una década?

Me voy a remontar incluso más atrás para explicar el origen de esta situación. En 2013 se aprobó una ley que modificaba las competencias autonómicas y estatales respecto a la gestión energética en Canarias. Esta norma establecía que la autorización para instalar nueva potencia pasaba al Estado, y fija que las empresas con más del 40% de generación no pueden aumentar su capacidad salvo en condiciones muy específicas.

Hasta ese momento, la iniciativa de instalar nueva potencia era libre: el Gobierno canario elaboraba una planificación y cualquier operador podía presentar proyectos, tramitarlos y construirlos. El Ministerio retribuía después a los promotores. En la práctica, solo Endesa hizo uso de este sistema durante décadas, invirtiendo más de 100 millones de euros al año en generación.

La ley de 2013 introduce además un nuevo mecanismo: para que cualquier empresa pueda construir nueva potencia, debe convocarse un procedimiento de competencia competitiva gestionado por el Mi-

nisterio para la Transición Ecológica (MITECO). El objetivo era que entraran nuevos operadores y se controlara mejor la retribución. Pero la realidad es que, hasta diez años después, no se había convocado ningún procedimiento de competencia para generación convencional.

¿Cuándo comienza a detectarse realmente el déficit de potencia?

A partir de 2015 ya percibimos un problema importante de cobertura. Enviamos más de 50 cartas a todas las administraciones y al operador del sistema alertando de la situación. Pero no es hasta finales de 2020, cuando entra en vigor una nueva normativa ambiental y el operador del sistema alerta oficialmente de que Tenerife y Gran Canaria no tienen suficiente capacidad de generación según los procedimientos operativos. En 2023 ya se declara que todas las islas necesitan potencia con carácter urgente.

El problema es que el documento que certifica esa necesidad debía haberse publicado cinco años antes, ya que construir grupos nue-

vos lleva al menos ese tiempo. Pero se publica en 2023, indicando que la potencia es necesaria para el 1 de enero de 2024. Con lo cual, era imposible cumplir esos plazos.

¿El procedimiento de concurrencia para nueva generación ya está en marcha?

Sí. Tras el apagón en La Gomera (30 de julio de 2023), el Gobierno tomó conciencia y lanzó el procedimiento de concurrencia. En octubre de 2024 se presentaron las propuestas y esperamos que el Ministerio lo resuelva en los próximos meses. Debería haberse adjudicado el pasado mes de abril, pero va con retraso. Aun así, es un paso de gigante, aunque llega muy tarde.

¿Endesa ha presentado proyectos en ese concurso? ¿De qué tipo?

Nosotros hemos presentado 78 proyectos. El resto de los operadores han presentado 42. Esto da una idea del compromiso de Endesa con Canarias, a pesar de las limitaciones legales, y de nuestra relación histórica con el archipiélago. Nuestra intención es permanecer y ser parte de la solución.

Hay que tener en cuenta que este concurso mantiene incertidumbres importantes. Aún está pendiente la definición de la tasa de retribución aplicable a los activos. Sin eso, es difícil que cualquier promotor tome decisiones de inversión con claridad. Además, hay otras normativas técnicas y económicas por resolver. Son aspectos clave, porque estamos hablando de inversiones que operarán durante 25 años.

¿A qué volumen de potencia equivale lo que se ha puesto sobre la mesa en este concurso?

El concurso canario en su conjunto licita 971 MW. Entre Endesa y el resto de operadores se han presentado unos 120 proyectos que, en principio, deberían cubrir esa potencia. No conocemos en detalle los proyectos de los demás participantes, por lo que no podemos saber si se cubrirá las necesidades de todas las islas o solo en algunas. Eso lo sabremos cuando se publique la resolución definitiva.

¿Este concurso es el mismo que el llamado "concurso exprés" o "de emergencia"?

No. Este es distinto. El concurso de emergencia fue impulsado por el Gobierno de Canarias tras el apagón de La Gomera. Fue adjudicado en 2024 a Sampol y DISA, y se están tramitando ahora los proyectos. Se trata de una potencia de emergencia, pensada para estar disponible mientras se construyen las nuevas centrales del concurso principal. Es una solución parcial, pero necesaria.

Además, recientemente el Ministerio autorizó otros 120 MW adicionales dentro de ese mismo procedimiento de emergencia. Uno de los proyectos es una central flotante de 100 MW, que es una tecnología

Seguridad:
"Creemos en la descarbonización pero hay días sin sol ni viento y se necesita respaldo"

Planes:
"Tenemos planes de contingencia pero no la posibilidad de aumentar la potencia"

Central flotante:
"El Ministerio ha autorizado la instalación de una central flotante de 100 MW"

Peticiones de cierres: "Hay 15 grupos con el cierre solicitado que ha sido denegado y no podrán operar"

Mantenimientos:
"Red Eléctrica no nos permite revisar las turbinas por falta de reserva suficiente"

habitual en situaciones de emergencia. Canarias ya tuvo una central flotante en los años 70.

¿Qué tecnología utilizan esas centrales flotantes?

Estas centrales de emergencia son de generación convencional, con combustibles fósiles. Pueden ser gas o gasoil. Aunque creemos firmemente en la descarbonización, la realidad es que hay días sin sol ni viento, y necesitamos garantías para el suministro.

¿Cómo ve el futuro de las renovables y el almacenamiento en Canarias?

El objetivo de Canarias, como el de Europa, es descarbonizarse completamente. Para eso necesitamos una gran cantidad de renovables acompañadas de sistemas de almacenamiento. En la actualidad, las islas tienen una penetración de renovables del 20%, frente a más del 50% del conjunto nacional, y apenas hay almacenamiento operativo. Nosotros tenemos tres dispositivos de almacenamiento: un volante de inercia en La Gomera, un ul-



tracondensador en La Palma y una batería de litio en El Hierro. Funcionan muy bien, pero son aún pequeños. Necesitamos replicar estas soluciones a gran escala.

¿Qué papel juegan las interconexiones entre islas en todo esto?

Las interconexiones son fundamentales. Ayudan a dar estabilidad al sistema. Actualmente están operativas las interconexiones entre Lanzarote y Fuerteventura, y entre La Graciosa y Lanzarote. Se está construyendo la de Tenerife con La Gomera, y hay planes para unir Gran Canaria con Fuerteventura. Todas ellas son responsabilidad de Red Eléctrica.

¿Hay previsto algún refuerzo especial de cara al verano?

Desde la actividad de distribución tenemos planes de contingencia para prácticamente cualquier eventualidad que se pueda dar. Especialmente aquellas derivadas de situaciones específicas de suministro como puede ser el verano, el volcán de la Palma o eventos especiales que se puedan dar como elec-

ciones, festividades como las lustrales de La Palma, que comienzan el próximo 20 de junio. Pero las necesidades extraordinarias de generación deben ser declaradas por el operador del sistema. Nosotros no podemos actuar unilateralmente en ese sentido.

En La Palma, por ejemplo, las fiestas lustrales suponen que se triplique la población. Tenemos un plan de contingencia normalizado, pero no la posibilidad de ampliar la potencia, lo que es preocupante.

En las Islas Baleares se instaló un grupo de emergencia para paliar los problemas de suministro que se registraron en Menorca. ¿Pueden hacer lo mismo?

En Baleares hubo este plan de emergencia que tú comentas. En Canarias hemos tenido y ejecutado en Endesa dos planes de emergencia en los últimos años. Uno de ellos vinculado en el 2021, creo que fue al volcán de La Palma, se percibió un riesgo importante, el operador del sistema como responsable de alertar de estos riesgos, alertó de la necesidad o del riesgo especial

que existía en la zona oeste de la isla de La Palma derivada de las coladas volcánicas y el Gobierno de Canarias solicitó al ministerio y a nosotros que actuáramos para colocar algún tipo de potencia de emergencia. Cosa que Endesa, evaluando la situación, viendo que era una situación completamente sobrevenida y que no podía haber sido previsto, movilizamos todos nuestros recursos e instalamos en un plazo récord de tres meses dos centrales de generación en la isla de La Palma. Una cosa parecida se hizo también con el apagón de La Gomera, pero esos mecanismos los tiene que definir el operador del sistema, Red Eléctrica.

¿Qué se está haciendo respecto a la obsolescencia de las actuales plantas?

Hay un problema serio. El 31 de diciembre de 2029 entra en vigor el Real Decreto 1042, que obligará al cierre de muchos grupos por motivos medioambientales. En La Palma, por ejemplo, 7 de los 11 grupos actuales tendrán que cerrar. En toda Canarias hay 15 grupos con cierre solicitado que ha sido denegado, pero si no cumplen la normativa ambiental, no podrán operar.

A esto se suma que desde hace tres años Red Eléctrica no nos permite revisar turbinas por falta de reserva. Son revisiones críticas para la seguridad de las máquinas y de las personas. Están programadas con un año de antelación, y muchas veces no se autorizan.

¿Cómo está la situación de los pagos regulados y los costes de combustible?

Aún no se ha implementado la subasta de combustibles prevista desde 2013. Esto supone un perjuicio económico importante cada año. Los pagos de la CNMC también van con retraso, en algunos casos de hasta tres años. Esto no solo afecta a Endesa, sino que desincentiva la entrada de nuevos operadores.

¿Se ha avanzado en planes para establecer una factura eléctrica diferenciada en Canarias?

El Gobierno canario está trabajando en dar señales de precio específicas por isla. Actualmente, las islas reciben la misma señal de precio que la Península, lo que puede desincentivar el almacenamiento. El objetivo es optimizar el despacho y fomentar inversiones en baterías y renovables. Nosotros estamos tratando de apoyar y haciendo propuesta y entendemos que es una de las vías para fomentar esa mayor penetración de renovables y esa mayor penetración del almacenamiento.

¿Tiene alguna posición sobre el desarrollo de la eólica marina o la geotermia?

No hay cambios respecto a esas tecnologías. En cuanto a la geotermia, es cierto que hubo iniciativas, pero no han avanzado.

Empresas & Finanzas

Energy Solar Tech busca quintuplicar su tamaño tras desbaratar una opa encubierta

La compañía ha interpuesto denuncias a antiguos consejeros ante diversos tribunales

Sergio Guinaldo MADRID.

Tras semanas de convulsión, el consejo de administración de la cotizada en el BME Growth, Energy Solar Tech, puede respirar aliviado. Su junta de accionistas, celebrada el pasado mes de mayo, solventó –al menos provisionalmente– las presuntas pretensiones de la competidora Erbi Energía de hacerse con el control de la compañía, en lo que podría llegar a ser una opa encubierta, y aprobó la ejecución de un plan estratégico encaminado a multiplicar por cinco el tamaño de la sociedad.

Con casi seis horas de duración, la reunión se saldó con la aprobación de casi todos los puntos contenidos en el orden del día, incluyendo las cuentas anuales y la gestión llevada a cabo por su consejero delegado, Alberto Hernández Poza; todos, salvo aquellos relacionados precisamente con su destitución, ya que no se sometieron a votación al guardar relación con denuncias interpuestas tanto a través de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) como de otros órganos judiciales de justicia penal y mercantil.

Estos puntos fueron propuestos tanto por Abel Martín, antiguo consejero, como por otros accionistas. Martín fue destituido como consejero al quedar constatado mediante una investigación interna que vendió acciones pese a recaer sobre él una prohibición expresa.

Del mismo modo, la compañía también denunció ante el órgano regulador y los tribunales que otro

Según su 'benchmark', la compañía supera en varias métricas a otros competidores del mismo sector

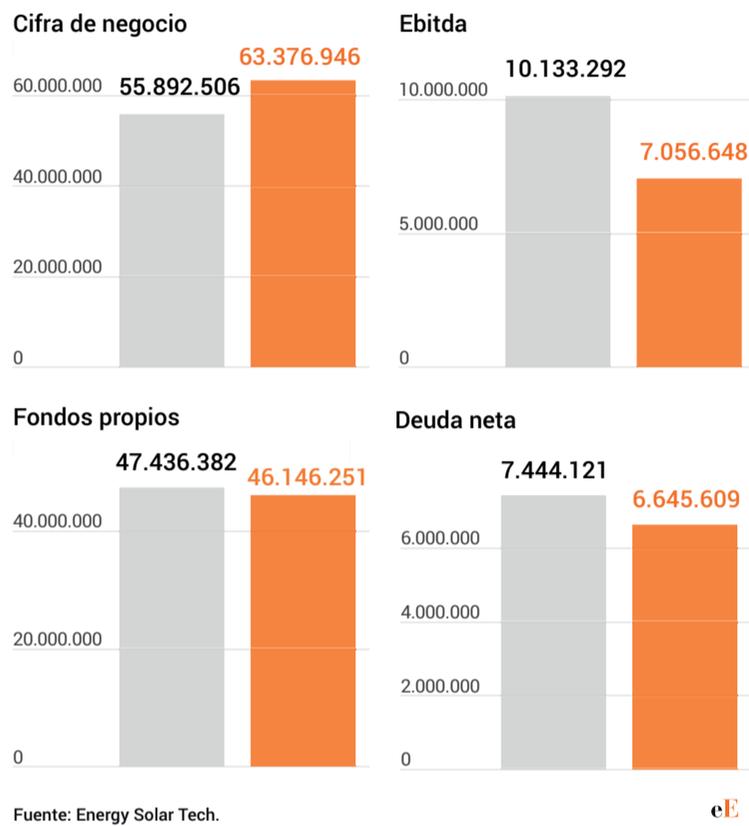
de los consejeros, Diego Lamelas, llevó a cabo actuaciones que, presuntamente, tenían por objeto alterar de forma encubierta la composición y el control del órgano de administración a favor de la empresa a la que representaba en el consejo, Erbi Energía.

Tras este maremoto, queda esperar a ver las resoluciones judiciales y si finalmente se produjo un inten-

Resultados de Energy Solar Tech en 2024

Datos en euros

■ 2024 ■ 2023



to de opa encubierta. La razón que explicaría este posible interés es la buena situación económica que rodea a Energy Solar Tech. Según el *benchmark* facilitado a los accionistas, la compañía supera en varias métricas financieras a competidores directos como Holaluz, Enersi, Umbrella o SolarProfit. En 2024, Energy Solar Tech obtuvo unos ingresos de 63,3 millones de euros y cerró el ejercicio con *ebitda* de 7 millones. Su patrimonio ascendió a 47 millones de euros y su deuda hasta los 6,6 millones.

Un nuevo 'Dream Team'

Mientras tanto, la compañía ha cometido importantes cambios de cara a "multiplicar el tamaño de la sociedad por cinco" en los próximos cinco años, en términos de ingresos y *ebitda*. Las palancas tras la que se sustenta el plan es la diversificación de sus cuatro líneas de negocio –ingeniería energética, *outsourcing*, generación renovable y centros de datos modulares–, una estructura patrimonial "sólida" y el refuerzo del consejo, tanto con consejeros independientes como con comités especializados.

En este sentido, la energética ha acometido una reestructuración casi total de su consejo; al cese de Abel Martín y a la renuncia de Diego Lamelas se unió también la renuncia de Juan Antonio García-Urgeles, Alfredo García y Alberto Mazagatos.

En consecuencia, se han designado temporalmente otros tres consejeros, cuya misión será la de pilotar la selección del órgano definitivo.

Transportes abre plazo de alegaciones para regular la seguridad marítima de la eólica

Algunos actores involucrados han confirmado que presentarán alegaciones para enriquecer el texto

Sergio Guinaldo MADRID.

El Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible sacó la semana pasada a participación pública un proyecto de real decreto con el que pretende establecer las condiciones de seguridad marítima y prevención de la contaminación de las instalaciones eólicas marinas.

La justificación de este futuro real decreto reside en "la ausencia de requisitos claramente definidos para las instalaciones eólicas marinas de producción de energía eléctrica, desde el punto de vista de la seguridad marítima y la prevención de la contaminación del medio marino", indica el proyecto.

Hasta el próximo 25 de junio se mantendrá abierto el periodo de alegaciones, con el que el ministerio pretende cosechar propuestas con las que confeccionar y enriquecer el futuro borrador de texto, ya que ahora mismo es prácticamente un lienzo en blanco.



Parque eólico marino de Wikinger, en Alemania. **EE**

El texto del proyecto de RD está, de momento, vacío de propuestas o medidas regulatorias

Y si bien habrá que esperar para para conocer cómo será el texto resultante, algunos actores involucrados ya han confirmado a este diario que presentarán alegaciones.

Desde la Plataforma en Defensa de la Pesca y los Ecosistemas Marinos han preparado, al menos por el momento, cuatro alegaciones di-

rigidas a garantizar tanto la seguridad de las embarcaciones como la de los hábitats marinos, de los que dependen para su sustento. De forma resumida, estas pasan por monitorizar las zonas de instalación en relación a la presencia de contaminantes y por cartografiar los diferentes stocks pesqueros en cada

zona de instalación para controlar su posible impacto una vez se desarrollen las plantas *offshore*. También, por garantizar zonas de seguridad para el tránsito de embarcaciones pesqueras y prohibir cualquier actividad pesquera en la zona de instalación de los polígonos de eólica marina debido a los riesgos de colisión, dificultad para realizar las actividades pesqueras y dificultad de acceso de aeronaves en el supuesto de accidentes en dicha zona. Por último también propondrán que se tengan que soterrar los cables de evacuación a lo largo de todo su recorrido hasta tierra firme para permitir la actividad pesquera en todas sus artes.

Desde otro punto de vista, la Asociación Empresarial Eólica (AEE), que representa a promotores, fabricantes de aerogeneradores y componentes, asociaciones nacionales y regionales, también presentará alegaciones, aunque estas más bien se centrarán en la forma en la que se redacte el texto y en evidenciar que estas instalaciones presentan grandes diferencias en términos de seguridad y contaminación respecto a otras instalaciones marinas, como pueden ser las plataformas petrolíferas. Para alegaciones de mayor calado, esperarán a que se publique el primer borrador.

Los fondos que quieren Globalvia exigen que PGGM y USS renuncien a sus derechos

GIC, Vauban, Igneo y GIP aguardan a las cesiones para abordar la puja por el 40,32% de OPTrust

J. Mesones MADRID.

La venta del 40,32% del capital de Globalvia que posee el fondo de pensiones canadiense OPTrust se mantiene atascada por las dudas de las cuatro firmas que presentaron a finales de marzo ofertas no vinculantes en relación a la gobernanza de la compañía. El fondo soberano de Singapur GIC, el fondo francés Vauban, el australiano Igneo y el estadounidense GIP (BlackRock) están exigiendo cambios en determinados derechos que ostentan los otros dos accionistas de Globalvia, PGGM y USS, para ratificar su interés en propuestas vinculantes, según indican diversas fuentes del mercado. La valoración de la empresa que preside Marieta del Rivero se aproxima a los 3.000 millones de euros -deuda incluida-, por lo que las acciones de OPTrust alcanzarían un precio superior a los 1.200 millones.

Los pretendientes no tienen clara la operación porque, de acuerdo con fuentes conocedoras, la toma del 40,32% de OPTrust apenas les concedería influencia en la sociedad. Los fondos interesados demandan, asimismo, la supresión de los derechos de adquisición preferente que tienen los actuales accionistas. PGGM, fondo de pensiones neerlandés que es el principal accionista de Globalvia con el 40,80%, y USS, fondo de pensiones británico que ostenta el 18,88%, cuentan, además con un derecho de venta preferente sobre sus acciones. Por el momento, ambos se resisten a limitar sus derechos.

En este punto, el éxito de la ope-

ración está en el aire. Si no hay entendimiento entre los ofertantes y los actuales accionistas, se abren dos alternativas: por un lado, PGGM y/o USS podrían ejercer sus derechos y hacerse con el paquete de OPTrust; por otro, OPTrust podría mantenerse en el capital del grupo español de infraestructuras y movilidad a la espera de una futura oportunidad.

OPTrust inició el proceso de salida de Globalvia a finales de 2023, cuando contrató a Royal Bank of Canada (RBC) para pilotar la operación. Sin embargo, el proceso se dilató por

El segundo mayor accionista del grupo recibió las ofertas indicativas a finales de marzo

la negociación entre la empresa y APG por Itinere. En octubre, el fondo neerlandés cerró la adquisición del 40% que Globalvia ostentaba en el operador español de autopistas. Quedaron zanjadas así todas las disputas judiciales que tenían abiertas por la aspiración de Globalvia de controlar Itinere y la obstrucción por parte de APG. Una vez despejadas todas las incertidumbres que rodeaban a la presencia de Globalvia en Itinere, OPTrust lanzó definitivamente el proceso de venta de su participación a comienzos de este año.

La prolongación del proceso de venta por parte de OPTrust mantie-



Marieta del Rivero, presidenta de Globalvia. EE

ne maniatada la estrategia de crecimiento de Globalvia. La compañía, que en enero cesó a su consejero delegado, Javier Pérez Fortea, y nombró como primer ejecutivo de forma interina a Javier Martín Rivals, se halla a la espera de que se cierre, en un

sentido u otro, la operación para poder acometer acciones corporativas de calado. En este tiempo apenas ha podido realizar adquisiciones de activos ni incursiones en nuevas actividades. El grupo está especializado en la gestión de infraestructuras de

transporte y en su portfolio cuenta con autopistas, autovías y tranvías. Asimismo participa con una posición minoritaria (24%) en el operador de alta velocidad ferroviaria Iryo y en el gestor de autobuses británico Go-Ahead (49%). Precisamente su presencia en estos dos últimos negocios ha generado ciertas reticencias entre los inversores puros de infraestructuras a la hora de lanzarse a por el paquete de su segundo mayor accionista.

Primer dividendo

PGGM, OPTrust y USS se convirtieron en propietarios de Globalvia en 2015, cuando adquirieron el 100% de la compañía a Bankia y FCC, que se repartían al 50% el capital de la firma que habían fundado años atrás. El importe de la operación alcanzó alrededor de 420 millones de euros.

Los tres fondos eran los tenedores de un bono de 750 millones con-

Los dos accionistas que a priori no venden podrían ejercer su derecho de adquisición

vertible en acciones de Globalvia y que les otorgaba un derecho de tanteo en el caso de cambio accionarial. El 30 de junio de 2015, FCC y Bankia alcanzaron un acuerdo con el fondo soberano malayo Khazanah Nasional para transferir sus participaciones. Sin embargo, PGGM, OPTrust y USS ejercieron en octubre de aquel año el derecho de adquisición preferente a un precio similar al acordado con Khazanah. A finales del año pasado, Globalvia repartió el primer dividendo a sus actuales accionistas por 510 millones de euros mediante una reducción de capital.

La IA en España cojea por la deficiente calidad de los datos

El 56% de las empresas identifica las debilidades en el uso de la nueva tecnología

A. Lorenzo MADRID.

La calidad deficiente de los datos, la cantidad insuficiente de los mismos y el déficit de talento preparado ante la nueva hornada tecnológica forman parte de los lastres que frenan el desarrollo de la Inteligencia Artificial (IA) en Iberoamérica. En cualquier caso, la adopción de estas herramientas continúa creciendo, convirtiéndose en herramienta clave para mejorar la eficiencia operativa y elevar la productividad. El informe *La Inteligencia Artificial en Iberoamérica 2025*,

elaborado por NTT DATA y MIT Technology Review en español, revela las fortalezas y debilidades de la tecnología en la región y proyecta entre sus conclusiones la necesidad de un cambio cultural para aprovechar la IA en toda su dimensión de forma inmediata. El mismo informe precisa que 8 de cada 10 compañías encuestadas utilizan recursos externos de consultoras especializadas para adquirir capacidades en IA.

