



El lujo se compra en bolsa un 65% más barato que la media de 10 años **PÁG. 24**

Los costes ocultos de pasarse a la TUR de gas para comunidades **PÁG. 8**

El Ibex 'sale de compras' y eleva su endeudamiento un 8,7%

El pasivo conjunto alcanza los 180.000 millones con Iberdrola a la cabeza

Las ofensiva inversora que han llevado a cabo las grandes empresas del Ibex 35 en los nueve primeros meses del año ha elevado la deuda del selectivo español un 8,7%, hasta situarse en los 179.830 millones

de euros. A falta de un trimestre para completar el ejercicio de 2022, la amenaza del encarecimiento de las condiciones de financiación impone una mayor disciplina financiera, pero la foto del Ibex 35 refleja situa-

ciones diversas encarando el entorno actual con "los deberes más o menos hechos". Liderando el ranking por volumen de deuda neta del selectivo español se sitúa Iberdrola, con un pasivo de 44.686 millones.

Las siguientes posiciones del podium son para Telefónica, con un pasivo de 28.817 millones, y Cellnex Telecom, con una deuda de 17.100 millones, reflejando en su deuda las últimas compras. **PÁG. 6**

Alsa apunta a un contrato para operar 67 líneas en Marrakech

La operación será durante los próximos 15 años

Alsa pasa a la segunda fase para conseguir el contrato de transporte urbano y periurbano de Marrakech, en Marruecos. Este contrato supondría la operación de 67 líneas con más de 320 autobuses durante los próximos 15 años. Junto a Alsa, hay otros tres candidatos preseleccionados en la segunda fase: Citybus, Transdev y RATPDev. **PÁG. 15**

ACCIONA Y FERROVIAL LUCHAN CONTRA FCC POR EL NUEVO CAMP NOU

Sacyr se descuelga del proceso de licitación para las obras de remodelación del estadio del FC Barcelona **PÁG. 5**



EUROPA PRESS

Trabajo se niega a cambiar la Ley que regula el SMI para despolitizarlo

Bruselas pide más diálogo social y transparencia

El Gobierno no modificará la legislación que determina la manera en la que se fija la variación del salario mínimo interprofesional (SMI), y que, en última instancia, la convierte en una decisión política que puede adoptar incluso con el rechazo frontal de patronal y sindicatos. De este modo, desoye las recomendaciones de la nueva directiva europea en esta materia, que quiere eliminar la arbitrariedad. **PÁG. 27**

La sanidad privada, asfixiada por las tarifas de las aseguradoras

Aspe asegura que llevan congeladas veinte años

El colapso vivido en la sanidad pública durante la pandemia provocó un éxodo de ciudadanos hacia los servicios privados, que ahora están saturados y denuncian que las tarifas que pagan las aseguradoras llevan congeladas desde hace veinte años. **PÁG. 16**

La cogeneración prepara demandas por daños al Gobierno de 500 millones

El sector sigue sin marco retributivo

La cogeneración atraviesa uno de los momentos más complicados de su historia. El sector prepara demandas contra el Ministerio de Transición Ecológica por cerca de 500 millones en concepto de daños y perjuicios por haber sido excluido

del mecanismo del tope al gas desde el 15 de junio hasta el pasado 31 de octubre. Además, sigue sin resolverse la incertidumbre sobre las retribuciones correspondientes a 2022 y el marco que se tendrá que aplicar para 2023. **PÁG. 7**

Portobello y Ferrovial venden el Hospital Valdecilla

Contratan a Banco Santander como asesor para traspasar la concesión **PÁG. 11**



Norauto planea abrir 20 centros en España

Aspira a la apertura de 100 túneles de lavado de vehículos en tres años **PÁG. 18**



La financiera de Crédit Agricole venderá crédito directo

Sofinco, hasta el momento, daba la financiación a través de intermediarios **PÁG. 14**



Opinión

Protagonistas



Joaquín Pérez Rey
SEC. DE ESTADO DE EMPLEO

Se enfrenta a Bruselas

Trabajo se niega a cambiar la Ley que regula el SMI para despolitizarlo y dotarlo de más transparencia y diálogo social como pide Bruselas. Se enfrenta a Europa con el único interés de utilizar la medida con arma electoral.



Francisco Iglesias
CONSEJERO DELEGADO DE ALSA

Oportunidad en Marruecos

Alsa es una de las grandes favoritas para obtener un contrato para operar 67 líneas de autobús en Marruecos. Su excelente posicionamiento en el país árabe aumenta las opciones de lograr esta importante adjudicación.



Víctor Grifols Deu
CONSEJ. DELEGADO DE GRIFOLS

Incrementa la deuda

Grifols aumenta más del 60% su apalancamiento en los primeros nueve meses del año. Este incremento de la deuda es especialmente peligroso en un contexto de subidas de tipos de interés que encarece la financiación.



Antonella Sottero
DIR. GRAL. DE FERRERO IBÉRICA

Mensaje de fortaleza

Sottero asegura en una entrevista que Ferrero es "más fuerte frente a la marca blanca que otras empresas". Destaca la fortaleza que los productos de la compañía presentan en un momento de incremento de la enseña del distribuidor.



Borja Gómez-Carrillo
DIR. GRAL. DE XIAOMI IBERIA

Nueva vía de ingresos

Gómez-Carrillo confirma a *elEconomista* que "Xiaomi analizará si existe demanda de gafas de realidad virtual en España". Busca nuevas vías de crecimiento y demuestra iniciativa a pesar de ser el líder de la telefonía móvil en el país.

Quosco

CLARIN (ARGENTINA)

Notable freno a la llegada de dólares

La minería es una de las tres únicas industrias generadoras de divisas netas para el país. Sin embargo, las trabas