Los expertos de NTT Data y el MIT señalan que “los datos, como combustible principal de la IA, son fundamentales para la eficiencia de esta herramienta tecnológica universal. La carencia de calidad en los datos y la integración de la información mediante analítica de datos es un obstáculo significativo en

La complejidad del entorno regulatorio europeo contrasta con la flexibilidad de Latinoamérica

esta transición a un nuevo modelo. De hecho, el 56% de las empresas en España afirma enfrentar dificultades por problemas en la calidad y cantidad de los datos, y más del 60% se encuentra con esta problemática a la hora de aplicarlos.

“La tecnología se convierte en un diferenciador clave para la competitividad”, explicó Matías García Calvo, responsable de Data & Analytics de NTT DATA España.

La complejidad del entorno regulatorio europeo contrasta con la flexibilidad relativa de Latinoamérica. Y este asunto es motivo de preocupación para el 44% de los entrevistados en España. Por su parte, la Unión Europea “ha marcado un precedente con la Ley de Inteligencia Artificial, que se perfila como un modelo que otras regiones podrían adoptar para no quedar rezagadas en términos de gobernanza y competitividad tecnológica”. Esto supone también abordar cuestiones asociadas con la transparencia y el uso responsable de la IA. En este sentido, la ética y la regulación en IA han cobrado un papel central en la adopción de esta tecnología, impulsando a las empresas a establecer marcos normativos internos y prácticas responsables.

Para evitar que la regulación frene el despliegue de la IA, NTT Data apuesta por el cumplimiento normativo, eficiencia y ética. Por un lado, “señalan la falta de calidad y cantidad de datos, que permiten entrenar modelos sin recurrir a datos reales sensibles, respetando la privacidad y asegurando la diversidad y calidad de los mismos. Otra opción son las soluciones diseñadas para operar bajo entornos controlados y cerrados, con plena trazabilidad, como la IA privada. Por último, los modelos de lenguaje más pequeños que pueden integrarse bajo un mismo paraguas de gobernanza y ser adaptados a casos de uso concretos. Esta modularidad permite soluciones especializadas, más alineadas con los estándares éticos y legales de Europa”.

Empresas & Finanzas

Empark se juega su mayor activo, el parking de Colón, antes de la venta de Macquarie

Indigo, Ortiz o Continental desafían la continuidad de Telpark en el aparcamiento madrileño

J. Mesones MADRID.

Empark encara en las próximas semanas la relicitación del que es su principal activo dentro de su cartera, el aparcamiento de la plaza de Colón de Madrid. El Ayuntamiento de Madrid ha abierto el concurso para una nueva concesión de la infraestructura, gestionada hasta ahora por el grupo que dirige desde abril, como consejero delegado, Pedro Agapito, y las ofertas se esperan para el próximo 30 de junio. Aunque el número de contendientes se prevé acotado, el interés es máximo. Empark irá a por todas para retener un aparcamiento emblemático en su cartera, máxime cuando su accionista de control, el fondo australiano Macquarie, se dispone para dar el relevo en el capital de la compañía a un nuevo inversor.

La nueva concesión del parking de Colón se encuadra dentro de la estrategia del consistorio que dirige José Luis Martínez-Almeida de renovar algunos de los principales aparcamientos de la capital. Así lo ha hecho en los últimos años con los de Velázquez, Santo Domingo, Santa Ana, Luna o Cortes. Este último, ubicado junto al Congreso de los Diputados, lo conservó precisamente Empark, junto con Edhinor, tras un polémico concurso.

En la contienda por el proyecto de Colón se atisba la concurrencia de algunos de los principales operadores en España. Así, además de Empark, se da por segura la participación del grupo de origen francés Indigo, dueño desde el año pa-

sado de Parkia, de Continental Parking y de Grupo Ortiz. También emergen entre los potenciales licitadores Eysa, vendida recientemente por HIG a Tikehau, iPark, Acvil, ACSA y Pavapark. De su lado, Saba e Interparking podrían no ofertar al encontrarse en plena fusión y pendientes de los *remedies* (condiciones) que les impongan los órganos de competencia europeos.

El parking de Colón emerge como el *trophy asset*, como se conoce en la jerga del real estate a aquel proyecto que es codiciado por los inversores, de Empark. La firma aborda el concurso a las puertas de que su dueño, Macquarie, lance la desinversión de la compañía. Ha fichado para ello a JP Morgan y Grenhill y las ofertas se esperan para antes de final de año. La continuidad en su perímetro del aparcamiento madrileño impacta en la valoración del grupo, que podría acercarse a los 1.500 millones de euros, deuda incluida.

La Junta de Gobierno del Ayuntamiento de Madrid autorizó el pasado 22 de mayo el contrato de concesión de servicios para la adecuación y explotación del aparcamiento subterráneo ubicado bajo la plaza de Colón. La iniciativa contempla un plazo de 16 meses para la ejecución de las obras y puesta en funcionamiento del aparcamiento, mientras que la duración de la concesión se extenderá durante 25 años, prorrogable por dos años más.

El aparcamiento, cuya actual concesión finaliza el 1 de enero de 2026, está situado en el barrio de Reco-



Aparcamiento de la plaza de Colón, en Madrid, gestionado por Empark. EE

tos (distrito de Salamanca). El concesionario deberá acometer la ejecución de las obras para la reparación de las patologías detectadas y para la actualización y adecuación del aparcamiento subterráneo, con una inversión mínima de 6,7 millones de euros. También deberá asumir la gestión y explotación del aparcamiento durante el plazo de concesión, con derecho a percibir las tarifas abonadas por los usuarios como retribución por la ejecución de la totalidad de las obras.

578 plazas

Una vez finalizadas las obras, las plazas del aparcamiento serán 578, de las que 570 son para coches y las ocho restantes para motos. Se establece, asimismo, un sistema mixto de usos con 420 plazas de rotación y otras 150 para residentes.

El concesionario deberá abonar al Ayuntamiento un canon inicial, con un valor mínimo de 4,3 millones de euros. Además, deberá hacer frente a un canon anual que se de-

El Ayuntamiento de Madrid saca una nueva licitación y espera las ofertas para el 30 de junio

vengará por semestres (50 % en junio y 50 % en diciembre) a partir del segundo año de concesión, con un importe mínimo de 181.200 euros al año. Por su parte, el concesionario percibirá las tarifas abonadas por los usuarios de rotación de coche y moto, el abono que contraten los residentes y otros ingresos provenientes del resto de usos y elementos comunes. En este último capítulo, figuran las al menos 42 plazas con puntos de recarga eléctrica que deberá incorporar.

Pontegadea, KKR e Interogo refinancian Q-Park, su grupo neerlandés de aparcamientos

Emiten 300 millones en nuevos bonos para repagar deuda y buscar nuevas adquisiciones

C. R. MADRID.

Q-Park, el gigante de los parkings que desde el final del pasado año está participado por Pontegadea, el holding de Amancio Ortega, ha refinanciado deuda colocando 300 millones de euros en bonos sénior garantizados a un tipo fijo del 4,25% y con vencimiento en 2030, según ha explicado la compañía al mercado. La empresa, que tiene también como propietario al fondo KKR

y a Interogo, propiedad del dueño de Ikea, utilizará principalmente estos fondos para reembolsar en su totalidad los préstamos de la compañía bajo las líneas de crédito rotativas súper senior, junto con los intereses devengados.

Pero no es su único objetivo. Otra de las metas de Q-Park es "financiar las actividades de adquisición que realice el grupo", es decir, potenciar la estrategia de crecimiento inorgánica. La empresa con sede en Países Bajos y presencia en otras plazas de Europa (Reino Unido, Francia, Alemania y Dinamarca) es ya una especialista en ello, pues ha protagonizado varias adquisiciones en los últimos años. Así,

La compañía ha entrado en nuevos países con compras en Francia (2021) y Alemania (2025)

en 2021 se hizo con la firma rival P1, en 2024 compró la firma gala SAGS y este 2025 ha vuelto a salir de compras con la adquisición de Park One. La búsqueda de nuevas empresas coincide en un momento de plena ebullición de operaciones en Europa en general y España en particular. El mercado nacio-

nal ha vivido el pasado año la compra de Parkia (Crédit Agricole Assurances, Vauban Infrastructure Partners y MEAG) por parte de Indigo o la integración de Saba e Interparking. Y este 2025 el furor ha seguido con la compra de EYSA por parte de Tikehau. La lista apunta a seguir aumentando con la salida al mercado de Empark, cuyo propietario es el fondo australiano Macquarie.

940 millones de ingresos

De acuerdo a su informe anual, Q-Park vivió un buen 2024 después de que demostrara "un sólido rendimiento" que le llevó a aumentar los ingresos netos un 13,3%, de 828,9

a 938,8 millones de euros. El resultado operativo creció a doble dígito, concretamente un 10,7%, por lo que el ebitda subyacente del grupo, que se quedó en 256,6 millones. "Este éxito se debió a nuestras continuas iniciativas de precios, la evolución positiva del volumen en nuestro negocio comparable y otro año récord en la expansión de la cartera, marcado por cuatro adquisiciones", afirman los administradores.

Ortega, a través de Pontegadea, aterrizó en el capital de la compañía cuando el ejercicio estaba casi cerrado. Anunció la compra del 20% en diciembre del pasado año. En esa misma operación, Interogo Holding AG, a través de su fondo de inversión en infraestructuras Inter Infrastructure Capital, aumentó su participación del 12,25% al 18%. El primer accionista de Q-Park sigue siendo KKR, que tomó el 100% del capital de la empresa de parkings en 2017.

SeokHoon Kang Director general de Celltrion en España y Portugal

“Nuestro plan es tener una cartera de más de una veintena de fármacos antes de 2030”

Rocio Antolín MADRID.

La surcoreana Celltrion desembarca en España con una filial. Aunque su núcleo es el desarrollo de biosimilares, también investiga nuevas terapias y tiene un área de fabricación para terceros. Planea haber lanzado 22 fármacos en el mercado antes de 2030, según apunta su director general en España y Portugal, SeokHoon Kang, a *elEconomista.es*.

¿Cuál es el plan estratégico de Celltrion en España?

Celltrion ha cambiado su estrategia comercial de ventas indirectas e directas en Europa y ha ido ampliando sus filiales en el Viejo Continente. Hasta ahora, en España contábamos con un distribuidor local, Kern Pharma, que ha colocado nuestros biosimilares desde 2013. Este país es uno de los más avanzados de Europa y, como somos los desarrolladores y fabricantes de nuestros propios biosimilares, queremos representar a Celltrion en España directamente. También queremos ser parte de la contribución en términos de ahorro de costes del Sistema Nacional de Salud y ampliar el acceso de productos biológicos a los pacientes en este país.

¿Cuáles son sus previsiones de ingresos para España en 2025?

Este año nos estamos centrando en construir la filial. El crecimiento es importante en términos económicos, pero más que eso, en este momento queremos centrarnos en nuestra estabilización y en una mayor

Socios en España:
“En la actualidad, Kern Pharma vende cuatro de nuestros medicamentos y nosotros otros tres”

Entrada de terapias:
“Queremos ampliar el acceso a los fármacos biológicos para los pacientes en este país”

implicación e interacción con las partes interesadas pertinentes, junto con el SNS. En España todavía no hay unas previsiones de ingresos estipuladas. Iniciamos el proyecto este año y el despliegue será en 2026. El año que viene tendremos unas estimaciones fijas.

¿Qué inversiones llevará a cabo Celltrion en España?

La inversión ha comenzado construyendo nuestro negocio en España. Ahora, estamos en la fase de planificación y centrándonos en apoyar la comercialización de nuestra cartera en España. En el futuro, haremos inversiones basándonos en el compromiso, la necesidad de cualquier tipo de demandas o solicitudes procedentes del mercado que vayamos previendo.



ANA MORALES

¿Dónde fabrican los medicamentos?

Tenemos dos principales procesos de fabricación. El primero tiene que ver con el principio activo. Este se produce en Corea del Sur. Allí también se produce la mayor parte del medicamento. No obstante, tenemos varios socios en Europa.

¿Quiénes son sus socios?

Tenemos en Bélgica, Alemania y

Hungría que nos ayudan en lo que respecta al llenado y acabado, así como al etiquetado y envasado. En España contamos con un proveedor de calidad en Barcelona (Cataluña) que se encarga de esa función.

¿Distribuyen los medicamentos ustedes mismos o con un 'partner'?

En España, dentro de la cartera de Celltrion, Kern Pharma –nuestro socio desde 2014– actualmente dis-

tribuye cuatro de nuestros medicamentos, dirigidos a enfermedades urológicas: Remsima (la molécula es infliximab), Yuflyma (adalimumab) y Stechima (ustekinumab), entre ellos. Desde mayo, Celltrion distribuye sus productos oncológicos –antes lo hacía Kern Pharma– que son un biosimilar de rituximab, otro de trastuzumab y otro de bevacizumab.

¿Qué medicamentos van a aterrizar en España?

Los próximos productos que comercializaremos, en términos de áreas terapéuticas, no solo serán oncológicos o inmunológicos, sino que también irán dirigidos a la alergia, área respiratoria, osteoporosis, oftalmología, etcétera. Nuestro plan es haber lanzado en el mercado 22 productos antes de 2030. Después la idea es evaluar que productos aterrizarán en España. De hecho, durante este mes vamos a empezar con la comercialización de un nuevo biosimilar, Avtozma (tocilizumab). También el futuro lanzaremos el biológico genérico de omalizumab.

¿Van a firmar más acuerdos este año o el siguiente en el país?

En mi opinión no porque tenemos la intención de construir nuestra red en España. Por ejemplo, en Portugal, en febrero de 2024, creamos nuestra entidad local en Lisboa. Allí nuestro equipo está distribuyendo toda la cartera de Celltrion.

¿Tienen pensado abrir una fábrica en España?

Aunque me gustaría hacerlo, no puedo comprometerme a ello. Creo que dependerá de los futuros planes y de cómo vayan las cosas en el futuro. Pero, en representación de la empresa, no puedo afirmar que vaya a haber una inversión para una planta de fabricación en España o no.

Grupo Villamor crecerá con la compra de dos residencias

La compañía española trabaja en la ampliación de dos centros y prevé agrandar otros tres

R. Antolín MADRID.

Grupo Villamor ampliará su red de residencias en España. La compañía sociosanitaria comprará dos residencias. En concreto, una geriátrica y otra dirigida a servicios de salud mental, según cuenta el presidente de la empresa, Diego Villamor, en una entrevista con *elEconomista.es*.

Esta operación se encuentra dentro de su plan estratégico para los próximos tres años, es decir, hasta 2027. Grupo Villamor prevé invertir entre siete y ocho millones en las

adquisiciones. “Tenemos ya identificadas tres o cuatro posibles residencias”, indica el presidente.

El objetivo de la compañía es llegar a poseer 1.000 plazas antes de 2028. Hoy en día, tiene 525 plazas, es decir, la mitad. Cuenta con una red de nueve residencias. Todas ellas son geriátricas, excepto una que va dirigida a la salud mental. Además, siete son de carácter privado y las otras dos restantes son público-privadas a través de acuerdos con la Comunidad de Madrid y con la Xunta de Galicia.

Para llevar a cabo ambas compras, Villamor apunta que cuenta con caja. Además, dice que “tenemos una buena interlocución con las entidades financieras y si tenemos que pedir un préstamo podemos hacerlo”.



El presidente de Grupo Villamor, Diego Villamor. EE

El plan estratégico de la compañía también incluye un crecimiento inorgánico. Y es que, Grupo Villamor va a llevar a cabo obras de mejora y ampliación en sus actuales residencias. De hecho, en 2025 ya ha comenzado dos y en los próximos años llevará a cabo otras tres.

En 2026 ampliará la capacidad de los centros en Guadalajara y en la localidad de Serranillos del Valle (Madrid). Además, entre finales de ese ejercicio y principios del siguiente, aumentará el número de plazas de otra de sus residencias ubicada en la capital. En total, invertirá 1,7 millones de euros, según explica el presidente.

De igual importancia, Diego Villamor indica que este trimestre están ejecutando “un plan de ahorro de costes muy fuerte”. “En te-

mas de proveedores estamos teniendo unos ahorros de entre un 5 y un 7% sobre el ejercicio anterior”, explica.

Otras ramas de negocio

El negocio de las residencias no es el único de Grupo Villamor. Además, se está adentrando en los centros de día. En la actualidad, posee uno en uno de sus establecimientos de Madrid y planea abrir otro más. “Cuando hagamos la obra de la residencia de Humanes, seguramente habilitaremos una zona”, afirma el presidente.

Paralelamente, el grupo tiene una compañía de ayuda sociosanitaria a domicilio, Promover la vida. “Tenemos que potenciar esta área y complementarla con toda la fuerza del grupo”, agrega.

Empresas & Finanzas

Telefónica ya suma casi 3.900 millones por las ventas en Hispam con su salida de Ecuador

Pacta con Millicom la transferencia del 100% de la 'teleco' centroamericana por 330 millones

Antonio LorenzoMADRID.

Argentina, Perú, Uruguay y el pasado fin de semana tocó el turno a Ecuador. El grupo Telefónica ha dado un nuevo paso en su salida completa de Hispanoamérica tras alcanzar un acuerdo con la compañía Millicom Spain para la venta del 100% de su negocio ecuatoriano por 380 millones de dólares, 330 millones de euros. A la desinversión acelerada de Telefónica en aquel mercado también se suman las ventas en Panamá (573 millones), Nicaragua (390 millones), Costa Rica (455 millones), Guatemala (293 millones) y El Salvador (277 millones). Igualmente está pendiente cerrar la venta en Colombia, que rondaría otros 340 millones por el 100% de aquella filial, así como las ventas en México, Chile y Venezuela, que no se harán esperar. En total, Telefónica ha ingresado por las ventas de su negocio hispanoamericano un total de 3.852 millones, importe destinado a reducir deuda y a facilitar futuras ventas en España y Europa. Hace más de 20 años, Telefónica compró a BellSouth esos mismos activos, diez operadores hispanoamericanos, por 4.700 millones de euros de 2004.

El precio pactado en Ecuador con Millicom, *teleco* que opera con la marca Tigo, queda sujeto a leves variaciones, habitual en este tipo de transacciones, así como la obtención de los permisos regulatorios y otras condiciones de cierre que no han trascendido. En cualquier caso, no se presumen especiales trabas por parte de las autoridades de competencia de Ecuador ya que Millicom carece de presencia comercial en aquel país, mercado donde Telefónica gestiona la conectividad móvil de cinco millones de clientes, lo que le confiere una cuota del 28%, por detrás de Claro (54%) y por delante de CNT (18%).

**Marc Murtra, presidente ejecutivo de Telefónica.**

El operador español informó, a través de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y a la autoridad bursátil ecuatoriana, que esta operación se “enmarca dentro de la política de gestión de cartera

de activos del Grupo Telefónica y está alineada con su estrategia de reducir la exposición a Hispanoamérica, enfocándose en mercados clave y en la generación de valor sostenible”.

El operador Millicom, con sede en Luxemburgo, ya ha acordado la compra de la filial de Telefónica en Uruguay, por 389 millones de euros, aunque está pendiente de obtener las autorizaciones regulatorias en ese país, así como en Colombia. En este último mercado, el grupo español acordó hace casi dos años la transacción del 67,5% de su filial Coltel por 332 millones de euros al cambio, mientras que el capital restante (32,5%) pertenece al estado colombiano.

Las relaciones de compraventa entre Telefónica y Millicom se remontan a 2019, cuando la compañía española vendió las filiales de Panamá y Nicaragua y Costa Rica, aunque posteriormente se rompió el acuerdo en el país costarricense

por discrepancias indisolubles entre ambas *telecos*. Finalmente, y tras un litigio por medio, Telefónica transfirió sus activos en este último país a Liberty por 455 millones hasta ahora casi cuatro años, al tiempo que desinvirtió en Guatemala y El Salvador, a cambio de 293 millones 277 millones, respectivamente.

Además de Uruguay, y durante el primer trimestre del año, Telefónica vendió la filial en Argentina al grupo Clarín, por un total de 1.245 millones de euros y liquidó con el grupo Integra el negocio de Perú, a cambio 900.000 euros, incluidas unas deudas de cerca de 1.200 millones. Ahora las miradas apuntan a México, Chile y Venezuela, negocios también en el disparadero de la compañía que preside Marc Murtra y que indefectiblemente seguirán los pasos de las empresas hermanas ya vendidas al otro lado del Atlántico.

Marcelo Benítez, CEO de Millicom, aseguró que esta adquisición “refleja su compromiso con un crecimiento decidido y sostenible”. El mismo directivo apunta que “Ecu-

El grupo español compró en 2004 diez operadores en Hispam por 4.700 millones de euros

La 'teleco' se sitúa entre las compañías más 'ecológicas' en el sector digital

Telefónica figura entre las empresas del sector digital de todo el mundo que hacen un consumo energético más respetuoso con el medio ambiente. Así lo refleja el informe 'Greening Digital Companies', elaborado por la Unión Internacional de Telecomunicaciones y la World Benchmarking Alliance (WBA), que han analizado 164 empresas digitales del mundo. La 'teleco' española ha conseguido 94 sobre 100, tres puntos más que en la edición anterior, que le sitúan en segunda posición del ranking tras Swisscom y empatada con Proximus y KPN.

dor ofrece un mercado digital dinámico y en crecimiento dentro de una economía estable y dolarizada, lo que lo convierte en un encaje natural para la estrategia de Millicom. Al expandir nuestra presencia en Sudamérica, fortalecemos nuestra plataforma de innovación, diversificación y creación de valor a largo plazo”, remarcó.

La misma compañía ha indicado que su acuerdo de adquisición “se alinea con la estrategia más amplia de Telefónica para remodelar su cartera en América Latina y presenta a Millicom una oportunidad estratégica para reforzar su presencia en América del Sur, expandiéndose en una economía estable y dolarizada con fundamentos macroeconómicos favorables”.

elEconomista.es

1. Periódico líder en información económica en español:

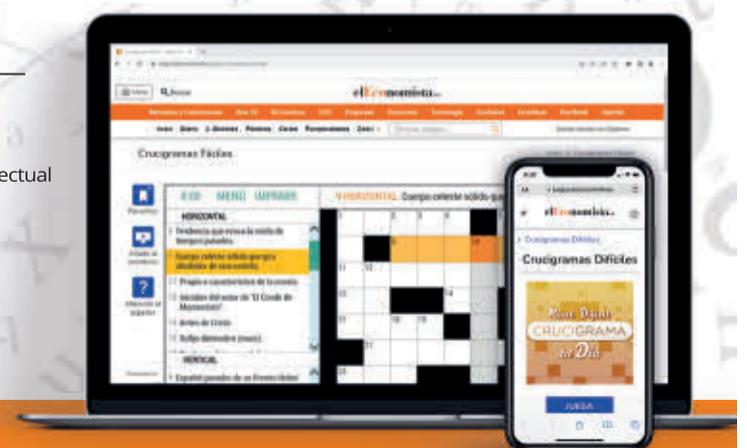


Prueba gratis los crucigramas de elEconomista.es

Evalúa tus conocimientos y disfruta de la mejor gimnasia mental

Beneficios:

- Ayudan a desarrollar el coeficiente intelectual
- Mejoran las habilidades lingüísticas
- Mantiene ejercitada la memoria
- Favorecen la concentración
- Aumentan el vocabulario

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

El sector del automóvil acelera el uso de los CAE para incentivar la compra de coches eléctricos

Cada vez más marcas se alían con empresas energéticas para ofrecer este ahorro a los usuarios

Diego Estebanez García MADRID.

Los Certificados de Ahorro Energético (CAE), una herramienta todavía desconocida en el ámbito de la electromovilidad, han comenzado en los últimos meses a coger más velocidad entre las empresas, marcas y concesionarios que ven este sistema, lanzado por el Ministerio para la Transición Ecológica y Reto Demográfico, como una oportunidad para impulsar la adopción del vehículo eléctrico en un momento clave para el mercado automovilístico en España.

Los CAE son documentos electrónicos que acreditan que, tras realizar una actuación de eficiencia energética, se consigue un ahorro de consumo de energía final. Por cada kWh de ahorro se consigue un CAE, lo que permite monetizar los ahorros energéticos, recuperando parte del coste de las inversiones en eficiencia energética. Así, un usuario final puede recibir una contraprestación si vende los ahorros obtenidos.

En la electromovilidad, son todavía una ventaja poco conocida por los usuarios, sin embargo, pueden ser una ayuda importante, ya que suponen un ingreso adicional compatible con las ayudas del Plan Moves III (con la que se obtiene una ayuda de 4.000 euros o 7.000 con achatarramiento), ya que se financian con el Fondo Nacional de Eficiencia Energética. Además, cuenta con la ventaja de que el propietario que adquiere el vehículo obtendrá el pago de los CAE de forma casi inmediata.

Más marcas los utilizan

A diferencia de las ayudas aportadas por el Plan Moves para la compra de un coche eléctrico, el ahorro proveniente de los CAE cuenta con la ventaja adicional de que el propietario que adquiere el vehículo obtendrá el pago de forma casi inmediata. Hasta ahora, la compra de un vehículo eléctrico genera certificados de ahorro energético siempre y cuando se sustituya un vehículo de combustión (gasolina, diésel, híbrido, GLP y gas natural) por uno eléctrico puro dado que los consumos de los vehículos eléctricos son sustancialmente inferiores a los térmicos.

Por tanto, cuando un usuario compra un vehículo eléctrico y lo sustituye por uno de combustión, se genera un ahorro energético que se certifica con los CAE. Estos pueden canjearse por una bonificación económica, que puede ser ofrecida directamente por las marcas de automoción.

Esta oportunidad comienza a ser más utilizada por los grandes gru-



Imagen de archivo de un vehículo eléctrico cargándose en un concesionario. ALAMY

pos automovilísticos. El último en unirse a esta lista ha sido Stellantis. El grupo multinacional, dueño de 14 marcas entre las que están Fiat, Alfa Romeo, Citroën o Peugeot, anunció hace unos días un acuerdo con Murartech, empresa especializada en soluciones tecnológicas para la movilidad inteligente, con la que per-

El ahorro en la compra de un coche eléctrico con los CAE llega hasta los 1.000 euros

mitía a sus clientes acceder a una bonificación directa de hasta 1.000 euros por la compra de un vehículo 100% eléctrico, gracias a los CAE.

La gestión se hará a través de la red de concesionarios de las marcas que gestiona el grupo multinacional y permite hasta 1.000 euros de bonificación directa.

Otro gran fabricante automovilístico que ha entrado recientemente

en este esquema ha sido Renault Group de la mano de Iberdrola España. Ambas empresas desarrollaron una colaboración desde marzo de este año que supone un descuento de 800 euros en la compra de un vehículo eléctrico de cualquiera de las marcas del grupo francés (Renault, Dacia y Alpine). Otras firmas que han empezado a incluir este año en sus concesionarios estos esquemas son Leapmotor (la *joint venture* de Stellantis y el fabricante chino), Skoda o Grupo BMW.

Sin dejar un coche de gasolina

Ya desde marzo, la patronal española de fabricantes, Anfac, junto con Ideauto, la consultora de mercado del sector de la automoción, lanzaron una plataforma digital para mejorar la eficacia del proceso con el que las marcas podían acceder a la monetización de este ahorro para el cliente sin necesidad de intermediarios.

Esta herramienta busca que los socios de la asociación puedan validar los datos del vehículo objeto de los CAE y se evite el fraude en el proceso. También está abierta a todos

los operadores que generan ahorros.

Estos instrumentos se gestionan desde el Ministerio para la Transición Ecológica, que, a través del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE), publica un catálogo de fichas estandarizadas donde se parametriza la metodología de cálculo de ahorro energético

Los CAE son compatibles con las ayudas del Plan Moves III y se aplican en la compra

de un sujeto obligado. Para el sector del transporte hay cinco fichas, y existe una concreta de sustitución de vehículo de combustión a uno eléctrico.

De hecho, la Asociación Empresarial para el Desarrollo e Impulso de la Movilidad Eléctrica (AEDIVE) ha propuesto una ficha en la que ya no sea necesario achatar un coche de combustión para recibir esta ayuda.

“Se trata de un incentivo más a la compra de vehículos eléctricos para particulares y empresas, que se presenta como un mecanismo sencillo y replicable para los beneficiarios de los CAE. Además, permite a los sujetos obligados cumplir con sus compromisos de alcanzar mayor eficiencia energética y cumplir con los compromisos adquiridos en el ámbito comunitario”, comenta la directora de Regulación y Asuntos Públicos de la asociación, María Romera.

La aprobación de esta ficha, que desde AEDIVE esperan que sea “en breve”, demuestra que la lista donde se computan 114 certificados, que van desde la eficiencia energética en materia de industria, hogar hasta la agricultura, es un “catálogo vivo”. Así lo mira Agustín Villar, director de Regulación y Formación de la Asociación Nacional de Empresas de Servicios Energéticos (Anese).

“Nosotros dentro de la asociación tenemos varias propuestas de fichas, e incluso revisiones que vamos proponiendo al Ministerio para modificar y mejorar y traccionar entre todos los actores para que haya más y mejor mercado”, concluye.

Empresas & Finanzas

Enrique Ramírez Director general de Pladur Gypsum

“Apostamos por el biogás porque el hidrógeno con el transporte por carretera es inviable”

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

Uno de los indicadores del éxito de una marca es que su propio nombre sea sinónimo de su producto. Pladur y las placas de yeso laminado forman uno de esos matrimonios indisolubles entre empresa y producto. La empresa, que acaba de entregar sus premios anuales de arquitectura en Valencia en un acto en que ha querido recordar la catástrofe de la DANA, considera que la construcción industrializada y la eficiencia energética serán dos vectores fundamentales para su crecimiento en un sector de la construcción al alza en España.

¿Cuál es la estructura productiva y cuantas plantas tienen en España?

Tenemos dos grandes factorías de placa de yeso, una en Valdemoro (Madrid), con 60 millones de metros cuadrados al año de capacidad, la mayor de Europa, y otra en Gelsa (Zaragoza), con otros 30 millones de metros. Luego tenemos plantas de yeso en polvo en Besalú (Gerona), Mañeru (Navarro) y Martos (Jaén). En nuestro centro industrial en Madrid también fabricamos las estructuras metálicas de las paredes y otros productos transformados. En el año 2012 decidimos internacionalizar la compañía. Hoy estamos en casi 40 países que suponen más del 50% de ventas.

¿Tienen previsto acometer nuevas inversiones?

Hemos invertido en las plantas de Madrid y Zaragoza en plantas fotovoltaicas y ya generamos el 20% del consumo que tenemos. Queremos dar un paso más en la descarbonización. Estamos con proyectos encima de la mesa para dar solución al consumo de gas con biometano y biomasa. Hace un par de años iniciamos un proyecto de hidrógeno verde en Madrid, pero los permisos medioambientales se han ido dilatando y tiene un problema, que el transporte por carretera lo hace inviable.

¿Descartan el hidrógeno verde tras ese giro a biometano y biomasa?

Pusimos la primera piedra para una planta, pero es muy complejo. Todavía no hay una infraestructura para suministrar vía tubería y traerlo por carretera lo hace inviable. El hidrógeno es ideal para nosotros y en un país en que tenemos tantas renovables es un reto que tenemos que aprovechar. Pero hasta que no haya una infraestructura para el suministro, que todavía tardará 8 o 10 años, es difícil. Vía biogás y biome-



Tendencias:

“Lo esperable es poder crecer a doble dígito con la construcción industrializada”

Crisis de vivienda:

“Tenemos que reducir los plazos de entrega a la vez que tenemos falta de mano de obra”

Descarbonización:

“El hidrógeno tardará 8 o 10 años hasta que no haya una infraestructura de tubería”

tano creo que tenemos la descarbonización más a mano.

¿El sector de la construcción puede digerir el crecimiento que exige la vivienda?

En la construcción en España tenemos grandes retos. Uno es la sostenibilidad y el consumo energético. Más del 40% de las emisiones están ligadas a la vivienda, por encima de industria y transporte. Desde que se aprobaron los nuevos códigos de la edificación se ha construido relativamente poco y tenemos un parque de viviendas antiguas con calificaciones energéticas muy bajas. Tenemos que reducir los residuos del sector. Y, sobre todo, reducir los plazos de entrega porque la demanda de vivienda es muy alta, a la vez que tenemos una escasez de mano de obra y un alza de costes. En España hemos estado estancados con entre 105.000 y 110.000 viviendas unos años. El año pasado dimos un pequeño salto, con 125.000 viviendas visadas. Todavía nos falta ritmo para lograr la velocidad de cruce porque los expertos consideran que lo recomendable serían 150.000-165.000 al año.

¿La escasez de mano de obra supone un embudo para el sector?

Es una realidad. La hemos vivido más de una vez, antes de la crisis de

2007 se solucionó con mucha mano de obra extranjera. Pero ahora no está viniendo. Donde vemos que va el sector para salir del embudo es hacia la industrialización y la modularización.

¿Cómo afecta a Pladur esa tendencia a la industrialización y cuál es su estrategia para aprovecharla?

Nos está favoreciendo absolutamente. Los sistemas de placa de yeso laminado encajan perfectamente en esa industrialización en tres aspectos: eficiencia por la rapidez de ejecución, sostenibilidad y también en seguridad y confort. Muchos promotores y constructores están dando ese paso. Dentro del grupo, nuestro accionista el belga Etex tiene una sociedad que se dedica a la construcción modular, que es un paso más allá, porque Pladur realmente es un sistema industrializado que luego se monta en obra. En el caso modular, lo montamos en una planta y luego se llevan a la obra que se implantan en la obra acelerando la obra.

¿El grupo prevé instalar ese tipo de fábricas aquí en España?

Sin lugar a dudas. Lo vamos a afrontar dando un paso adelante en construcción industrializada y modular. No puedo dar más datos porque lo lleva una empresa hermana

del grupo, pero ya estamos haciendo en España edificios modulares por Extremadura y la Costa del Sol en Andalucía, donde hay una gran falta de mano de obra. Porque también la actividad es desigual según las zonas en España.

¿Qué crecimiento estiman que pueden tener en España con esa apuesta por esta nueva construcción?

Es difícil concretar una cifra con la volatilidad que hay en todo el mercado. Lo esperable es que perfectamente podríamos crecer al ritmo de doble dígito en unos cuantos años, aunque no olvidemos que la construcción es cíclica y depende de muchos factores de la economía y de la política.

¿Se han cumplido las expectativas que había con los fondos europeos para rehabilitar y reforma?

Teníamos más expectativas porque contamos con un parque de vivienda muy envejecido. Con la crisis energética y esos fondos pensábamos que era el momento. Los fondos han fluido de forma muy diferente, porque las CCAA han ido a velocidades muy diferentes y con beneficios muy distintos. Creo que a las administraciones les han faltado recursos humanos para este nivel de ayudas tan grande en periodos cortos.

Bolsa & Inversión

Las cotizadas atraen a once inversores bajistas este año pese a las alzas del Ibex

A punto de cerrar el semestre, hay 22 compañías con más de un 0,5% invertido a la baja en España

Los 'hedge funds' abren nuevas posiciones en firmas como Enagás, Solaria, Repsol o Neinor

Isabel Blanco MADRID.

La bolsa española está atrayendo dinero. El Ibex 35 vive un buen momento, en el que sube cerca de un 20% justo antes de llegar al ecuador del año. Pero, al igual que hay inversores que intentan aprovechar gangas en los momentos de caídas, en plena escalada también hay quienes toman posiciones en ciertas empresas con la esperanza de que haya correcciones y puedan sacar partido de ello. Lejos de ahuyentar a esos inversores bajistas con las subidas, hay cotizadas españolas que se han puesto en el punto de mira de nuevos *hedge funds* en los últimos meses. En este primer semestre han aparecido 14 nuevas posiciones cortas de 11 inversores bajistas, además de los movimientos de las que ya estaban abiertas.

Aunque no todos los *hedge funds* invierten para sacar partido de las caídas en bolsa, muchos de estos vehículos sí toman posiciones bajistas ante la libertad que, por definición, tienen para buscar rentabilizar su dinero. De ahí que muchos de estos fondos de cobertura sean conocidos precisamente por sus posiciones cortas, aquellas en las que toman prestadas acciones para venderlas con la intención de recomprarlas más tarde a un precio inferior antes de devolverlas y ganar así la diferencia.

Los inversores bajistas han abierto posiciones cortas que no tenían el año pasado, según las cifras que publica la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), en las que solo se conocen las inversiones que superan el 0,5%. Las once empresas en las que han aterrizado son: Ence, Repsol, Logista, Global Dominion, Talgo, Neinor Homes, Acciona, Enagás, Oryzon, Solaria y Atresmedia. Algunas de ellas no estarían siendo rentables de momento para estos fondos, ya que muchas suben desde que se registraron las posiciones.

En estos momentos son 22 los valores españoles que cuentan con inversiones en corto relevantes en su capital, según los datos que recopila la CNMV. Solaria y Enagás destacan muy por encima del resto, con siete y seis *hedge funds*, después de que se hayan unido nuevos fondos.

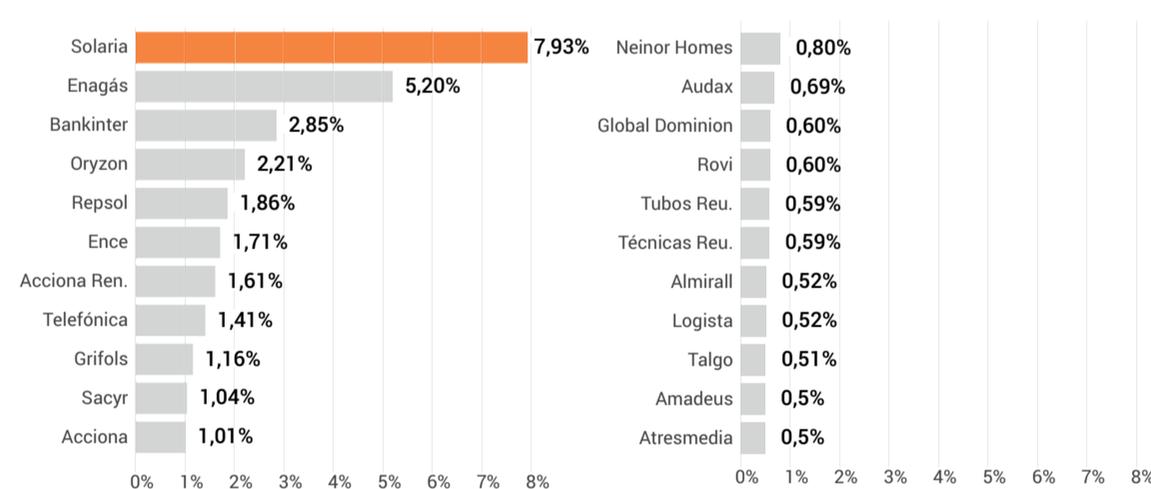
En Enagás han sido tres los inversores bajistas que se han sumado a los que ya estaban esperando

Crece el número de apuestas 'en corto'

Valores de la bolsa española en los que han aparecido posiciones cortas nuevas este año

Compañía	Inversor bajista	Última posición (%)	Fecha de la última posición	¿Cuándo ha entrado?
Ence	Qube Research & Technologies Ltd	0,63	09-06-25	En junio
Repsol	Citadel Advisors Europe Limited	0,63	04-06-25	En mayo
Logista	Voleon Capital Management LP	0,52	21-05-25	En mayo
Global Dominion	ActusRayPartners Limited	0,6	30-05-25	En abril
Talgo	Arrowstreet Capital, Limited Partnership	0,51	23-04-25	En abril
Neinor Homes	Citadel Advisors LLC	0,8	09-06-25	En abril
Acciona	Citadel Advisors Europe Limited	0,5	06-06-25	En abril
Enagás	Eleva Capital	0,5	04-04-25	En abril
Oryzon	Voleon Capital Management LP	2,21	06-06-25	En marzo
Repsol	Elliott Investment Management LP	1,23	06-06-25	En marzo
Enagás	Point72 Asset Management, L.P.	0,65	09-05-25	En febrero
Solaria	D. E. Shaw & Co., L.P.	0,57	04-06-25	En febrero
Atresmedia	Marshall Wace LLP	0,5	02-06-25	En enero
Enagás	ExodusPoint Capital Management, LP	0,71	23-05-25	En enero

Valores de la bolsa española con posiciones cortas, en porcentaje



Fuente: datos de CNMV. Nota: solo son públicos los datos individuales que superan el umbral del 0,5%.

ces, con lo que se sitúan en positivo en el año y por encima de los precios a los que cotizaba cuando se publicaron estas posiciones. Pero no ha sido el único en fijarse en la petrolera. También lo ha hecho un clásico, Citadel, que entró en mayo y ahora tiene un 0,65% tras reforzarse también a principios de junio.

En este mes también ha crecido la presión sobre otros valores nuevos de la lista, como Neinor, en la que el mismo Citadel ha alcanzado un 0,8% tras ir ganando terreno desde que entró en abril. Aunque en la acción no está teniendo un reflejo claro, no hay que olvidar que a finales de mayo se conoció que Neinor se ha aliado con Apollo para comprar Aedas y convertirse en la mayor promotora española.

En algunas compañías las apuestas hasta la fecha están resultan-

Los bajistas en Atresmedia o Dominion se han enfrentado a una fuerte subida

do claramente fallidas. Destaca la subida que acumula Atresmedia, del 36% desde que otro de los clásicos *hedge funds* presentes en España, Marshall Wace, comunicase una posición del 0,5% el pasado mes de enero; poco después la compañía comenzó a despuntar. El rally que acumula Global Dominion tampoco ha impedido que ActusRay Partners invirtiese en corto en la firma en abril y elevase su apuesta en mayo; desde su entrada la acción se revaloriza un 26%.

No ocurre lo mismo en otras empresas como Logista y Talgo, que no están tirando tanto en bolsa en las últimas semanas. Los analistas de Bankinter se muestran escépticos con la segunda. "Mantémos la recomendación de vender" en Talgo, señalaban en un informe este mes justificándolo en la reciente retirada temporal de las guías para 2025; en la necesidad de financiación de la cartera en ejecución, que genera incertidumbre sobre la evolución del circulante; y ante un entorno de márgenes que ha seguido deteriorándose en el primer trimestre.

En junio, algunos de los 'cortos' han elevado la inversión con la que entraron durante el año

analistas de Banco Sabadell tras conocer sus cuentas. No obstante, la mayoría de bancos de inversión recomienda comprar.

Nuevas apuestas

Este mismo mes de junio ha aparecido un nuevo bajista en la bolsa española: Qube Research & Technologies. Este fondo se ha inte-

resado por Ence, tomando un 0,51% que elevó la semana pasada hasta el 0,63%, con lo que ya son dos los *hedge funds* en el capital de la compañía.

En Repsol han aflorado dos posiciones cortas desde que empezó el año. El primero en fijarse en la petrolera fue Elliott Investment Management, un fondo activista que tampoco tiene más inversiones bajistas en España y que se posicionó en corto con un 0,53% en marzo. En este tiempo ha ido elevando su apuesta hasta que el 6 de junio alcanzó un 1,23%, a pesar de que Repsol ha conseguido recuperarse de las caídas tras el anuncio de los aranceles de EEUU. Sus títulos rebotan un 30% desde enton-

Bolsa & Inversión

Invertir en dólares no es gratis: el coste de cobertura que pocos calculan

Análisis
Álvaro Lleras

Analista de fondos de inversión en Tressis

Muchos inversores europeos compran acciones del S&P 500, bonos del Tesoro estadounidense o fondos globales denominados en euros, pero el subyacente está en dólares. Como consecuencia de ello, la evolución del billete verde respecto a la divisa comunitaria podría llegar a afectar a la rentabilidad de la operación. Además, muchas veces pasa desapercibido un factor que puede tener un impacto enorme en su rentabilidad: el coste de cobertura de divisa. En un entorno de tipos de interés dispares entre la eurozona y Estados Unidos, cubrir o no cubrir la exposición al dólar puede ser la diferencia entre obtener un retorno positivo o sufrir una pérdida, incluso cuando el activo subyacente se comporta bien.

Para quien invierte en mercados internacionales, la exposición a otras divisas forma parte del juego. Pero también implica riesgos, sobre todo cuando estas se mueven con fuerza. La cobertura de divisa permite neutralizar esos movimientos, asegurando que lo que gane o pierda una inversión dependa solo del activo, no de la evolución del euro frente al dólar.

Cubrir la divisa no es gratis. Para los inversores minoristas, la forma más sencilla de hacerlo es mediante fondos que ofrecen clases en euros "cubiertas". Esto significa que la gestora aplica derivados (como contratos *forward*) para eliminar el riesgo de tipo de cambio. Pero esa operación tiene un coste ligado al diferencial de tipos de interés entre las dos monedas.

En 2025, ese diferencial es elevado. Mientras la Reserva Federal mantiene los tipos en torno al 4,5%, el Banco Central Europeo si-



ISTOCK.

gue en niveles mucho más bajos, alrededor del 2%. Eso provoca un coste de cobertura a tres meses del 2,41%. En la práctica, cubrir el dólar implica asumir una penalización anualizada de cerca de tres puntos porcentuales. Es decir, si una inversión en dólares ofrece un 5% de rentabilidad, con la divisa cubierta el rendimiento neto para un inversor europeo podría reducirse al 2,6%, solo por efecto de esa cobertura.

¿Cómo afecta al inversor europeo?

El efecto real del coste de cobertura y del tipo de cambio puede observarse con claridad

en los datos del S&P 500 hasta el 30 de mayo de 2025. En lo que va de año, el índice estadounidense ha subido un 1,06% en divisa local, una ganancia modesta pero positiva. Sin embargo, cuando esa rentabilidad se convierte a euros, el panorama cambia drásticamente: el S&P 500 en euros ha caído un -7,97%.

La explicación está en el tipo de cambio. El dólar comenzó el año en 1,0354 y ha cerrado mayo en 1,1370. Esta apreciación del euro frente al dólar ha erosionado gran parte del retorno, incluso convirtiendo una ganancia en una pérdida para los inversores que no esta-

ban cubiertos. Pero si ese mismo inversor hubiese optado por una clase cubierta en euros, la historia habría sido distinta: el rendimiento del S&P 500 cubierto sería del 0,32%, mucho más alineado con el comportamiento real del índice.

Este ejemplo evidencia por qué es tan importante considerar el coste de cobertura y su impacto potencial. No se trata solo de una cuestión técnica, sino de una decisión que puede alterar profundamente los resultados de una inversión internacional.

¿Cubrirse o no? Esa es la cuestión

La decisión de cubrir o no la divisa no es universal. Depende del tipo de activo, el horizonte de inversión y la tolerancia al riesgo. En renta fija, donde los rendimientos suelen ser bajos y estables, el efecto del tipo de cambio puede ser desproporcionadamente alto. Por eso, en bonos -especialmente en plazos cortos-, cubrir divisa es casi imprescindible si se quiere mantener la lógica de rentabilidad-riesgo del producto.

En renta variable, en cambio, el debate es más abierto. Las acciones tienen una volatilidad intrínseca más alta, y la exposición a divisa puede ser incluso beneficiosa si la moneda extranjera se aprecia frente al euro. Algunos inversores prefieren no cubrir, asumiendo que los movimientos de divisa se compensarán en el largo plazo. Otros optan por una cobertura parcial, o utilizan la divisa como una fuente adicional de diversificación.

Lo importante es tener claro qué riesgo se está asumiendo. No cubrir puede jugar a favor o en contra, pero hacerlo sin saberlo -o sin quererlo- puede desvirtuar completamente una estrategia de inversión.

En un entorno como el actual, con tipos de interés dispares y movimientos importantes en el tipo de cambio, la cobertura de divisa deja de ser una herramienta técnica para convertirse en una palanca clave de control de riesgos.

El inversor europeo que quiera tener exposición internacional debe tomar una decisión informada: ¿prefiere asumir el riesgo de tipo de cambio, con sus potenciales recompensas y castigos? ¿O prefiere eliminar esa fuente de incertidumbre, aun pagando el peaje de la cobertura? No hay una respuesta correcta para todos, pero sí una certeza: ignorar el coste de cobertura puede salir más caro que el propio mercado.

Navegador de los mercados

Bolsas

ÍNDICES	VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2023 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)
Ibex 35	-2,37	25,70	12,48	4,24
Cac40	-1,54	-0,30	15,13	3,36
Dax Xetra	-3,24	28,75	16,45	2,62
Dow Jones	-0,44	10,17	21,38	1,71
CSI 300	-0,25	9,11	13,35	2,93
Bovespa	0,91	14,86	8,47	6,42
Nikkei 225	0,25	-2,53	19,62	2,13

Renta Fija

PAÍSES	LETRA A 6 MESES (%)	BONO A 2 AÑOS (%)	BONO A 10 AÑOS (%)	BONO A 30 AÑOS (%)
España	-	2,05	3,16	3,99
Alemania	1,82	1,86	2,54	2,99
Reino Unido	4,29	3,94	4,55	5,26
EEUU	4,28	3,96	4,42	4,91
Japón	0,46	0,74	1,41	2,89
Brasil	-	14,04	13,99	-

Materias Primas

FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent	73,45	10,50	-11,24
Petróleo WTI	72,16	11,74	-8,22
Oro	3.426,30	3,12	48,96
Cobre	481,90	-0,60	7,53
Níquel	14.954,25	-2,64	-16,09
Aluminio	2.520,97	1,99	-0,05
Cacao	442,50	0,00	-3,49
Trigo	1.067,75	0,99	-10,24

Divisas

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		JUN/25	SEP/25	2026	2027
Euro-Dólar	1,16	1,09	1,06	1,15	1,20
Euro-Libra	0,85	0,85	0,85	0,86	0,86
Euro-Yen	166,43	161,00	166,00	161,00	159,50

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		JUN/25	SEP/25	2026	2027
Euro-Franco Suizo	0,94	0,97	0,99	0,94	0,97
Libra-Dólar	1,28	1,36	1,25	1,36	1,38
Dólar-Yen	144,02	148,00	157,00	140,00	135,00

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		JUN/25	SEP/25	2026	2027
Dólar-Yuan	7,18	7,18	7,30	7,20	7,11
Dólar-Real Brasileño	5,55	4,90	5,14	5,81	5,85
Dólar-Franco Suizo	0,81	0,88	0,92	0,82	0,82

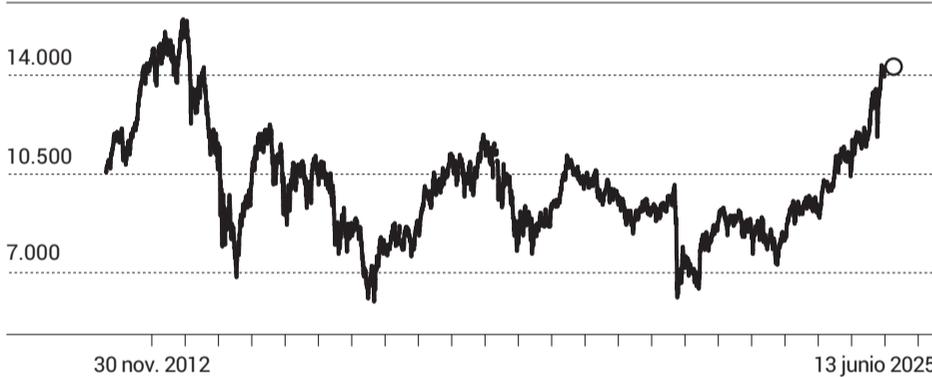
Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2025 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.XDIV 2025 (%)	PER 2025*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
⬇️ Acciona	145,20	-2,16	25,28	33,58	29.809	3,73	13,23	143,23	M
⬇️ Acciona Energía	19,70	-1,25	-4,46	10,67	10.658	2,72	11,95	22,93	M
⬆️ Acerinox	10,54	0,29	7,55	11,53	6.118	5,96	11,28	13,21	C
⬆️ ACS	56,35	-1,49	42,15	16,33	20.447	3,83	18,48	53,23	M
⬇️ Aena	230,40	-1,87	24,47	16,72	278.349	4,65	16,56	227,32	M
⬇️ Amadeus	70,66	-1,59	7,62	3,61	37.264	2,12	22,36	78,16	M
⬇️ ArcelorMittal	26,07	-1,47	17,38	16,54	4.843	1,91	7,32	30,66	C
⬇️ Banco Sabadell	2,78	-2,15	56,07	48,00	35.455	7,16	8,57	2,94	C
⬇️ Banco Santander	6,86	-2,00	55,85	53,63	172.740	3,46	7,95	7,43	C
⬇️ Bankinter	11,02	-1,03	44,05	44,24	21.553	5,17	9,88	10,68	M
⬇️ BBVA	12,96	-1,97	42,11	37,06	101.320	5,86	7,87	13,58	C
⬇️ CaixaBank	7,30	-1,56	46,59	39,42	137.830	6,15	9,91	7,42	M
⬇️ Cellnex	32,97	-0,24	0,15	8,06	25.946	0,21	-	44,35	C
⬆️ Enagás	14,26	-0,28	1,24	21,01	7.521	7,02	13,87	15,21	M
⬆️ Endesa	27,22	0,29	47,85	31,05	17.925	5,01	14,07	26,77	M
⬇️ Ferrovial	44,55	-0,36	23,27	9,73	69.087	1,81	39,49	47,41	M
⬇️ Fluidra	21,60	-1,55	-0,55	-8,16	5.451	2,87	17,18	25,70	C
⬇️ Grifols	10,20	-3,23	10,24	11,45	27.703	1,02	12,18	15,67	C
⬇️ Iberdrola	16,21	-0,46	32,98	21,88	145.223	4,12	17,04	15,69	M
⬇️ Inditex	45,72	-1,12	0,03	-7,90	140.237	3,85	23,29	51,01	M
⬆️ Indra	36,30	1,68	77,25	112,53	24.161	0,83	19,29	31,06	C
⬇️ Inm. Colonial	6,13	-1,29	-0,57	18,45	10.008	5,09	18,24	6,94	M
⬇️ IAG	3,73	-3,57	87,90	2,67	130.516	2,87	5,88	4,57	C
⬇️ Logista	27,92	-1,34	6,08	-4,38	9.364	7,47	12,23	31,82	M
⬇️ Mapfre	3,31	-0,42	54,90	35,40	9.524	5,47	9,22	3,10	M
⬇️ Merlin Prop.	10,69	-0,83	1,52	7,32	6.419	3,89	19,37	13,08	C
⬆️ Naturgy	26,50	0,30	25,95	13,34	5.464	6,25	13,95	25,30	V
⬇️ Puig	16,62	-1,83	-39,56	-6,81	9.111	2,52	15,53	23,44	C
⬇️ Redeia	17,73	-0,84	4,91	7,45	10.802	4,57	18,82	19,25	M
⬇️ Repsol	12,26	-0,53	-13,42	4,83	91.730	8,13	5,83	13,56	M
⬇️ Rovi	56,00	-1,67	-35,85	-11,04	7.124	1,61	22,94	75,76	C
⬇️ Sacyr	3,53	-0,90	2,68	10,94	8.340	3,37	19,61	4,23	C
⬆️ Solaria	8,86	0,05	-22,55	13,37	13.704	0,00	12,20	11,31	M
⬆️ Telefónica	4,59	-0,30	10,99	16,69	252.147	6,44	15,42	4,28	V
⬇️ Unicaja	1,89	-2,02	49,25	48,43	10.001	6,93	8,80	1,86	M

Ibex 35

CIERRE 13.910,60 ⬇️ VAR. PTS. -178,30 -1,27% VAR. 2025 **19,97%**

Puntos



Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Aena	278.349.300	42.652.760
Telefónica	252.146.500	49.770.100
Banco Santander	172.740.300	210.614.000
Iberdrola	145.222.800	159.943.000
Inditex	140.236.500	111.835.300
CaixaBank	137.830.200	65.268.640

Los mejores

	VAR. %
Miquel Y Costas	4,27
Cox	4,15
Indra	1,68
Duro Felguera	0,85
Inm. Sur	0,85
Naturhouse Health	0,85

Los peores

	VAR. %
Nyasa	-4,60
Grupo Ezentis	-4,37
Gestamp	-4,33
Meliá Hotels	-4,16
Azkoyen	-3,97
IAG	-3,57

Los mejores de 2025

	CAMBIO 2025 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSAS ¹	VOLUMEN SESIÓN ²	PER 2025 ³	PER 2026 ³	PAY OUT ⁴	DEUDA/EBITDA ⁵
1 Nyasa	186,21	0,02	0,00	27	5.397	-	-	-	-
2 Indra	112,53	37,84	16,05	6.413	24.161	19,29	17,10	15,91	2,63
3 Grenergy	105,82	75,00	26,80	1.969	2.586	19,35	23,22	0,00	7,06
4 Oryzon	99,29	3,69	1,40	219	2.217	-	-	-	-
5 Squirrel Media	78,23	3,03	1,19	200	4	-	-	0,00	-

Otros índices

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2025 %	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2025 %	
Madrid	1.378,23	-1,28	21,18	Londres Ftse 100	8.850,63	-0,39	8,29
Paris Cac 40	7.684,68	-1,04	4,12	Nueva York Dow Jones*	42.577,74	-0,91	0,08
Fráncfort Dax 40	23.516,23	-1,07	18,12	Nasdaq 100*	21.829,96	-0,38	3,89
EuroStoxx 50	5.290,47	-1,31	8,06	Standard and Poor's 500*	6.020,56	-0,41	2,36

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

Mercado continuo

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2025 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.XDIV 2025 (%)	PER 2025*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
➔ Adolfo Domínguez	4,72	0,00	-10,61	-0,42	6	-	-	-	C
⬇️ Aedas Homes	27,30	-1,97	36,18	5,41	1.383	10,28	10,77	29,13	V
⬇️ Airbus	161,00	-1,11	11,10	5,10	348	1,69	24,90	183,19	C
⬇️ Airtificial	0,12	-1,78	-7,19	34,07	177	-	-	-	-
⬇️ Alantra Partners	7,92	-1,00	-13,91	2,86	54	-	-	-	-
⬇️ Almirall	10,96	-1,62	11,50	33,09	1.189	1,75	29,78	12,72	C
⬇️ Amper	0,15	-2,95	49,41	31,94	2.129	-	30,24	0,20	C
➔ Amrest	3,73	0,00	-35,58	-15,23	1	0,00	16,95	5,67	C
➔ Árima	7,60	0,00	-9,09	-6,17	-	-	-	-	-
⬇️ Atresmedia	6,05	-0,82	21,73	38,44	10.835	9,07	11,42	5,57	V
⬇️ Audax Renovables	1,55	-2,39	-17,29	0,13	465	2,06	13,50	2,40	C
⬇️ Azkoyen	9,20	-3,97	39,82	49,35	151	-	10,57	-	-
⬇️ Berkeley	0,32	-3,05	41,33	62,41	886	-	-	-	-
➔ Bodegas Riojanas	3,32	0,00	-20,56	0,62	1	-	-	-	-
⬇️ CIE Automotive	23,95	-1,84	-11,62	-5,71	1.947	4,05	8,27	31,87	C
⬇️ Clínica Baviera	38,60	-2,53	34,03	23,72	305	4,49	15,38	39,00	M
➔ Coca-Cola European P.	80,40	0,00	18,06	9,39	22	2,60	19,36	82,78	C
⬇️ CAF	47,65	-0,42	40,35	36,34	1.340	3,02	12,00	50,06	C
➔ Corp. Financ. Alba	-	-	-	-	-	-	-	-	-
➔ Cox	9,54	4,15	-	-1,55	669	-	9,02	-	-
⬇️ Deoleo	0,20	-1,51	-17,99	4,26	20	0,00	-	-	-
➔ Desa	15,30	0,00	15,91	-0,65	-	7,32	9,11	-	-
⬇️ Dia	27,15	-1,09	115,48	77,45	1.179	-	35,49	35,08	C
⬆️ DF	0,24	0,85	-57,68	3,95	229	-	-	-	-
⬆️ Ebro Foods	17,68	-1,23	12,90	11,34	1.681	4,40	13,03	20,64	C
⬆️ Ecoener	4,62	0,43	23,20	2,67	31	0,82	32,08	6,04	C
⬇️ eDreams Odigeo	7,78	-3,47	12,75	-10,57	1.363	-	11,47	11,94	C
⬇️ Elecnor	21,05	-2,32	6,21	31,07	3.788	2,31	17,91	25,15	C
⬆️ Ence	2,86	0,56	-11,68	-7,75	2.226	4,27	34,43	3,90	C
➔ Ercros	3,07	0,00	-13,15	-13,03	149	-	-	-	-
⬇️ Faes Farma	4,53	-1,52	22,76	30,17	1.254	3,36	15,89	4,71	M
⬇️ FCC	12,26	-1,76	15,96	37,91	221	5,02	14,31	12,75	C
➔ GAM	1,30	0,00	-	-	16	-	17,81	-	-
⬇️ Gestamp	3,09	-4,33	6,69	24,76	2.838	3,91	7,87	3,14	M
⬇️ Global Dominion	3,28	-1,50	-1,95	16,96	769	3,11	11,95	5,86	C
⬇️ Grenergy	67,20	-2,61	121,42	105,82	2.586	0,00	19,35	70,20	C
⬇️ Grupo Catalana Occ.	49,00	-0,10	31,37	36,49	1.503	2,88	9,29	52,80	C
⬇️ Grupo Ezentis	0,13	-4,37	-34,30	53,70	485	-	-	-	-
⬇️ Hotelbeds	10,76	-1,65	-	-	1.151	-	19,49	-	-
➔ Iberpapel	20,30	0,00	6,88	16,85	89	2,66	-	26,00	C
⬆️ Inm. Sur	11,90	0,85	42,55	32,96	29	4,41	8,10	14,70	C
⬇️ Inmoco	3,30	-0,45	-	8,73	105	-	-	-	-
➔ Innov. Solutions	0,57	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-
⬇️ Lab. Reig Jofre	3,12	-0,95	-0,64	25,30	141	2,66	12,00	-	-
⬇️ Línea Directa	1,39	-1,42	25,50	28,04	429	4,68	17,35	1,27	M
⬆️ Lingotes	6,05	0,83	-19,12	-3,97	13	-	-	-	-
⬇️ Meliá Hotels	6,69	-4,16	-12,50	-9,23	4.498	2,20	10,25	8,99	C
⬇️ Metrovacesa	10,50	-1,41	37,00	24,22	188	7,77	30,61	11,04	V
⬇️ Minor Hotels	6,08	-0,98	38,18	-3,49	149	3,62	16,21	4,10	M
⬆️ Miquel y Costas	14,65	4,27	14,90	14,45	371	-	-	-	-
⬇️ Montebalito	1,41	-2,08	3,68	6,82	6	-	-	-	-
⬆️ Naturhouse	1,79	0,85	8,84	7,86	44	-	-	-	-
⬇️ Neinor Homes	13,62	-2,30	37,99	-7,99	1.094	13,90	13,53	16,02	M
⬇️ Nicolás Correa	10,95	-1,35	68,98	42,21	83	2,74	11,65	11,00	C
⬇️ Nueva Exp. Textil	0,44	-0,91	40,06	18,43	154	-	21,85	-	-
⬇️ Nyasa	0,02	-4,60	260,87	186,21	5.397	-	-	-	-
⬇️ OHLA	0,30	-2,10	-12,27	-13,67	1.835	-	-	0,49	C
⬇️ Oryzon	2,79	-1,06	46,69	99,29	2.217	-	-	7,65	C
⬇️ Pescanova	0,32	-1,54	-18,16	5,96	25	-	-	-	-
⬇️ Pharma Mar	82,75	-1,02	137,38	3,70	4.184	0,83	38,51	92,17	M
⬆️ Prim	11,20	0,45	7,83	16,42	13	4,02	14,55	16,75	C
⬇️ Prisa	0,39	-0,26	1,04	29,57	19	-	30,00	0,43	M
⬇️ Prosegur Cash	0,81	-2,29	48,62	46,74	235				

Economía

El gasto en nóminas del sector público llega a su récord con 172.350 millones

Los aumentos de la masa salarial total han oscilado cada año entre el 4% y el 5% desde 2018

Las actualizaciones por el IPC y la subida del número de efectivos explican los incrementos

Marta Yoldi MADRID.

En el año 2024, los sueldos del conjunto de los empleados públicos de todas las Administraciones Públicas (central, autonómicas y locales) alcanzaron los 172.350 millones de euros, un 5,4% más que en el ejercicio anterior. Se trata de un máximo histórico que viene precedido por subidas constantes que han oscilado entre el 4% y el 5% desde hace seis años, según datos de la Intervención General de la Administración del Estado (IGAE).

Los mayores incrementos se produjeron en 2023, cuando se abonó a los empleados públicos un total de 163.373 millones, un 5,7% de aumento respecto a 2022. Y en 2019, cuando, con 134.769 millones destinados a nóminas públicas, hubo un incremento del 5,5%.

En los años anteriores había subidas del montante total ejercicio tras ejercicio, pero no tan abultadas, salvo algún salto concreto, como el que se produjo en 2008 respecto a 2007, año en que subió un 9,9%.

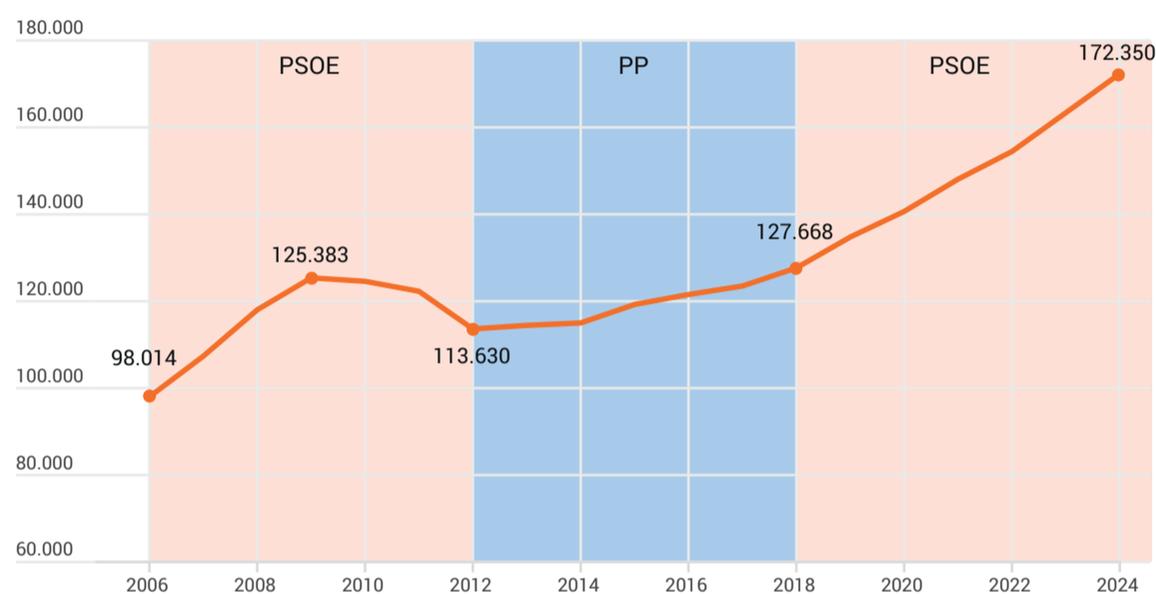
Hay varias razones para explicar los aumentos elevados de los últimos ejercicios. En primer lugar, hay que tener en cuenta que se trata de una cantidad que afecta a las tres Administraciones Públicas. En la actualidad, el 61,4% de los empleados públicos españoles pertenecen a las comunidades autónomas, las cuales aumentaron sus plantillas un 4,4% en 2024 respecto al año anterior, hasta alcanzar los 1,8 millones de trabajadores. De 2018 a 2023 las autonomías engordaron sus plantillas un 16,1%. A las administraciones autonómicas les competen servicios tan intensivos en mano de obra como sanidad, educación, justicia o servicios sociales.

La administración local ha sido la más prolífica en incorporar efectivos últimamente pues solo en el primer trimestre del año pasado éstos subieron en 110.209. En el periodo 2018-23 su personal creció un 6,8%.

Desde julio de 2022 a julio de 2024, los trabajadores de la Administración General del Estado (AGE) han crecido en 15.000 personas debido a las sucesivas Ofertas de Empleo Público (OEP). En los últimos seis años se han convocado un total de 239.872 plazas en la AGE, cantidad que crecerá aún más con la OEP para 2025 que se aprobará en julio, según ha informado este diario, y que se prevé sea una de las más altas de los últimos años con

Remuneraciones totales de los empleados de las AAPP

En millones de euros



Fuente: Intervención General de la Administración del Estado.

tribuciones. Hace tres años se firmó con los sindicatos CCOO y UGT el Acuerdo Marco para una Administración del Siglo XXI por el que, entre otras cosas, se pactó un aumento salarial para las plantillas del 9,8%, paulatino hasta diciembre de 2024 y formado por un 8% fijo y un 1,5% variable.

En estos momentos, queda pendiente un incremento del 0,5% que debía sumarse al 2% aprobado para 2024. El Ministerio para la Transformación Digital y Función Pública ha anunciado ya que se abonará "en breve", pero todavía no se ha producido el pago en las nóminas. Los sindicatos han amenazado con movilizaciones. Tanto el 2% como el adicional del 0,5% están contenidos en el acuerdo marco citado si la suma de la variación del IPCA de los años 2022-24 supera el incremento retributivo fijo acumulado en esos años, el 8%. El indicador superó en 2024 el 8,8%. El acuerdo

Salarios base de 13.327 euros brutos anuales

El salario medio base de un funcionario en 2024 fue de 13.327 euros brutos anuales. A esta cantidad hay que sumar, cuando los haya, trienios, complementos de destino, específicos y otros. También depende del grupo o del subgrupo de la Administración al que se pertenezca y, sobre todo, del nivel, cuyo máximo es el 30. El subgrupo A1, en el que se incluyen jueces, inspectores de Hacienda, fiscales, administradores civiles del Estado o técnicos superiores, cobra un sueldo base bruto anual de 17.560 euros. El sindicato CSIF asegura que, a pesar de subidas y a pesar de los complementos de cada puesto, los salarios de la AGE son los más bajos de las tres Administraciones Públicas. En su ranking se expone que un empleado público del País Vasco gana unos 15.800 euros más al año que uno del Estado con sus mismas funciones. La autonomía donde menos brecha salarial hay es Extremadura, pues en esta región la diferencia es de 4.843 euros anuales.

45.000 puestos de trabajo. Las reposiciones en la AGE se deben a varios factores entre los que destacan la casi congelación de oferta de 2012 a 2017, con los Gobiernos presididos por Mariano Rajoy, que impulsaron austeridad en el gasto. En ese periodo se llegaron a convocar 63.394 plazas. Y la presión provocada por el alto número de jubilaciones en las plantillas, más de 20.000 en los últimos 10 años.

En el Estado ha habido de todo. En conjunto, perdió un 3,1% de sus empleados hasta que a finales de 2023 se quedaron en 527.000. Pero hay excepciones, puesto que la Seguridad Social registró un aumento de plantilla del 60,2% y pasó de 21.600 empleados a 34.000. Asimismo, el personal de empresas e instituciones registró una subida del 27,6%.

En general, el empleo público ha crecido un 11,9% entre el cuarto trimestre de 2018 hasta el mismo periodo de 2023, según la Encuesta de Población Activa (EPA). En la actualidad, el número de personas empleadas en las AAPP supera los tres millones.

Especialmente desde la pandemia se está produciendo un fe-

nómeno que no se veía desde hace décadas: el empleo público crece más que el privado. Concretamente, el primero se incrementó de 2019 a 2014 un 18,7% mientras que el segundo lo hizo un 8,2%.

La segunda razón del incremento de la masa salarial de los empleados públicos es la subida de las re-

El acuerdo marco firmado con los sindicatos en 2022 supone un 9,8% de crecimiento

afectaba a los más de tres millones de trabajadores públicos.

UGT y CSIF publicaron un estudio en 2022 en el que calculaban que los empleados públicos habían perdido un poder adquisitivo del 15,1% en la última década. Ya en 2010, el Gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero decretó una disminución de los salarios públicos que iba del 5% al 15% para los más altos. Al llegar Mariano Rajoy a la Moncloa en 2012 hubo otro recorte al eliminar las pagas extra de Navidad y de verano de aquel año. En 2018 se acabó con la congelación y las pérdidas de poder adquisitivo que afectaban a las plantillas de las Administraciones Públicas, pero debido a la moción de censura de mediados de ese año que cambió el color del Gobierno, las subidas las llevó a cabo el Ejecutivo de Pedro Sánchez. Queda por ver lo que ocurrirá en 2025 tras la expiración del acuerdo marco y la prórroga de los Presupuestos Generales del Estado.



María Jesús Montero EFE

La patronal se opone a la modificación de las cuotas de autónomos que Saiz persigue

Seguridad Social convocará la mesa este mes que afectará a la cotización de 2026 a 2028

Blanca Martínez Mingo MADRID.

La mesa para negociar las nuevas cuotas del Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) se convocará este mismo mes. Así lo trasladó la ministra de Seguridad Social en el Congreso el lunes pasado, cuando anunció que el proceso de regularización de las cuotas correspondientes a 2023 estaba prácticamente terminado y se va a cerrar con un saldo positivo de 62,5 millones de euros. Según Saiz solo queda la devolución de parte de los autónomos que estaban sobrecotizando por pluriactividad. Unas devoluciones que, asegura que llegarán para el 15 de junio. Es decir, ayer.

Ahora, la negociación de las nuevas cuotas llega con una confrontación entre sindicatos y patronal. La organización empresarial de los autónomos, ATA, pide esperar a tener más información y consideran necesario haber regularizado al menos dos años antes de sentarse a negociar nuevas cuotas. Su propuesta, tal y como ha trasladado la organización a este diario, es prorrogar las cotizaciones de 2025 a 2026 para tener un año más de margen.

Además, la patronal de los autónomos recuerda que todavía existen incidencias que hay que corregir en este primer proceso de regularización, como es el caso de las bases de los permisos de paternidad y maternidad y el proceso de reclamaciones. Por otro lado, también destacan que los datos que ofrece el ejecutivo sobre la regularización son poco concretos y no incluyen cuestiones como la edad o cuantos trabajadores necesitan un cambio de base.

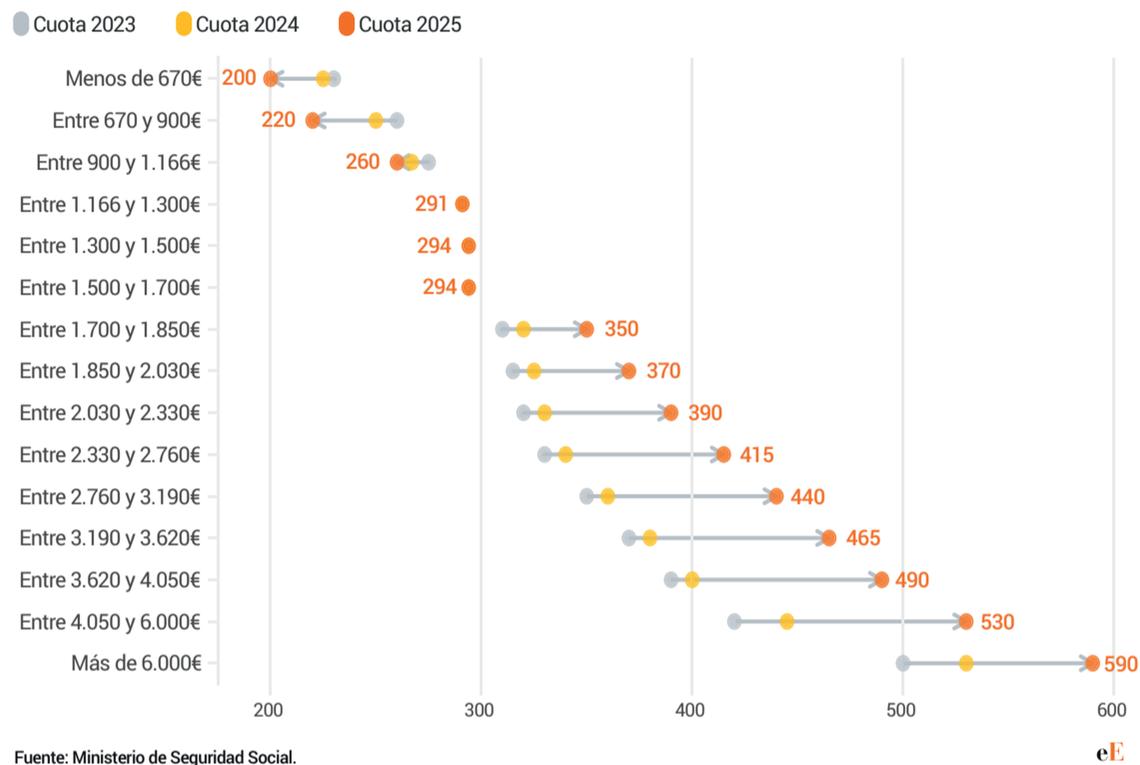
Los sindicatos, al mismo tiempo, aseguran que “no admiten espera”. La organización de autónomos de CC OO, UPTA, cuenta a eEconomista.es que la negociación “no se puede dilatar más en el tiempo”. La organización fue contundente el jueves con Seguridad Social: “Denunciamos la total ausencia de información y avances por parte del Ministerio, que se había comprometido a iniciar los encuentros técnicos con todas las partes a lo largo del pasado mes de mayo, reclamaba entonces la organización.”

Según UPTA, el último tramo de la reforma es “clave” a la hora de adaptar los tramos de cotización a la realidad económica de los autónomos.

La versión del sindicato vinculado a UGT, UATAE, es algo menos dura con el Ejecutivo y se limita a apuntar a la importancia de recuperar el diálogo de negociación. Según la organización sindical el ac-

Las cuotas de autónomos acordadas en la última negociación

En función de los rendimientos netos, en euros



Fuente: Ministerio de Seguridad Social.

La primera parte de la reforma se puso en marcha en 2023, pero su desarrollo llega hasta 2025

El Departamento de Elma Saiz tiene seis meses para llegar a un acuerdo con los agentes sociales si quiere contar con la nueva tabla para los próximos tres años. Un periodo que los negociadores consideran corto, teniendo en cuenta que llegan los meses de verano. Ambas partes además recuerdan que la anterior negociación de la reforma del RETA, comenzó en el año 2021 y duró 14 meses. Dicha reforma se aplica desde el año 2023, pero su desarrollo solo está elaborada hasta este 2025. La principal novedad que acompañó a la reforma del RETA, impulsada por el exministro de Seguridad Social, José Luis Escrivá, fue la desaparición de la posibilidad de

La Seguridad Social ingresa 62,5 millones por infracotizaciones

La Seguridad Social, tal y como contó la ministra en la Comisión del Pacto de Toledo, ingresó 62,5 millones tras regularizar las infracotizaciones que realizaron 765.965 autónomos en 2023, que debieron abonar una cuantía media de 473 euros por haber cotizado por debajo del tramo que les correspondía. A lo largo de 2023, de los 3,7 millones de autónomos incluidos en este nuevo sistema de cotización, unos 316.191 modificaron su base de cotización a una superior y unos 145.764 lo hicieron a una base inferior. Una vez realizado el cruce de datos, del total de trabajadores autónomos, se determinó que 2,12 millones habían cotizado dentro de su tramo, mientras que 1,58 millones han estado sujetos a cambios en su regularización. De estos, 796.000 habían cotizado por debajo del tramo que les correspondía; 461.000, por encima; y de casi 324.000 no constan rendimientos

elección de la base de cotización, entre la mínima y máxima, con independencia de la renta obtenida por el afiliado en el ejercicio económico. Una situación que derivaba en pensiones más bajas para los trabajadores por cuenta propia.

La primera parte de la reforma se puso en marcha en el año 2023, pero la primera regularización no llegó hasta este año. La tabla cuenta con 15 tramos de cotización que diferencian según nivel de ingresos y los trabajadores pueden cambiar de cotización hasta seis veces al año. La idea es que el sistema se despliegue de forma progresiva en un periodo máximo de nueve años (hasta 2032) con revisiones periódicas cada tres años. Y el objetivo marcado es el de acercar las bases de cotización a las rentas reales.

La idea de realizar la aplicación gradual, tal y como indica la reforma, es la de “permitir su más adecuada definición y las adaptaciones técnicas necesarias por parte de la Hacienda Pública y de la propia Seguridad Social”.

Por otro lado, la norma añade que antes del 1 de enero de 2026, el Gobierno tendrá que determinar el posterior despliegue de la escala de tramos de ingresos y bases de cotización a lo largo de un periodo máximo de seis años, para que antes de 2032 el sistema ya este implantado con las bases definitivas, en función de los rendimientos anuales obtenidos y comunicados por la Administración Tributaria.

Casi el 50% de trabajadores por cuenta propia tiene más de 50 años

E. Zamora MADRID.

El número de autónomos ha aumentado en los últimos cuatro años en 106.654 personas, lo que supone un crecimiento del 3,2%, y este alza viene acompañada del emprendimiento senior, que en este periodo ha aumentado en 176.078 autónomos que tienen más de 50 años, y los trabajadores por cuenta propia que supera esta edad ya roza el 50% (47,2%), según se desprende de un informe realizado por la Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos, ATA. Así, el crecimiento de los autónomos de más de 50 años ha logrado compensar el descenso registrado entre los trabajadores por cuenta propia que tienen entre 30 y 49 años, que en términos absolutos han decrecido en 72.881 cotizantes al RETA.

De los 106.654 nuevos autónomos, casi el 72% son mujeres

Si se tiene en cuenta la evolución por edades, el colectivo de autónomos mayor de 50 años que más ha crecido en el periodo analizado, son los mayores de 64 años son los que más han aumentado, concretamente hay 56.186 emprendedores más, que supone un crecimiento del 39,6% desde mayo de 2021. En este sentido, Lorenzo Amor, presidente de ATA, señala a la jubilación activa: “Sin duda este crecimiento viene motivado por la ampliación de la edad de jubilación en muchos casos y por la jubilación activa, opción que cada día eligen más autónomos que cumplen su edad legal de jubilación”.

Una cifra que preocupa a la patronal es que la Seguridad Social perdió 72.881 cotizantes que se encuentran entre los 30 y 49 años, y de los que dos de cada tres, el 66,3%, tenía entre 40 y 44 años. Por último, el informe de ATA muestra también un crecimiento del emprendimiento juvenil, ya que los jóvenes autónomos de menos de 30 años han crecido en 23.457 nuevas altas.

Por otro lado, la patronal que representa a los autónomos analiza la evolución diferenciando por género. En este sentido, las mujeres se muestran mucho más emprendedoras que los hombres, ya que de los 106.654 nuevos autónomos, 76.575 son mujeres, el 71,8% del total del crecimiento.

Economía

La cúpula de Cepyme decide este miércoles el salario de la presidenta Ángela de Miguel

La Junta Directiva vota si percibirá una remuneración y el Comité fijará la cuantía en julio

Noelia Casado MADRID.

La patronal de las pequeñas y medianas empresas integrada en CEOE, Cepyme, reunirá este miércoles a sus órganos directivos por primera vez desde las elecciones. La nueva presidenta, Ángela de Miguel, ha citado al Comité Ejecutivo que integraba su lista electoral y a la Junta Directiva, en la que no se han producido cambios tras los comicios. Según ha podido saber *elEconomista.es*, este segundo foro decidirá si la líder de la organización empresarial percibirá una remuneración por asumir esta responsabilidad, cuya cuantía se fijará en julio.

La abogada vallisoletana ya había transmitido durante la campaña electoral su intención de recibir una compensación económica por asumir las funciones relacionadas con la presidencia de Cepyme. De Miguel defiende que este modelo es más transparente que recibir dietas o pasar gastos de hotel, puesto que así todos los miembros de Cepyme sabrán exactamente qué cantidad percibe y podrán pronunciarse al respecto. Así lo transmitió en la entrevista concedida a este periódico días antes de las elecciones.

La propuesta de remuneración de la presidenta de Cepyme fue incluida en el orden del día de la cita de la Junta Directiva a finales de la semana pasada, como el quinto punto a tratar, según apuntan fuentes empresariales, ya que la primera versión remitida a los integrantes del órgano directivo no incluía este aspecto. La iniciativa se refiere al artículo 22 de los Estatutos de la organización, que reserva a Junta la potestad de “decidir en cada momento si al presidente con cargo vigente le corresponde una retribución por el desempeño de sus funciones”.

Si esta votación concluye con un resultado favorable, le correspon-



La presidenta de Cepyme, Ángela de Miguel. ANA MORALES

derá al Comité Ejecutivo “decidir la cuantía de la retribución” a propuesta de la Comisión de Control Presupuestario y Financiero, que se constituirá esta misma semana. Fuentes empresariales explican que la intención es llevar esta decisión a una reunión que tendrá lugar en el mes de julio, una vez se haya revisado el estado de las cuentas de la organización empresarial.

A la espera de conocer qué postura adoptan los representantes de la patronal sobre este salario, su aprobación supondría un cambio en el presupuesto aplicado en los últimos años. El expresidente, Gerardo Cuerva, había renunciado a percibir la remuneración que sí había recibido el ahora responsable de CEOE, Antonio Garamendi,

La patronal elevó a 120.000 euros la compensación con Antonio Garamendi como presidente

cuando ocupaba el mismo puesto por estas labores de representación. El dirigente vasco llevó en 2017 al Comité Ejecutivo una propuesta para elevar a 120.000 euros esta compensación en concepto de dietas por la dedicación exclusiva a la organización, que fue aceptada. Esta es, por tanto, la última referencia disponible que podría ser actualizada con el IPC acumulado.

Las fuentes consultadas no se atreven a anticipar en qué sentido se pronunciará el órgano directivo que hasta meses antes de las elecciones había respaldado por unanimidad las iniciativas impulsadas por el granadino Cuerva. Este foro también mostró un respaldo mayoritario a los intentos del expresidente de modificar el sistema de elección de la organización para impedir la delegación indefinida de votos, que contaron con el rechazo del Comité y abrieron una brecha en la patronal de las pymes.

De Miguel cuenta con el aval de haber resultado vencedora en las elecciones del pasado 20 de mayo, pese a que la diferencia fuese de apenas 30 apoyos, por lo que estas fuentes reconocen tener dudas de

si alguno de los vocales que en anteriores ocasiones se han expresado en contra de que la presidencia de Cepyme tenga una remuneración alzar la voz en esta reunión. En los pasillos de Diego de León 50 impera la percepción de que los miembros de la patronal dan por superada la fase del enfrentamiento electoral y quieren centrarse en los retos que afrontan sus compañías en el medio plazo.

La intención de De Miguel de recibir una compensación por estas funciones había sido uno de los puntos más criticados por la candidatura de Cuerva, que calificó a la también vicepresidenta de CEOE como “funcionaria” por buscar una ocupación de ocho horas para cinco días a la semana, a lo que la actual presidenta de Cepyme contestó que su intención era dedicar 60, 70 u 80 horas a la semana como entendía que necesitaban las pymes en un contexto laboral y normativo tan complicado como el actual. Además, defendió en diferentes entrevistas que el debate del salario no tendría que suscitar una polémica

La empresaria defiende que este modelo es más transparente que pasar dietas y gastos

en el seno de la organización y que la cuantía no era algo que le preocupara especialmente, dado que daba por hecho que sería mucho inferior a lo que percibiría en un despacho de abogados.

La votación de los diferentes puntos del orden del día servirá como termómetro de los ánimos con los que inician esta nueva etapa los miembros de Cepyme. La organización ratificará el acta de la reunión del pasado 22 de abril, el cese de Luis Aribayos como secretario general de la patronal y el nombramiento de Fermín Albaladejo (CEAJE) en su lugar. De Miguel ha transmitido su voluntad de hacer una transición gradual en los equipos y evitar una ruptura brusca con lo realizado hasta ahora.

Los autónomos han sufrido este año un 43% más de ciberataques

El presidente de ATA pide que se refuerce la seguridad para poder ser competitivos

elEconomista.es MADRID.

Los trabajadores autónomos han sufrido un 43% más de ciberataques en lo que va de año que en el mismo periodo de 2024, ejercicio que ya batió un récord en este tipo de agresiones. El vicepresidente de CEOE y presidente de ATA, Loren-

zo Amor pide, por ello, que aumenten los esfuerzos para reforzar la seguridad digital. “España no será cibersegura hasta que sus autónomos no sean ciberseguros” asegura Amor.

Para el presidente de ATA la digitalización es muy importante para que los autónomos “sean más competitivos, para minimizar las pérdidas y aumentar los beneficios”, pero es consciente de que conlleva riesgos. Lorenzo Amor considera que los autónomos deben estar “for-

mados, informados y concienciados” para hacer frente a estos riesgos digitales.

En la jornada celebrada recientemente “Ciberseguridad, un reto para autónomos”, organizada por ATA y Banco Sabadell, Amor declaró que la ciberseguridad es una de las partidas que más han subido dentro de la organización. “Hay que gastar en prevenir riesgos digitales”, afirmó, por lo que insistió en que hay que reforzar la seguridad ante estos ataques.

Esta petición fue corroborada en la misma jornada por la presidenta de la Fundación CEOE, Fátima Báñez, ya que, dijo, las pymes y los autónomos son los que más ciberataques soportan porque tienen “más vulnerabilidad” por su tamaño empresarial y económico.

“No es casualidad que seamos el segundo país del mundo con más ciberataques porque tenemos un tejido productivo más atomizado. Alemania, que tiene muchas empresas, mucho más grandes, es más

difícil de atacar”, indicó Báñez. La ex ministra de Empleo destacó que “hay dos clases de autónomos, los que han sufrido un ciberataque y los que lo van a sufrir, igual que hay dos tipos de empresas, las que los han sufrido y las que lo van a sufrir”. Razón, según Báñez, para prevenir, tejer alianzas y utilizar los recursos públicos disponibles para mejorar la ciberseguridad. Recordó que tener los equipos informáticos actualizados es vital para los autónomos.

Las dimisiones de los trabajadores extranjeros triplican las de los nacionales

La tasa de renuncias por parte de foráneos roza el 4%, la más alta del mercado laboral español

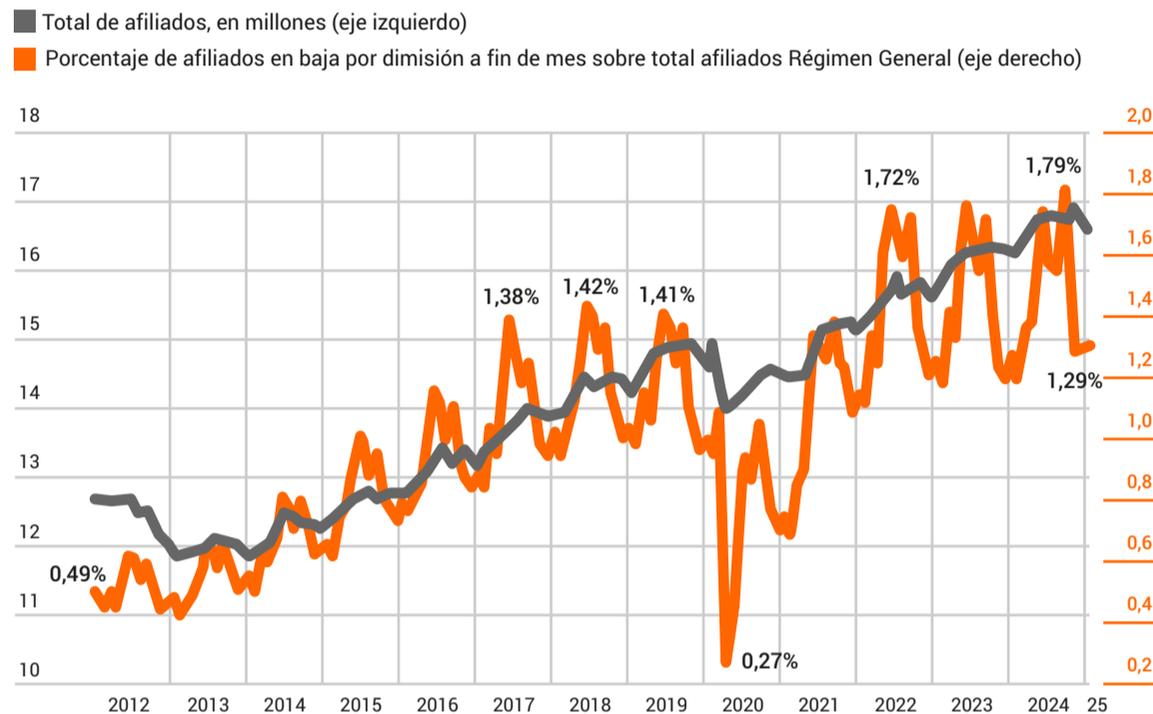
Javier Esteban MADRID.

En los cuatro primeros meses del año la Seguridad Social registró 893.269 bajas voluntarias de afiliación, un 99% más que en el mismo periodo de 2021 y un 47% más que en 2019, pero sabemos poco a ciencia cierta sobre los protagonistas, más allá de que la mayoría tiene un contrato indefinido, grupo que se ha disparado un 197% respecto a hace seis años. Un reciente estudio ha tratado de poner rostro a estos *fugitivos* y revela varias claves sobre sus características. La principal, que la tasa de renuncias de los extranjeros multiplica por 2,7 a la de los españoles. Lo cual es un problema para el sector en el que los foráneos tienen mayor presencia: la hostelería. Que también es el que más dimisiones sufre y denuncia las mayores dificultades para encontrar trabajadores.

Los investigadores Julián Llorent Jurado, de la Universidad Pablo de Olavide y Dolores Gómez Domínguez, Patrocinio Fernández Geniz y Francisco Javier Calvo Gallego, de la Universidad de Sevilla, publican en el último número de la revista Cuadernos del Mercado de Trabajo que edita el ministerio que dirige Yolanda Díaz, un análisis sobre la "Gran Dimisión" española y su "impacto en la reconfiguración de los mercados de trabajo", atendiendo a su distribución por sectores de actividad, nacionalidad y sexo.

Los autores destacan que las dimisiones voluntarias han aumentado de forma sostenida durante la última década, "con una breve excepción durante los años de pandemia" y que existe una "correlación positiva" con el aumento de vacantes y una "correlación negativa" con la tasa de desempleo, lo que indica que las renuncias están ligadas a la búsqueda de una mejor en las condiciones de trabajo.

Las dimisiones crecen con más intensidad que el empleo



Fuente: Llorent Jurado, Gómez Domínguez, Fernández Geniz y Calvo Gallego con datos de la TGSS.

renuncias antes del cambio legal y ahora apenas llegan a dos) a los indefinidos (que han pasado de una proporción de cuatro de cada diez bajas voluntarias a ocho).

Este giro, que ha disparado en tres años las renuncias de personas con un contrato fijo, (y ha reducido las de temporales) es una de las claves más llamativas del fenómeno en nuestro país, si bien los investigadores no clasifican las dimisiones por modalidad contractual, sino como agregado. Aun así, la evolución es más intensa de lo que puede explicar el mero aumento del número de trabajadores en los últimos años.

Aquí la clave es la ratio de dimisiones sobre el total de afiliados. Si el repunte de las renuncias fuera un mero efecto colateral del mayor número de afiliados, esta variable se debería haber mantenido estable, si bien el análisis revela que pasó del 0,50% en enero de 2012 al 1,79% en septiembre de 2024. Aun así, es un dato marcado por la estacionalidad, ya que a inicios de 2025 había caído al 1,29%, lo que apunta a que es-

Desde la reforma laboral de 2021 las renuncias se han concentrado en los indefinidos

"Un comportamiento más estable"

Los datos que ofrece el propio ministerio de Seguridad Social sugieren, pues, que los extranjeros presentan un mayor número de dimisiones, "con una tendencia ascendente y con un notable incremento entre el inicio y el final del período analizado". Y, en contraste, los españoles muestran un comportamiento "más estable" a lo largo de los cuatro años estudiados, "con un crecimiento más moderado" desde el inicio hasta el cierre del período. Por otro lado, el análisis no detecta "características diferenciadoras relevan-

tes" por género en las renuncias. De esta manera, tanto los hombres como las mujeres registran una tasa de renuncias similar, si bien las diferencias por nacionalidad son el elemento que más se puede llegar a destacar para ambos. Desde hace varios años, la distancia entre las dimisiones de foráneos y nacionales se ha mantenido estable, al menos hasta cierre del año 2023, cuando finaliza el período objeto del estudio. Para entonces, la reforma laboral ya estaba plenamente en vigor.

Pero inciden en que el fenómeno en España es un "proceso estructural más que coyuntural", es decir. No ha sido un cambio repentino, como interpretan muchos análisis de la mal llamada "Gran Renuncia", sino que viene vinculado a factores como la calidad del empleo, las expectativas generacionales y la reconfiguración del mercado laboral antes y después la pandemia. Aunque los autores recogen el posible efecto del relevo generacional en las plantillas (retirada progresiva de los *baby boomers* y entrada en el mercado laboral de la Generación Z).

Sin embargo, el hecho diferencial y más sorprendente en España es el hecho de que desde la reforma laboral de 2021 las dimisiones han pasado de concentrarse en los temporales (suponían seis de cada diez

tas bajas voluntarias siguen muy ligadas a los empleos eventuales.

Ello conecta con el principal hallazgo del artículo: la evolución de esta ratio ha sido muy diferente según la nacionalidad del trabajador. Los extranjeros siempre han tenido peores empleos que los españoles, y también una tasa de dimisiones mucho más elevada. En el primer trimestre de 2020 se situó en el 2,76%, superando en 194 puntos básicos la de los nacionales, que era del 0,84%. Aunque esta brecha puede estar marcado por el impacto inicial de la pandemia, el hecho es que no ha dejado de subir, alcanzando su punto máximo con 227 puntos básicos en el tercer trimestre de 2022, cuando la tasa de dimisiones en extranjeros se situó en un máximo de 3,66% y la de los españoles del 1,39%.

La hostelería destaca como la actividad más castigada por las renuncias

J. Esteban MADRID.

Este análisis basado en la ratio en lugar del número de dimisiones también puede hacerse por ramas de actividad. Y aquí los datos son contundentes: "las dimisiones se han concentrado en secciones de actividad específicas, mientras que en otras este mismo porcentaje es prácticamente nulo".

Hostelería se presenta como la sección de actividad con mayor por-

centaje de afiliados que renuncian, un 3,85% en 2023. Le siguen las actividades de ocio y cultura, con un 2,35% y las "actividades administrativas y servicios auxiliares", aunque su peso en el mercado laboral es mucho menor con un 2,11%. Por otro lado, el sector agrario anota un 1,95% de dimisiones y la construcción un 1,85%.

El estudio concluye que las bajas voluntarias destacan especialmente como aquellos sectores caracte-

rizados "por una elevada rotación y estacionalidad", como la hostelería y el entretenimiento, mientras que en otros con alta demanda de empleos cualificados, como el tecnológico, ya habían empezado a normalizarse a cierre de 2023.

Una hipótesis, que las renuncias son un síntoma de precariedad laboral, que ya habían avanzado análisis anteriores, pero que el nuevo análisis refuerza, con la novedad de que pone sobre la mesa la relación

entre dimisiones y nacionalidad.

Sin embargo, este factor parece tener un efecto desigual por ramas de actividad. Así, los cuatro sectores con mayor tasa de dimisiones, hostelería, ocio y cultura, servicios auxiliares, agricultura y construcción, tienen un peso muy diferente de ocupados foráneos, que hace que la correlación no sea clara, salvo en el primer caso.

Bares, restaurantes y hoteles tenían en 2023 un porcentaje de asa-

lariados extranjeros del 25,6% (en 2025 llega al 26,6) y una tasa de dimisiones que hace dos años ya superaba el 3,85%. A día de hoy, siendo uno de los sectores más afectados por la falta de mano de obra.

La Construcción llegaba al 18,05% de foráneos, si bien la tasa de dimisiones es muy inferior, del 1,85%, lo que implica que en este caso las condiciones convencen más a los trabajadores que ya se han especializado en este sector.

elEconomista.es **INFORMA**

Tu gestión, validada por los líderes.

INFORMA y elEconomista.es te respaldan con una certificación que marca la diferencia.



elEconomista.es **INFORMA**

Certifica la gestión excelente de tu empresa



- ☑ **INFORMA analiza y certifica** los principales parámetros que determinan la gestión excelente de las compañías.
- ☑ **elEconomista ofrece visibilidad** a las empresas certificadas con entrevistas y noticias del evento de entrega de certificados CIEGE.

Aprovecha ahora el test GRATIS de evaluación
<https://excelencia-empresarial.eleconomista.es/>



El Plan de Industria vasco prevé movilizar 12.000 millones en inversiones privadas

El Gobierno autonómico apoyará 20 proyectos empresariales con 3.900 millones

Aida M. Pereda BILBAO.

La única jaula de Faraday que existe en toda España se encuentra en la sede central de Artech, en la localidad vizcaína de Mungia. Un impresionante cubo plateado y resplandeciente, de 54 metros de largo, 30 de ancho y 27 de alto, en el que se hacen pruebas de laboratorio con equipos de ultra tensión y que se es buena muestra del alto componente de I+D+i que ha vertebrado los más de 75 años de historia de la cotizada vasca. Y precisamente fue éste el escenario elegido por el Gobierno vasco para presentar el pasado miércoles, en compañía del presidente y CEO de Artech, Alexander Artech, y junto a los representantes de las principales empresas del territorio, el Plan de Industria que guiará esta legislatura.

Una hoja de ruta que ha sido elaborada tras meses de reuniones y visitas con el objetivo de conocer la realidad y palpar las necesidades del tejido empresarial vasco, y que han sido plasmadas ahora en un borrador en el que se han seleccionado 20 proyectos que serán desarrollados bajo el modelo de colaboración público-privada con el objetivo de reanimar un sector, como es el industrial, con un histórico peso en la economía de Euskadi y que aspira a convertirse ahora en corazón industrial del continente europeo.

Proyectos transformadores

Y, para transformar su tejido industrial, el Ejecutivo autonómico destinará 3.900 millones de euros hasta 2028, con los que prevé movilizar hasta 12.000 millones de euros de inversión privada siguiendo la regla 3 a 1 del informe Draghi. Esta herramienta se alinea con las prioridades estratégicas europeas de innovación, descarbonización, autonomía estratégica y desburocratización, para



Presentación del Plan vasco de Industria en el laboratorio de innovación de Artech. EE

contribuir al proceso de reindustrialización del continente. Entre las prioridades de este plan destaca el arraigo empresarial, la atracción de inversión extranjera, el desarrollo del talento, la atracción de las muje-

res a la industria, la descarbonización, incrementar el tamaño de las pymes o incentivar nuevas aplicaciones de la inteligencia artificial. Los 20 proyectos que forman parte de la primera lista que ha realizado

el Gobierno vasco, que prevé ampliar próximamente, tienen un enfoque "transformador" y líneas de ejecución transversales y colaborativas entre instituciones, empresas y clústeres, tal y como han destacado desde el Departamento de Industria.

Tras el apagón, se ha puesto aún más en evidencia la urgente necesidad de llevar a cabo una modernización de las redes eléctricas. Y, con ese propósito, el Gobierno vasco quiere crear una alianza empresarial en 2026 para el desarrollo de equipamiento de última generación que permita modernizar la red bajo el nombre de Grid4Industry. Otro de los proyectos seleccionados estará relacionado con el sector aeronáutico y las nuevas arquitecturas de motores y tecnologías para aviones

que utilicen combustibles sostenibles en 2026.

También la robótica protagonizará una de las iniciativas que están ya sobre la mesa del Ejecutivo autonómico y que apuestan por la puesta en marcha de un centro de soluciones avanzadas en robótica para 2027, que sirva como espacio de testeo y validación de este tipo de tecnologías. Además, se mantendrá la apuesta por el hidrógeno y, en el nuevo plan industrial se seguirá impulsando el valle de descarbonización del territorio vasco, con el Corredor Vasco del Hidrógeno (BH2C) como elemento central de una red de infraestructuras para descarbonizar la industria, objetivo marcado para 2032.

Impulso a las pymes

En esta hoja de ruta, las pymes tendrán un espacio de apoyo a través de la puesta en marcha de un programa de orientación y asesoramiento en la aplicación de la normativa ESG, que se verá complementado con un programa de ayudas, de manera que las pequeñas y medianas empresas vascas puedan "ganar competitivi-

Los 20 proyectos empresariales seleccionados tienen un enfoque "transformador"

Reserva de 7.850.000 metros cuadrados de suelo industrial para 2028

Otra de las estrategias de este plan industrial es la reserva de suelo con esta finalidad, un bien muy preciado para el desarrollo de nuevas inversiones empresariales. En este sentido, se espera poner 2.850.000 metros cuadrados de superficie a disposición de nuevos desarrollos tecno-industriales que, tal y como adelanta el Gobierno vasco, se verán complementados con más de 5 millones de metros cuadrados adicionales de nuevos terrenos que se habilitarán en los Parques Tecnológicos de Euskadi para 2028.

dad y conseguir contratos con otras empresas por cumplir con esta evaluación", tal y como destaca Jauregi.

Ante la necesidad de nuevos profesionales, Euskadi seguirá fomentando la incorporación de las mujeres a la industria reforzando las campañas de promoción de estas vocaciones entre este segmento de población y haciendo especial hincapié en las nuevas generaciones.

Y, por último, el plan contempla la necesidad de trabajar en la adaptación medioambiental a través de la creación del laboratorio Euskadi Climate Change Adaptation Living Lab, que llevará a cabo diversas actuaciones para preparar al territorio vasco y a sus empresas ante los efectos del cambio climático.

Las muertes por accidente laboral descienden un 2,5% hasta abril

El sector servicios es el que registró un mayor número de fallecimientos

Agencias MADRID.

Un total de 236 trabajadores fallecieron en accidente laboral en los cuatro primeros meses del año, seis menos que en igual periodo de 2024, lo que en términos relativos implica un descenso del 2,5%, según datos provisionales del Ministerio de

Trabajo y Economía Social. La mayor parte de los accidentes mortales del primer trimestre del año se produjeron por infartos y derrames cerebrales (85), golpes por la caída de un trabajador (29), accidentes de tráfico (24) y quedarse atrapado, ser aplastado o sufrir una amputación (23).

De acuerdo con los datos provisionales del Ministerio, los accidentes mortales en jornada de trabajo bajaron un 4,5% hasta abril tras registrarse 193 fallecidos, nueve me-

nos que en 2024, mientras que los siniestros *in itinere* con resultado de muerte aumentaron un 7,5%, hasta un total de 43 fallecidos, tres más que en el primer cuatrimestre del año pasado.

Dentro de los accidentes mortales en jornada de trabajo, el sector servicios registró el mayor número de fallecidos, un total de 92, con un descenso del 18,6% frente a 2024. También recortó su cifra de siniestros mortales el sector agrario, donde fallecieron 15 trabajadores, uno

menos que hasta abril de 2024.

Por contra, los accidentes con resultado de muerte en jornada de trabajo subieron en la construcción, con 55 fallecidos, diez más que en 2024 (+22,2%), y en la industria, que registró 31 muertes, tres más que en el primer cuatrimestre del año pasado (+10,7%).

El índice de incidencia de accidentes mortales (número de accidentes mortales por cada 100.000 trabajadores) bajó hasta abril un 6,3%, con descensos del 20,2% y

del 7,4% en servicios y agricultura, respectivamente, y ascensos del 19,5% y del 9,1% en construcción e industria.

Los accidentes con baja laboral disminuyeron un 4,7% en los cuatro primeros meses del año, hasta un total de 189.745, de los que 162.791 se produjeron en el centro de trabajo (-5,2%) y 26.954 fueron accidentes *in itinere* (los que se producen en el trayecto de casa al trabajo o viceversa), con un retroceso interanual del 2%.

Economía



Imagen de los controles de acceso al Peñón. EFE

El acuerdo sobre Gibraltar aún excluye el libre comercio de servicios con la UE

El acuerdo elimina los controles a mercancías entre el territorio británico y español

Lidia Montes BRUSELAS.

El último muro de la Europa Continental tiene los días contados. La Verja de Gibraltar, esa división entre suelo británico y español al sur de la Península Ibérica, será historia. Lo será gracias al acuerdo histórico que se alcanzó la pasada semana entre la Bruselas, España y Reino Unido. Fueron cuatro años de negociaciones, cinco desde que se produjo el Brexit, que dejó en un limbo la situación del Peñón, envuelta en interminables negociaciones.

Los pormenores del pacto se van conociendo poco a poco. Lo más relevante: permitirá la incorporación de Gibraltar al espacio Schengen. Los detalles revelan puntos como que los servicios gibraltareños quedan excluidos de la libre circulación en el espacio comunitario o que las mercancías deberán entrar en el Pe-

ñón por transporte terrestre. La principal novedad la constituye ese libre acceso y libre circulación de personas y mercancías entre España y Gibraltar. Desaparecen los controles y las barreras físicas sobre personas físicas y bienes entre territorio británico y español. Gibraltar estará conectado al espacio Schengen, pero con excepciones. No se incluye en esta libre circulación al sector servicios.

Las negociaciones han sido arduas. Se han estrechado en los últimos meses y uno de los reclamos por parte de las autoridades gibraltareñas era, precisamente, conseguir ese acceso al intercambio de servicios también. Pero la promiscua de negocios vinculados al juego en el Peñón ha terminado por dar peso a las reservas del bloque comunitario.

Por otro lado, la libre circulación de bienes a Gibraltar tiene también

El grueso de los productos que circulan en el Peñón, el 99%, proceden de España

sus condiciones. Se establecerá un periodo transitorio para este acuerdo por el cual todos los bienes que entren a Gibraltar deben pasar por España y deben llegar por transporte terrestre o marítimo, no por aire. En todo caso, el rango de bienes que pueden llegar por mar es muy limitado, se aplica a casos específicos, según han detallado fuentes comunitarias.

Es así que las autoridades españolas serán, por tanto, responsables de realizar los controles, localizados en La Línea, Algeciras y otro

punto adicional todavía por decidir. El régimen se aplica a todos los bienes, pero este intercambio se limita a España. Si un producto llega al mercado francés se considerará un producto británico, han explicado fuentes comunitarias, por tanto, se verían sometidos a los controles para circular en la UE.

Controles

A priori, el 99,9% de los productos que circulan en el Peñón son de procedencia española. Se establece, esto sí, un procedimiento especial de exportaciones para aquellos productos que Gibraltar manda a terceros países, aquellos fuera del mercado comunitario. Un procedimiento en el que actualmente transita por el puerto de Valencia y que se refiere especialmente a la exportación de vehículos.

Concretamente, habrá exenciones en los controles para los coches

Los detalles

Personas y bienes

El acuerdo establece la libre circulación de personas y mercancías entre el Peñón y España.

Servicios

No se conceden los mismos derechos a los servicios gibraltareños

Transporte

Los bienes que entren al Peñón deben pasar por España y entrar por carretera.

Fiscalidad

Gibraltar aplicará a los productos una tasa del 15% que se elevará al 17% en un plazo de tres años.

Doble control

Fijan dos controles en frontera, uno de las autoridades españolas y otro de las británicas.

que se importan, se reacondicionan y se vuelven a exportar desde Gibraltar, un elemento clave para la economía del Peñón.

Se establecen dos tipos de controles en frontera, uno realizado por autoridades gibraltareñas y otro por españolas. Los controles de entrada al espacio Schengen los realizarán las autoridades españolas tanto en el puerto como en el aeropuerto del Peñón. Fuentes comunitarias han comparado la dinámica con la que se dispone actualmente en la estación londinense de Saint Pancras, de donde parten los trenes Eurostat que conectan la capital británica con Bruselas. Allí hay un control que realiza la policía de Reino Unido y otro que ejecuta la policía francesa. Las autoridades españolas tomarán la decisión en caso de detención en el acceso a Schengen sin que las británicas puedan interferir.

El Peñón aplicará un gravámen del 15% a la venta de productos

Lidia Montes BRUSELAS.

Uno de los principales escollos en la negociación entre la Comisión Europea, Reino Unido y España radicaba en el tratamiento fiscal a la venta de productos. O, dicho de otra forma, el hecho de que Gibraltar no aplique IVA a la venta de productos ha supuesto un escollo en las negociaciones ante las evidentes preocupaciones por competencia desleal. Finalmente, el acuerdo fraguado tras cuatro años de negocia-

ciones, incluye que en el Peñón se aplicará una *transaction tax*, una suerte de IVA similar al comunitario, que se aplicará sobre la venta de productos. A una tasa del 15% en los tres primeros años para elevarse, posteriormente, al 17%.

“Desde el día uno en que se empieza a aplicar el acuerdo Gibraltar aplicará una tasa del 15%” a los productos de consumo, han explicado fuentes comunitarias. Es lo que en el acuerdo figura como mecanismo de convergencia fiscal, pe-

ro del que no se habían ofrecido detalles. La idea es que la diferencia entre la venta de productos en suelo español y británico no cree distorsiones para el comercio. Y para asegurarse de que así sea, se creará un grupo independiente de expertos que analizarán la progresión de la media.

“Se trata de un nivel de “IVA” (aunque no se denomine como tal) ligeramente más bajo al que se aplica en la UE”, explican fuentes comunitarias, por ese motivo, es im-

portante ejercer una supervisión. De los pocos detalles que se conocen aún de lo pactado, se sabe que incluye un principio de igualdad en las reglas del juego que afecta a la fiscalidad y a las ayudas de Estado.

El pacto mantiene la soberanía territorial de Gibraltar intacta y deja de lado reivindicaciones de parte de España o Reino Unido. Este constituyó uno de los puntos de dificultad para llegar a un entendimiento: pactar que el acuerdo no puede utilizarse para tomar posi-

ción a nivel internacional. Los detalles del acuerdo, que aún debe ser ratificado, se van conociendo poco a poco. Las partes implicadas solo han publicado un escueto documento de una página con los puntos más importantes del pacto, sin detalles. El pacto debe recibir ahora el respaldo unánime de los veintisiete Estados miembro y el visto bueno de la Eurocámara. Si bien se prevé que entre en vigor en 2026, su tramitación podría retrasar los plazos de aplicación.

Cristina Vallejo Candidata a decana del ICAB (Colegio de la Abogacía de Barcelona)

“Terminaré el mandato con unos criterios de honorarios. Es un compromiso firme”

Aleix Mercader BARCELONA.

Cristina Vallejo se postula para liderar el Colegio de la Abogacía de Barcelona (ICAB). En esta entrevista con *elEconomista.es*, la letrada repasa los principales puntos de su programa y anima a votar en las elecciones colegiales del próximo 19 de junio.

¿Por qué se presenta a las elecciones del ICAB?

Cuando empecé mi relación con el colegio, hace ya 25 años, lo hice como formadora en la Escuela de Práctica Jurídica. Al participar en la candidatura de María Eugènia Gay en 2017, me di cuenta de que formando parte de la junta de gobierno se pueden tomar decisiones en beneficio de todos los compañeros, no solo en el ámbito de la formación. Es una ilusión y una vocación de servicio que he ido forjando desde hace tiempo. Al final me dije, ¿por qué no? Lo que empezó como una ilusión ha terminado convirtiéndose en un orgullo de equipo impresionante y profesionalista.

¿Cómo ayudarán a los abogados más jóvenes con dificultades económicas?

La brecha económica puede darse tanto en los jóvenes como en los mayores. En medio también, pero normalmente por estadística se da en los más jóvenes y en los más sénior. Por eso también tenemos personas que pueden ayudar a los mayores en todo el tema de la mutualidad, dando mucha transparencia sobre cómo hacer la pasarela al RETE. Yo soy mutualista del 98, así que soy la primera interesada en tener toda la información sobre la mesa. Por otro lado, tenemos a tres jóvenes en la candidatura y hemos fichado al presidente del GAJ [Grupo de la Abogacía Joven], que ha luchado para que la formación cero y gratuita sea más transversal. ¿Cómo solucionaremos la brecha económica en los jóvenes? Primero, con formación. Cambiaremos la cuota colegial por horas de formación. No queremos que la brecha económica sea un motivo para que los jóvenes no vayan al colegio a formarse. Además, la cuota de incorporación, que son unos 300 euros, se fraccionará para quienes estén haciendo el máster de abogacía. ¿Que no puedes pagarla ni siquiera fraccionada? Daremos becas para no perder talento por una cuestión económica.

¿Las cuotas se congelarán?

Ahora venimos de dos años con las



KIKE RINCON

Becas para jóvenes:

“La cuota de incorporación se fraccionará para quienes hagan el máster de abogacía”

Turno de oficio:

“Dignificarlo es importante para que se vea como una función pública de prestigio”

Más juzgados:

“Hace años que reivindicamos una nueva planta judicial en Barcelona”

cuotas congeladas. No hay ningún motivo para que no sigan así.

Hay otro colectivo que siempre reclama mejoras: el turno de oficio. ¿Qué plantean para ayudar a estos abogados?

Primero, seguir reivindicando sin parar y con la decana en la mesa. Representamos al 70% de la abogacía catalana y tenemos la suerte de que la abogacía en Cataluña está muy unida. Dignificar el turno de oficio es muy importante, ya no solo por el dinero, sino para que se vea como una función pública de prestigio. Ambas cosas se retroalimentan. Por eso hablo de togas limpias. Hay veces en que los propios trabajadores del colegio te dicen que no cojas una toga porque va sola... Las togas se pueden lavar cada semana y no cada tres meses.

Respecto a los honorarios, ¿cómo terminará el expediente de la CNMC?

Por un lado, los recursos interpuestos contra las resoluciones espero que acaben fructuosamente y se retiren las sanciones. Pero a la vez debemos ser beligerantes: la ley orgánica del derecho de defensa nos dice que debemos hacer unos criterios. Es un mandato que nos da a los colegios. Lo que ha hecho muy bien Salvador González, como nue-

vo presidente de la abogacía española, es crear un grupo de trabajo para hacer unos parámetros a partir de los cuales los colegios elaboraremos criterios. Terminaré el mandato con unos criterios de honorarios que acaben con la inseguridad jurídica. Es un compromiso firme.

Recientemente, el Govern ha anunciado nuevas medidas para reforzar la planta judicial. ¿Es un problema de recursos? ¿O es un problema de cómo se ordenan los recursos existentes?

Creo que se da una mezcla. Por un lado, hay una sobrecarga judicial por el incremento de la delincuencia y el aumento de las personas que viven en Barcelona. El poder judicial manifiesta cada año que hay más procedimientos y más denuncias. Todo eso debería ir proporcionalmente de la mano de la creación de nuevos juzgados. Hace años que reivindicamos una nueva planta judicial. La implantación de la ley orgánica de eficiencia es otro reto para esta junta. Estaremos atentos. Pero yo, que me dedico al derecho inmobiliario, he presentado dos desahucios el mismo día que han ido a dos juzgados y en un caso tengo las llaves y en el otro, tengo el juicio en septiembre. Luego, esto no se trata de medios, sino de organización interna.

Otra forma de descongestionar los tribunales son los ADR, los métodos de resolución alternativa de conflictos.

Efectivamente. Es un nuevo paradigma. En Inglaterra, es un prestigio alcanzar un acuerdo, incluso se percibe una minuta mayor. Pero aquí no lo tenemos interiorizado. El ICAB ha liderado muchísimo la abogacía colaborativa y yo recojo el fruto de los mandatos anteriores. Tenemos el primer programa formativo nacido en un colegio profesional sobre ADR. Además, Cataluña es la primera comunidad autónoma con un MASC público [siglas en catalán de *Mitjans Adequats de Solució de Controvèrsies*]. Por todo esto en nuestro programa verás muchos compromisos concretos.

Las votaciones son el próximo 19 de junio. Es verdad que, al igual que en otros gremios, la participación es muy baja. ¿Cómo animaría a los colegiados a ir a las urnas?

Estamos de ruta por Barcelona y compañero a compañero les decimos que si realmente queremos hacer de lobi debemos legitimarnos vía voto. Si hay una legitimación en el voto, se reflejará una abogacía fuerte y unida. Y cuando nos sentemos con la administración pública, podremos decir que el 40% o el 50% de la profesión nos respalda.

Economía

Milei se reúne en Madrid con una decena de directivos de empresas de sectores clave

El presidente argentino defendió el “rumbo trazado” ante compañías como BBVA y Naturgy

Agencias MADRID.

El presidente argentino, Javier Milei, mantuvo este sábado un encuentro con varios directivos de empresas clave para el tejido productivo español como el Banco Santander, BBVA y Naturgy, entre otras. El objetivo de la reunión era que el presidente argentino explicase el rumbo económico que está aplicando dentro de su programa de gobierno.

A este encuentro acudieron una decena de empresarios de sectores clave como energía, industria, inmobiliario, farmacéutico, infraestructura, distribución y servicios financieros. Las declaraciones de Milei se centraron en exponer “con claridad y convicción las reformas estructurales” en marcha, según ha destacado la Presidencia argentina en un comunicado.

El saneamiento de las cuentas públicas, la libertad de mercado, la seguridad jurídica y la atracción de inversiones son los pilares del modelo, según aseguró este sábado Milei en la capital española.

“La Argentina está dejando atrás décadas de decadencia y se encamina, con decisión, hacia un mode-



El presidente de Argentina, Javier Milei, en Madrid. EFE

lo basado en el respeto irrestricto por la propiedad privada, el equilibrio fiscal permanente y la apertura al comercio y la inversión”, argumentó.

Tras la exposición, hubo un “fructífero intercambio de ideas con los empresarios”, quienes “manifestaron su interés creciente en partici-

par del proceso de recuperación y transformación de la Argentina”, tal y como trasladó la Casa Rosada a los medios tras el encuentro.

“El rumbo económico trazado no se negocia: se mantendrá firme en la senda del orden macroeco-

nómico, la desregulación de los mercados y la generación de condiciones reales para el crecimiento económico. La Argentina ha iniciado una nueva era. Y el mundo lo está mirando con atención”, quiso remarcar.

Milei estuvo acompañado por la secretaria general de la Presidencia, Karina Milei; el Ministro de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Gerardo Werthein; y el embajador argentino en España, Wenceslao Bunge Saravia.

Por la parte empresarial asistieron el consejero delegado del Grupo Banco Santander, Héctor Grisi Checa; el CEO de Urbaser, Fernando Abril-Martorell; el presidente de Damm y Disa Corporación, Demetrio Carceller Arce; el cofundador del Grupo E Moisés El Mann Arazi; el cofundador del Grupo E André El Mann Arazi; el presidente del Consejo de Administración de Asea, Alberto Torrado; el presidente Grupo Insud Pharma, Leandro Sigman; el CEO de Merlin Properties, Ismael Clemente; el CEO de Latam-BBVA, Jorge Sáenz-Azcúnaga Carranza, y el director general de Redes de Naturgy, Pedro Larrea Paguga.

Sordo se presenta a la reelección como secretario general de CCOO

elEconomista.es MADRID.

CCOO celebrará en Madrid del 19 al 21 de junio su XIII Congreso Confederado bajo el lema *Respuestas. Nuevos retos, misma lucha*, en el que el actual secretario general de CCOO, Unai Sordo, se presentará por tercera y última vez para su reelección en el cargo.

El acto inaugural se producirá el jueves a las 11 horas y contará con una intervención de Sordo en la que analizará la situación económica y social, además de presentar un balance de la gestión sindical de los últimos cuatro años. Además, el inicio del Congreso contará con la participación de representantes del Gobierno, fuerzas políticas, sindicatos internacionales y organizaciones sociales. La clausura se producirá el sábado a las 11 horas con la intervención de la persona elegida para ocupar la Secretaría General.

El cargo de secretario general en CCOO está limitado a un máximo de tres mandatos (dos ordinarios y uno de carácter extraordinario) de cuatro años de duración cada uno, por lo que, de ser reelegido, sería el último mandato de Sordo como líder.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

¿Fija, variable o mixta?

Consulta el ranking con las

mejores hipotecas

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



Consulta las mejores hipotecas, aquí:

www.bit.ly/mejores_hipotecas

¿Quién quiere que Ucrania provoque una guerra nuclear?



Análisis

Jorge Cachinero

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

Ucrania atacó aeródromos militares dentro de la Federación de Rusia el 1 de junio de 2025, víspera de la segunda reunión del año entre las delegaciones rusa y ucraniana en Estambul. Los objetivos fueron aeropuertos rusos en las regiones de Múrmansk, en el norte, de Ivanovo y de Riazán, en el centro, y de Irkutsk, de Siberia y de Amur, en el este. La acometida sincronizada utilizó drones con visión de primera persona que fueron activados y lanzados desde terrenos próximos a dichos aeropuertos. El ministerio de Defensa de Rusia adelantó que los efectos de la agresión son limitados, ya que fue repelida en todos aquellos aeropuertos, con la excepción de la ocurrida en Irkutsk, donde algunas aeronaves se incendiaron.

El viceministro de Asuntos Exteriores de Rusia, Sergei Ryabkov, afirmó con posterioridad que dichos aviones afectados no superaron la media docena y que algunos de estos estaban fuera de uso por antiguos.

Ninguno de los incidentes causó daños irreparables, importantes o víctimas.

Zelensky activó inmediatamente sus divisiones de propaganda para describir el carácter "histórico" de la operación, lo mucho que se había invertido en su ejecución y lo maltrecha que quedó la aviación estratégica rusa, es decir, la que cuenta con capacidades nucleares. El responsable de la realización de esos actos fue el Servicio de Seguridad Interior de Ucrania (SBU), cuyo jefe es Vasily Malyuk.

Los medios de comunicación occidentales actuaron como voceros inconscientes de la intoxicación ucraniana sobre la dimensión de es-



ISTOCK

tos hechos, sin reparar en las graves consecuencias que podrían provocar realmente. Dos son los factores críticos de contexto a los que nadie quiere prestar atención en Europa de forma irresponsable, cuando no, suicida. El primero es el Nuevo Tratado START entre Estados Unidos (EEUU) y Rusia sobre medidas para la reducción y la limitación de armas estratégicas ofensivas, que entró en vigor el 5 de febrero de 2011 y que fue prorrogado hasta el 4 de febrero de 2026.

Esta versión nueva del START refuerza la seguridad nacional de EEUU y de Rusia al im-

poner límites verificables para todas las armas nucleares de alcance intercontinental desplegadas por cualquiera de los dos países. Los sistemas de verificación y de transparencia del START nuevo que obligan a las partes son complejos y detallados.

El START nuevo exige notificaciones mutuas continuas sobre el estado, "desplegado o no desplegado", y "la asignación de bases o instalaciones de todos los vectores estratégicos y lanzadores", es decir, de los bombarderos de las Fuerzas Aéreas respectivas. Estas notificaciones no aplican a los misiles

terrestres móviles o a los basados en submarinos nucleares. Los bombarderos rusos atacados por Ucrania estaban aparcados a la vista de los satélites estadounidenses en cumplimiento de esos sistemas de verificación, como lo están los de EEUU ante los ojos de los de Rusia. El segundo factor preocupante surge de la revisión de la doctrina nuclear de Rusia, que su gobierno realizó el 19 de noviembre de 2024 y plasmó en el documento "Fundamentos de la política estatal de la Federación de Rusia en el ámbito de la disuasión nuclear". Estos cambios en su doctrina nuclear amplían las condiciones en las que Moscú usaría su arsenal nuclear.

La "recepción de información fiable sobre el lanzamiento masivo de armas de ataque aeroespacial (...) y su cruce de la frontera estatal de la Federación de Rusia" es uno de esos escenarios nuevos que se han incorporado a la doctrina nuclear rusa.

Un ataque a gran escala contra Rusia con misiles convencionales, drones o aviones podría cumplir dichos criterios para una respuesta nuclear.

Asimismo, cualquier agresión contra Rusia por parte de un Estado no nuclear, si está respaldado por una potencia nuclear, será considerado como un ataque conjunto de ambos. El gobierno ruso declaró que está investigan-

Kiev atacó aeródromos militares dentro de Rusia el 1 de junio de 2025

do todos los detalles de esos ataques.

¿Qué hará Rusia en el caso de que identifique que la operación de los drones ucranianos contra los bombarderos nucleares rusos, en territorio ruso, fue, por ejemplo, instigada, preparada, entrenada o supervisada por el MI6 británico?

La Federación de Rusia está obligada a proteger su capacidad de disuasión, su presidente, Vladimir Putin, se lo ha comunicado al presidente de EEUU, Donald J. Trump, y éste quiso que se supiera públicamente que no se opone a la respuesta de Moscú.

La tasa de inflación en Alemania se mantiene en el 2,1%

Se ha estabilizado debido a la caída continua de los precios de la energía, pero los alimentos han subido

elEconomista.es MADRID.

La tasa de inflación en Alemania fue del 2,1% en mayo de 2025. En abril también se situó en el 2,1%, tras haber sido solo ligeramente superior en marzo (2,2%), mientras que en enero y febrero fue del 2,3%. "La tasa de inflación se ha estabilizado, principalmente debido a la continua caída de los precios de la energía", afirmó Ruth Brand, presidenta de la Oficina Federal de Estadística (Destatis) al dar a conocer el dato. "En cambio, el aumento de los precios de los alimen-

tos y los servicios continuó impulsando la inflación en mayo". En comparación con el mes de abril de, los precios al consumo aumentaron un 0,1% en mayo.

Los precios de los productos energéticos fueron un 4,6% inferiores en mayo respecto al mismo mes del año anterior. Por lo tanto, la caída de precios fue menor que la del mes anterior (-5,4%).

En términos interanuales, los precios de los combustibles, en particular, disminuyeron en mayo, un 6,8%. Los precios de la energía para los hogares cayeron un 3% durante el mismo período.

Los consumidores experimentaron una reducción de los precios de la electricidad (-2,4%), la leña, los pellets de madera u otros combustibles (-5,4%) y el gasóleo lige-

En mayo bajaron la electricidad, la leña y el gasóleo ligero y se encarecieron la fruta y el azúcar

ro para calefacción (-9,5%). La calefacción urbana (-0,3%) y el gas natural (-0,1%) también fueron ligeramente más baratos que un año antes.

Los precios de los alimentos fueron un 2,8% más altos en mayo que en el mismo mes del año anterior, lo que significa que estos aumentos también superaron la inflación general en mayo. La inflación también había aumentado un 2,8% en

abril. De mayo de 2024 a mayo de 2025, los precios aumentaron principalmente para la fruta (7,4%) y el azúcar, la mermelada, la miel y otros productos de confitería (6,6%). El aumento de precio también fue significativo para las grasas y aceites comestibles (4,7%), así como para los productos lácteos y los huevos (4,6%).

En algunos casos, los aumentos bruscos de precios (por ejemplo, el chocolate, un 20,2% o la mantequilla, un 17,6%) se vieron compensados por notables disminuciones de precios (azúcar: -27,5%; aceite de oliva: -17,2%). Además, se observaron crecimientos de precios inferiores a la media, por ejemplo, para el pan y los productos de cereales (0,7%) y para el pescado, los productos pesqueros y los mariscos

(0,2%). Las verduras fueron ligeramente más baratas que un año antes (0,2%, incluidas las patatas, que tuvieron una bajada de -6,4%).

En comparación con abril, el índice de precios al consumidor aumentó un 0,1% en mayo. Los aumentos intermensuales incluyeron las pernoctaciones (4,8%) y las bebidas no alcohólicas (1,4%, incluyendo café y bebidas similares, que subieron un 3,4%).

Sin embargo, los precios de la energía cayeron en general un 0,4% en comparación con el mes anterior, con el abaratamiento de los combustibles (-0,7%), la leña, los pellets de madera y otros combustibles sólidos (-2,0%) y el gasóleo ligero para calefacción (-2,7%). Los precios de los alimentos también disminuyeron ligeramente.

Normas & Tributos

Topes a deducir pérdidas, donaciones y coches marcan la campaña de Sociedades

Las compañías podrán minorar el 20% de los importes destinados a incrementar los fondos propios

Eva Díaz MADRID.

La campaña para que las empresas presenten el Impuesto sobre Sociedades de 2024 arranca el 1 de julio y hasta el día 25, con el regreso de los límites a compensar pérdidas, las deducciones por realizar donaciones o por adquirir vehículos eléctricos y las ayudas para reforzar solvencia como principales novedades.

La Agencia Tributaria ya recaudó 39.096 millones de euros el año pasado a través de este impuesto, lo que supuso un 11,5% más que en el ejercicio anterior y se espera que la recaudación continúe en aumento en esta campaña por los mayores beneficios de las empresas. La cifra apunta a superar por primera vez los 44.800 millones de euros recaudados en 2007, récord histórico de ingresos.

Las empresas presentarán entre el 1 y el 25 de julio la declaración de 2024

Estos son las grandes novedades a tener en cuenta para presentar la declaración de Sociedades.

Deducir los 'números rojos'

El Ejecutivo recuperó a través de la ley que aprobó el impuesto mínimo global del 15% varias de las medidas que incluía el Real Decreto-ley de 2016 para endurecer la tributación por Sociedades y que anuló el Tribunal Constitucional en enero de 2024.

Por tanto, regresan los topes a compensar pérdidas para las grandes empresas. Las compañías con ingresos de entre 20 y 60 millones solo podrán deducir en el impuesto el 50% de sus números rojos, mientras que aquellas que facturen más de 60 millones tendrán limitada esta compensación al 25% de las pérdidas. El Gobierno también prorrogó a 2024 y 2025 los topes para deducir pérdidas a los grupos consolidados, de modo que solo podrán compensar el 50% de los números rojos de sus filiales. La otra mitad de las pérdidas no computadas deberán incluirse a partes iguales a lo largo de los próximos diez años a partir del 1 de enero de 2025, es decir, de la campaña que se elaborará en el verano de 2026.

Estas son las novedades más relevantes en Sociedades para 2024

Recuperación de las medidas de Montoro para endurecer el impuesto, que tumbó la justicia



Más dificultades para compensar pérdidas

Empresas con ingresos de entre:

✓ 20 y 60 mill. → 50% de las pérdidas

✓ 60 mill. → 25% de las pérdidas

Límites para evitar la doble tributación internacional

✓ La deducción para evitar pagar dos veces por beneficios en el extranjero se topa al 50% de la cuota del impuesto

Devolver las deducciones hechas antes de 2013 por deterioros en el valor de participaciones

✓ Las compañías deberán reintegrarlas a partes iguales en 2024, 2025 y 2026

Castigo a los grupos consolidados



✓ Solo podrán compensar el 50% de las pérdidas de sus filiales

Donaciones



Las empresas podrán deducir:

✓ 40% del valor de la donación

✓ 45% si la donación se hace dos o más años seguidos

Coches eléctricos y energía renovable



Las compañías tendrán libertad de amortización de la inversión por:

✓ Adquisición de coches eléctricos

✓ Instalación de puntos para recargarlos

✓ Instalaciones de energía renovable, hasta un límite de 500.000€ si se mantiene el empleo

Ampliar fondos propios



✓ Las empresas que amplíen fondos propios, podrán deducir el 15% de lo incrementado

Compañías de nueva creación



✓ Si logran ganancias por primera vez en 2024, podrán aplicar un tipo reducido del 15%

Empresas pequeñas, que ingresen menos de 10 mill.



✓ Libre amortización de inversiones que generen empleo, hasta 120.000€ al año

✓ Dedución del 10% (como máximo de 1 millón) si destinan ese porcentaje a reservas

Fuente: Reaf, elaboración propia.

eE

Doble tributación

Otra de las medidas que tumbó la Corte de Garantías y que ha recuperado el legislador con efectos al 1 de enero de 2024 es el límite a las deducciones para evitar la doble tributación de los beneficios o dividendos procedentes del extranjero. Las compañías que tengan unos ingresos anuales superiores a los 20 millones de euros solo podrán aplicar una deducción del 50%.

Reversión de los deterioros

Finalmente, la tercera gran medida rescatada obliga a las compañías

a devolver al fisco a partes iguales en tres años (2024, 2025 y 2026) las deducciones que se aplicaron antes del 1 de enero de 2013 por los deterioros de valor sufridos en empresas en las que participaban con motivo de la gran crisis.

Salarios de administradores

Desde 2024, las empresas pueden deducirse sin riesgos los salarios de los administradores, aunque los estatutos de la sociedad no recojan el carácter remunerado del cargo.

El Tribunal Supremo estableció en una sentencia del 13 de marzo

del año pasado que las compañías pueden restar este gasto del impuesto siempre que la retribución que se hace al administrador sea por un trabajo real y efectivo en beneficio de la empresa. Además, aclaró que las normas mercantiles no trascienden al ámbito fiscal, en referencia a que se infrinjan los estatutos porque no remuneren el cargo.

Fondos propios

De cara a 2024 se incrementaron las deducciones en Sociedades para las compañías que eleven sus fondos propios. Podrán minorarse de

la base imponible el 20% de la cantidad incrementada, si se mantiene tres años. Además, si contratan también hay beneficios. Las firmas que eleven entre un 2% y un 5% la plantilla (y la mantengan tres años) podrán deducir de la base imponible de Sociedades el 23% del importe de fondos propios incrementado; si la suben entre un 5% y un 10%, podrán minorarse un 26%, y si la amplían más de un 10%, la deducción será de hasta el 30%.

Donaciones

La reforma de la Ley de Mecenazgo, que entró en vigor en enero de 2024, amplió las deducciones para las empresas que contribuyan a una o varias causas sociales. Las compañías y fundaciones tendrán derecho a minorar en la cuota íntegra de Sociedades hasta el 40% del valor de la aportación. Por otro lado,

Más facilidades para desgravar las inversiones en vehículos eléctricos e innovación

si la contribución que hace la compañía a una ONG, fundación o cualquier otra entidad es recurrente, es decir, que se repite al menos durante dos años seguidos, la deducción podrá alcanzar hasta el 45% del importe donado.

El límite de este incentivo es del 15% de la base imponible del impuesto en 2024, antes se situaba en el 10%.

Ventajas por I+D+i

El Tribunal Supremo allanó el camino a las empresas que invierten en I+D+i para poder deducirse estos gastos en el Impuesto de Sociedades. El Ministerio de Ciencia e Innovación tiene que avalar el destino de estos gastos a través de un informe. Sin embargo, Hacienda estaba cuestionando la auténtica finalidad de las inversiones y, por tanto, impidiendo las deducciones.

El alto tribunal, en tres fallos de octubre de 2024, fijó que los informes del Ministerio de Ciencia son vinculantes para la Agencia Tributaria, de modo que tiene que obedecerlos. Espetó que una Administración no puede considerar que las inversiones cumplen los requisitos, a la par que lo contrario. Además, cuestionó que los técnicos de Ha-



Una persona hace cuentas con una calculadora. ISTOCK

cienda tengan los conocimientos suficientes para entrar a analizar las inversiones.

Vehículos eléctricos

Las compañías que hayan adquirido vehículos eléctricos en 2024 (también aplica para las inversiones en 2025) pueden disfrutar de la libertad de amortización de los gastos para deducírselos en sus beneficios de forma más rápida y ganar liquidez.

Los coches que entran dentro de esta ventaja son los FVC (vehículo eléctrico de pila de combustible), FCHV (vehículo híbrido de pila de combustible), BEV (vehículo eléctrico que utiliza batería recargable), REEV (vehículo eléctrico de autonomía extendida) y PHEV (vehículo eléctrico híbrido enchufable).

Además, las empresas también tendrán libre amortización de la inversión que realicen para instalar nuevas infraestructuras de recarga.

Esta modalidad de amortización también se podrá utilizar para deducir los gastos realizados para poner instalaciones de energía renovable, como placas solares, por un límite máximo de 500.000 euros y siempre que la empresa mantenga

El modelo para corregir errores en la declaración, aún sin aprobar

El Ministerio de Hacienda aún no ha aprobado la Orden con el modelo para que las compañías puedan utilizar la nueva autoliquidación rectificativa para corregir posibles errores que cometan en la declaración de 2024 que presentan en dos semanas. No obstante, aún hay tiempo teniendo en cuenta que aprobó la Orden con el nuevo modelo para rectificar la declaración de la Renta el 13 de marzo, 20 días antes de que arrancara la campaña. El Ejecutivo cambió el sistema para rectificar las autoliquidaciones en 2023, aunque no fue hasta enero de 2024 cuando aclaró por Real Decreto a qué impuestos afectaba. Así, el 30 de julio de 2024 aprobó estos

modelos para que se pudieran rectificar las declaraciones del IVA; el pasado mes de marzo hizo lo pertinente con el IRPF, y queda pendiente para Sociedades, los Impuestos Especiales y el Impuesto sobre Gases Fluorados de Efecto Invernadero. La autoliquidación rectificativa permite a los contribuyentes corregir los datos de las declaraciones, completarlos o modificarlos sin necesidad de esperar a la resolución de la Administración. Las empresas tienen hasta cuatro años para realizar estos cambios. Los grupos consolidados tendrán que presentar una rectificación por el grupo fiscal y por cada filial que se vea afectada por la corrección.

en los dos años siguientes el mismo número de trabajadores.

Nuevas compañías

Las empresas que en 2024 hayan logrado por primera vez benefi-

ciar de su creación podrán disfrutar tanto en este ejercicio como en el siguiente de un tipo impositivo del 15%, frente al general del 25%. No obstante, si las compañías están pendientes de compensar pérdidas de

años anteriores pueden trasladarlas al tercer año, si continúan obteniendo resultados positivos, que es cuando comenzarán a tributar por un tipo superior.

Sociedades pequeñas

Las empresas consideradas de pequeña dimensión, aquellas con una cifra de negocio anual por debajo de los 10 millones de euros, pueden disfrutar de la libre amortización de los gastos realizados para generar empleo con un límite máximo de 120.000 euros.

Negocio de alquiler

Por primera vez en 2024, las empresas dedicadas al alquiler inmobiliario que cuenten con un elevado número de inmuebles también podrán disfrutar de la bonificación del 40% en el Impuesto de Sociedades aunque tengan contratada a una empresa profesional para que le gestione el negocio en vez de a una persona. La norma obliga a estas compañías a tener al menos un trabajador a tiempo completo para beneficiarse de esta ventaja. Sin embargo, la Dirección General de Tributos (DGT) cambió su doctrina el año pasado permitiendo a estas compañías la bonificación si contrata-

ban a una firma especializada en gestión de activos.

Impuesto del 15% y bancario

Las entidades financieras y las compañías energéticas que tuvieron que pagar el año pasado el gravamen sobre estos dos negocios (a partir de 2025 se eliminó el de las energéticas, quedando solo el bancario) no podrán deducir en Sociedades estos importes.

Las grandes compañías afectadas por el nuevo impuesto mínimo del 15%, aprobado en diciembre, pero con efectos desde el 1 de enero de 2024, tampoco podrán minorar este coste. Este impuesto solo aplica a aquellas empresas y multinacionales con unos ingresos superiores a los 750 millones de euros.

Gastos de atención a clientes

Las compañías podrán deducir en Sociedades los gastos cometidos en 2024 en atenciones a clientes y proveedores (viajes, viajes, comidas). Estas cuantías solo se pueden desgravar en un importe igual al 1% de los ingresos de la empresa. Es decir, si ha gastado 100.000 euros, en atenciones a clientes y sus ingresos fueron de un millón de euros, podrá deducir 10.000 euros.

Normas & Tributos

Salvador González Presidente del Consejo de la Abogacía de España

“El respeto que exigimos para el derecho de defensa lo proclamamos para la independencia judicial”

Xavier Gil Pecharromán MADRID.

El panorama jurídico español bule con una transformación sin precedentes, y la Abogacía se alza como actor clave. Desde la urgencia de regular plataformas que defraudan a ciudadanos vulnerables, pasando por el histórico refuerzo del amparo colegial para proteger a los letrados, la profesión navega un mar de novedades. Sobre ello hablamos con el presidente del Consejo General de la Abogacía.

Denuncian que las plataformas defraudan a los clientes. ¿Cree necesaria una regulación como se ha hecho con las 'fintech'?

Sin lugar a dudas sería conveniente una regulación clara para estas plataformas, de manera similar a como ya ocurre en el sector financiero con las *FinTech*. Existe un marco legislativo que debería operar y que, lamentablemente, presenta serias lagunas. La Ley de Sociedades Profesionales, por ejemplo, quizás necesite una revisión urgente, porque en estos momentos, sociedades y profesionales extramuros de la abogacía ofrecen servicios legales que no deberían ofrecerse, lo que genera graves perjuicios.

¿Reciben quejas en los Colegios?

Constantemente. Recibimos en nuestros Colegios y en el Consejo reclamaciones de ciudadanos y de organismos que se sienten defraudados por la respuesta o la falta de respuesta que obtienen a través de estas plataformas. Uno de los casos que más se repite y que nos produce un enorme desvelo es la situación de las plataformas que abordan el tema de la Segunda Oportunidad. Estas plataformas nacen, desaparecen y vuelven a nacer, pero en su ciclo van defraudando a quienes se encuentran en situaciones de profunda vulnerabilidad. Hablamos de clientes que están en momentos críticos, pensando cómo iniciar una nueva vida con un cúmulo insostenible de deudas, buscando desesperadamente una oportunidad. Y es precisamente en esa fragilidad, donde se les ofrecen servicios sin unos mínimos de calidad, sin unos mínimos de requisitos deontológicos que nuestra profesión exige. Es una situación que va contra la esencia de la Abogacía.

¿El Reglamento de Amparo realmente protegerá al abogado?

Absolutamente. El Reglamento de Amparo es un punto fundamental y decisivo para la Abogacía. Lo hemos aprobado en un Pleno del Consejo



DAVID GARCÍA

General y se convertirá en un cauce formal para la solicitud de amparo por parte de los colegiados que se vean perturbados en el ejercicio de la profesión. Su implementación busca procurar que el ciudadano de a pie tenga más derechos y más posibilidades de defenderlos a través de sus abogados y abogadas. Aunque el amparo colegial se ha venido haciendo toda la vida, este Reglamento lo refuerza y lo oficializa. Ahora, los colegios lo harán con el apoyo de una ley orgánica que lo prevé y con la obligación que tienen los organismos a los que se dirigen los colegios para que respondan a sus solicitudes. Esperamos que este mecanismo de amparo resuelva muchas perturbaciones al ejercicio profesional, intervenciones en juicio e injerencias de todo tipo que puedan producirse en la labor. Además, el Reglamento se enmarca en un convenio para la protección de la abogacía que acaba de aprobar el Consejo de Europa, y que esperamos que el Estado español ratifique lo antes posible.

La idea detrás de este convenio es que para proteger el Estado de Derecho, hay que proteger a la abogacía como elemento y parte esencial de la defensa de los derechos y libertades de los ciudadanos. Este convenio le da un valor importantísimo a que se respete el secreto profesional y la libertad de expresión de los abogados y abogadas en el ejercicio de su profesión.

Hablando de actualidad. ¿Cuál es la posición de la Abogacía ante el caso del Fiscal General del Estado?

El Consejo ya se pronunció con contundencia sobre este tema cuando se conocieron los hechos. Lo dijimos de manera unánime en el Pleno, y lo reitero, la difusión del contenido concreto de comunicaciones, en este caso los correos entre el Ministerio Fiscal y la defensa de un investigado, supone una clara vulneración de la garantía de confidencialidad en las comunicaciones entre las partes que este Consejo rechaza y condena. Este fue un hecho grave por eso pedimos que

se investigase en todos sus extremos. Ahora contamos con una Ley Orgánica del Derecho de Defensa impulsada por la Abogacía, que es una garantía básica de nuestro estado de derecho. Esa ley nos obliga a proteger de manera escrupulosa tanto el secreto de las comunicaciones como cualquier valoración sobre la culpabilidad o inocencia de un investigado hasta que exista sentencia. Cuestionar la presunción de inocencia es cuestionar el pilar en el que se basa el ejercicio del derecho de defensa.

¿Cómo valora el último auto del TS y la posición en la que queda?

El mismo respeto que exigimos para el derecho de defensa lo proclamamos para la independencia judicial. No podemos permitir, porque está mucho en juego, los importantes riesgos que supone el cuestionamiento recurrente por parte de la política sobre los pronunciamientos de los jueces. Por otro lado, quiero dejar claro que, como abogados y abogadas, traba-

Confidencialidad:

“Los correos entre el Ministerio Fiscal y la defensa de un investigado, son una clara vulneración”

Amparo colegial:

“Se enmarca en un convenio para la protección de la abogacía del Consejo de Europa”

Pronunciamientos:

“No podemos permitir los riesgos del cuestionamiento actual por la política sobre los jueces”

jamamos a diario con jueces y fiscales, que hacen su labor con absoluta solvencia, independencia y autonomía. Estamos muy preocupados con todo lo que está sucediendo, ya que perjudica notablemente a la imagen del conjunto del sistema de justicia y que está ocultando los verdaderos problemas cotidianos a los que la ciudadanía se enfrenta cada día en los juzgados. Afrontamos problemas graves como los retrasos en el funcionamiento de Justicia, la implantación de nuevas reformas procesales y modelos de organización, la renovación de la justicia gratuita y nuestro empeño en que se solucione el problema de la revisión social y no podemos ni debemos demorarnos más en todos ellos.

¿Cómo está el asunto de las pensiones y la pasarela al Reta?

El abordaje de la situación de la mutualidad se ha establecido como una prioridad fundamental en el mandato actual del Consejo. La situación es crítica: Nos preocupa mucho la situación de determinados compañeros que están ya cerca de la jubilación, pensando en la jubilación, retrasando la jubilación porque no tienen una respuesta digna a qué va a pasar con sus pensiones. Son compañeros que han cotizado durante 35, 45 años y que no tienen una solución para su futuro. Impulsar una solución es, por tanto, una de las principales líneas de acción del Consejo.

Gestión Empresarial

El 81% de empleados que recibe beneficios se siente más valorado

Poder optar a un horario flexible es la alternativa que más aprecian los trabajadores, seguido de un ambiente laboral favorable para el desarrollo

E. Z. MADRID.

El panorama empresarial actual para por un momento en el que captar y fidelizar talento es uno de los principales retos para las organizaciones. En este sentido, los beneficios que las compañías pueden ofrecer a sus empleados se han convertido en una de las herramientas más eficaces para reforzar su compromiso. Así lo revela el Informe *Claves de los planes de beneficios 2025* elaborado por Cobee by Pluxee. Por este motivo, y tal y como recoge el informe, el 81% de los empleados españoles que cuenta con un plan de beneficios se siente más valorado por su empresa que la media de trabajadores, concretamente, cinco puntos por encima (76%), lo cual pone de manifiesto la relevancia de contar con este tipo de planes en las estrategias de talento.

Además, los planes de beneficios que se ponen a disposición de los empleados cobran especial relevancia a la hora de atraer nuevo talento. De hecho, el 78,4% de los encuestados se decantaría por una oferta salarial con menor remuneración si gracias a ello se incluye un plan de beneficios a los que ac-

gerse y que mejorarían su modo de vida. Además, solo uno de cada diez asegura que únicamente se fija en el sueldo a la hora de aplicar a una nueva posición u oferta de trabajo.

Los beneficios para empleados también tienen una gran importancia como herramienta de fidelización del talento en un contexto de

Idiomas, tecnología e IA son las áreas en las que más se reclama el fomento de la formación

alta intención de cambio de los empleados. Por este motivo, las grandes empresas y multinacionales juegan con cierta ventaja sobre compañías de pequeño y mediano tamaño, ya que tienen más recursos para destinar a la hora de fidelizar a sus trabajadores.

Tal y como señala el estudio, uno de cada tres profesionales asegura haberse planteado cambiar de trabajo en los últimos seis meses, un

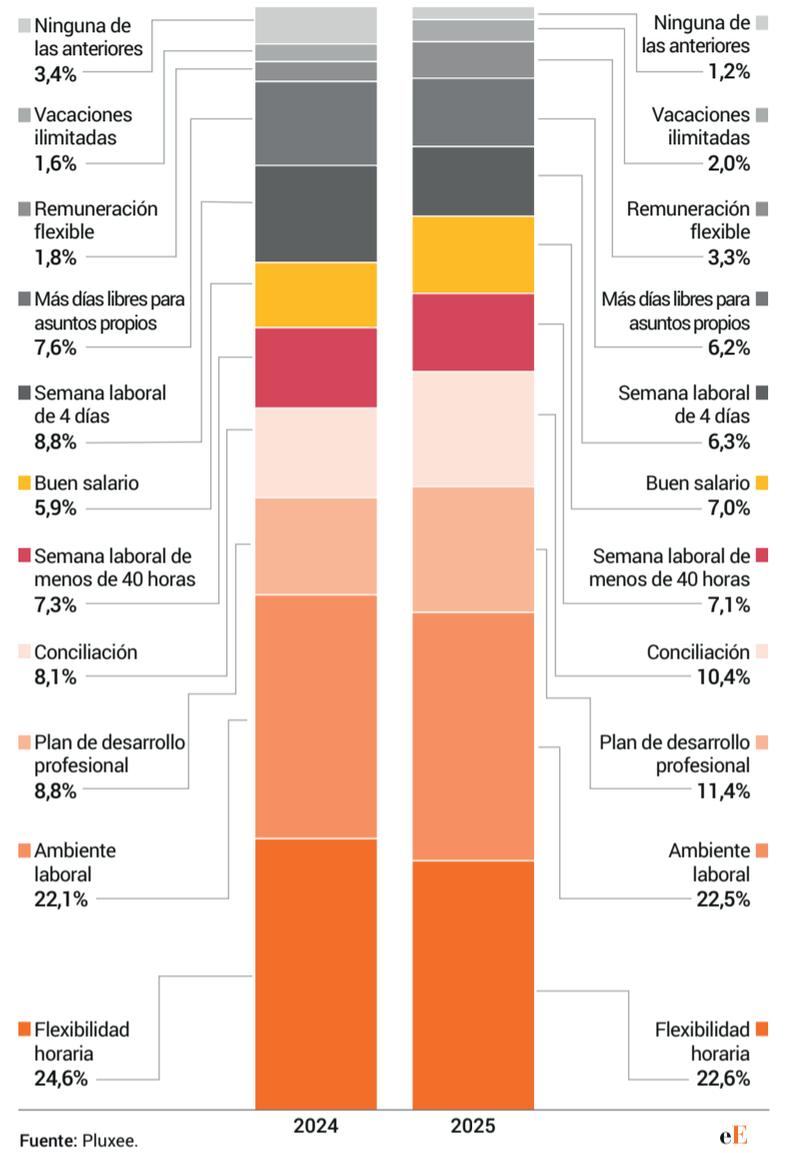
dato que asciende al 51% entre los menores de 35 años. Ante este escenario, la importancia de escuchar las necesidades del talento es fundamental, y los motivos que más pesan son el salario (53,3%), la flexibilidad y conciliación (42,4%) y los beneficios sociales (31,5%).

Los resultados del informe elaborado por Pluxee, también ponen de manifiesto la relevancia de la formación y el desarrollo profesional como herramienta de motivación para el talento, ya que solo un 8% de los empleados señala no estar interesado en recibir formación por parte de sus empresas para mejorar sus habilidades laborales, lo que se podría traducir en unas mejores condiciones en la empresa de cara al futuro.

En este sentido, los idiomas (25%) las habilidades tecnológicas (23,2%) y la inteligencia artificial (19,8%) son las tres áreas más demandadas por parte de los trabajadores. Además, el informe refleja también un crecimiento en el interés de los profesionales por contar con un plan de carrera para seguir desarrollando los conocimientos en sus áreas. Concretamente, el último año ha crecido de un 8,8% a un 11,4%.

Aspectos más valorados por los trabajadores

Comparativa 2024-2025 (%)



Los estudios en Formación Profesional ya superan a los universitarios en empleabilidad

Más del 73% de titulados en FP trabaja, frente al 66% de los recién licenciados en los campus

E. Z. MADRID.

Tras varias semanas en las que miles de jóvenes se han enfrentado a la PAU -examen que orienta su profesión futura- y que supone un momento clave sobre su futuro académico y profesional, la Formación Profesional (FP) emerge como una vía directa y efectiva hacia el empleo. Y es que, las cifras respaldan a esta alternativa educativa, ya que entre el 73% y el 79,5% de los titulados en FP -en sus distintas modalidades, incluyendo Grado Medio, Superior y FP Dual- se encuentran en una situación de empleo activo, frente al 66% de los universitarios.

Más allá de las tasas de ocupación, una característica que destaca a la FP es la rapidez en la inserción laboral, ya que casi el 37% de los titulados en Formación Profesional consigue empleo en menos de tres meses tras finalizar sus estudios, y más del 22% lo logra entre los tres y los seis primeros me-

ses. Estos datos consolidan a la FP como una herramienta estratégica para combatir el desempleo juvenil y reducir el tiempo de transición entre la formación y el mundo laboral.

La tendencia no se detiene ahí. Según estimaciones actuales, hasta 2035 se crearán en España 3,8 millones de puestos de trabajo dirigidos a aquellas personas que han sido tituladas a través de FP, lo que representará más de una cuarta parte de las oportunidades de empleo que se generarán en los próximos diez años. Entre los sectores en los que se prevé que se generen más puestos de trabajo se encuentran los relacionados con informática, sanidad, fabricación mecánica, mantenimiento, electricidad y electrónica, que son los que concentran gran parte de esta demanda creciente.

Acompañando este auge, el sistema educativo también está evolucionando. La FP ya representa



ISTOCK

cerca del 35% del total de matriculados en enseñanzas postobligatorias en España, una cifra que no ha dejado de crecer en la última década. Solo la FP privada ha aumenta-

do un 360% en ese periodo, reflejo del cambio de paradigma educativo y de la apuesta de familias y estudiantes por una formación orientada a la empleabilidad real.

Sin embargo, las necesidades del mercado actual van más allá del conocimiento técnico. Las empresas no solo buscan titulados, sino personas con habilidades clave como la adaptabilidad, el pensamiento crítico, la creatividad o la capacidad para aprender de forma continua. En un entorno marcado por la incertidumbre y los cambios acelerados, estas competencias se han convertido en un diferencial. Y es que, actualmente las empresas buscan a nuevos trabajadores con una brecha mínima de conocimientos entre lo aprendido en su Grado y las actividades que van a desempeñar en el entorno laboral. De esta manera, las compañías se aseguran que estos trabajadores van a tardar "lo mínimo" en adaptarse al puesto. Así, a lo largo del 2024, los estudios universitarios han vuelto a perder peso dentro de las ofertas de empleo publicada. Ahora están presentes en el 21,42% de las ofertas, lo que supone seis puntos porcentuales menos que en el ejercicio anterior. Esto los convierte en el tercer nivel formativo más requerido por las empresas a nivel nacional, con 1 de cada 5 vacantes, tras los titulados en Formación Profesional y los candidatos con estudios de Enseñanza Secundaria y/o Graduado Escolar.

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,6% 	0,6% 	-0,1% 	1,2% 	1,156\$ 	73,23\$ 	3.420\$/onza 
INFLACIÓN	2,2% 	2,2% 	2,3% 	-0,2% 			
DESEMPLEO	11,4%	6,2%	4,2%	5,1%			

Guerra (civil) de precios entre los fabricantes de coches chinos

En el mayor mercado automovilístico del mundo, la revolución del coche eléctrico se ha convertido en una guerra total. **La polémica está servida**

Lucas del Barco MADRID.

BYD lidera una espiral de descuentos que está provocando un terremoto industrial en China: márgenes de beneficio en mínimos históricos, ataques públicos entre directivos y un modelo de negocio que se tambalea. Lo que empezó como una carrera por liderar la movilidad eléctrica amenaza con convertirse en un suicidio colectivo.

Hace apenas dos años, los principales fabricantes de vehículos eléctricos en China entonaban un mensaje de unidad: "Juntos, somos la industria automovilística de China", proclamaba Wang Chuanfu, presidente de BYD. Hoy, esa aparente armonía se ha roto en mil pedazos. El que iba a ser el país que marcaría el futuro de la movilidad sostenible se enfrenta ahora a una de las crisis más profundas y agresivas que ha conocido el sector. No por falta de ventas, sino por exceso de ambición, márgenes asfixiados y una competencia que ha derivado en algo mucho más peligroso: la destrucción mutua.

La guerra de precios, iniciada hace dos años por Tesla, ha alcanzado un nivel de virulencia sin precedentes. BYD ha recogido el guante y ha liderado nuevas oleadas de descuentos que han arrastrado a la industria a una carrera a la baja. Lo que en un primer momento parecía una estrategia para ganar cuota de mercado se ha convertido en un campo de batalla donde todos pierden. En 2021, los márgenes de beneficio rondaban el 20%. En el primer trimestre de 2025, han caído al 3,9%. Una sangría.

Para sobrevivir, las marcas han recurrido a prácticas cuestionables. Las automatriculaciones -coches matriculados por los propios concesionarios para inflar cifras y cobrar ayudas estatales- se han convertido en norma. En la práctica, el mercado está inundado de vehículos que nadie ha comprado, pero que se contabilizan como ventas. Una distorsión masiva de la realidad.

Las consecuencias ya están a la vista. Las grandes cifras de matri-



La guerra comercial por el coche eléctrico en China ha entrado en una fase aún más turbulenta. ISTOCK

Esta guerra de precios pone en riesgo la seguridad, la calidad del producto...

culaciones enmascaran una debilidad estructural preocupante. Según los analistas, de las más de 100 marcas que hoy venden coches eléctricos en China, apenas una decena sobrevivirá a medio plazo. El exceso de oferta, la falta de rentabilidad y la tensión creciente están empujando a muchos fabricantes al abismo.

El estallido público llegó en el Foro del Automóvil de China en Chongqing, celebrado recientemente. Lo que debía ser una cumbre de reflexión sobre el futuro del sector se convirtió en un cruce de acusaciones sin precedentes. Li Yunfei, director de marca y relaciones públicas de BYD, desató la tormenta: "Algunos de nuestros rivales usan trucos sucios, campañas de desprestigio y tácticas turbias. Son estúpidos y malintencionados".

La respuesta no se hizo esperar. Víctor Young, vicepresidente de Gely, lanzó una réplica demoledora: "Se cree el ladrón que todos son de su condición". Lejos de calmar los ánimos, la cita se convirtió en un desfile de reproches cruzados. Desde Huawei, Yu Chengdong criticó

a marcas con un solo modelo estrella. Lei Jun, fundador de Xiaomi, contraatacó desde redes sociales: "Calumniar es confesar que se tiene miedo".

En medio de este fuego cruzado, sólo Chery adoptó un tono conciliador. Su vicepresidente ejecutivo, Li Xueyong, admitió que la competencia es feroz, pero pidió volver a centrarse en lo esencial: hacer coches. Su voz suena hoy como una rareza en un ecosistema industrial en guerra.

Industria al borde del colapso

La Asociación China de Fabricantes de Automóviles (CAAM) ha encendido las alarmas. El 23 de mayo, una nueva oleada de descuentos -liderada, de nuevo, por BYD-

provocó una "ola de pánico". El organismo emitió un comunicado sin precedentes, alertando de que esta guerra de precios pone en riesgo la seguridad, la calidad del producto, el servicio posventa y la viabilidad de todo el sector.

Propusieron cuatro medidas: garantizar la competencia leal, evitar prácticas predatorias, prohibir ventas por debajo del coste y revisar las políticas internas. Pero no hay consenso. Pekín teme una burbuja que podría estallar en cualquier momento, mientras los fabricantes siguen lanzando modelos con rebajas de hasta el 40%.

El caso más paradigmático es el del BYD Seagull. Hace justo un año, *elEconomista.es* tuvo ocasión de ver en Pekín este modelo, el coche más pequeño (3,99 metros) y económico de BYD. Se había presentado en el Salón de Shanghái de 2023 y su precio no alcanzaba al cambio los 9.000 euros. Hace unos días, ha lanzado el modelo en Europa, en 19 países, y el precio arranca en 19.900 euros. Eso sí, antes de descuentos, Moves, y demás, que todos sumados BYD indica que podría dejar un precio de partida de 11.780 euros. Por tanto, una ofensiva en el viejo continente que podría exportar el mismo problema.

Porque, efectivamente, la guerra de precios ha cruzado fronteras. BYD ha desembarcado en Europa con descuentos agresivos. En abril

El conflicto ha llegado a Europa. BYD ha desembarcado con descuentos agresivos

batió récord de matriculaciones, superando incluso a Tesla. Ante la amenaza, Bruselas ya ha respondido con aranceles más altos a los coches eléctricos chinos.

En paralelo, se negocia un sistema de control de precios mínimos. Pekín ha propuesto una tarifa base de 35.000 euros por vehículo. Pero eso dejaría fuera a los modelos más baratos que ahora invaden el mercado.

Renault, Volkswagen y otros gigantes están adoptando baterías más económicas y acelerando el desarrollo de compactos eléctricos. La batalla por el coche asequible ha comenzado, y China amenaza con desatar una deflación de precios que podría hacer tambalear incluso a las marcas más consolidadas.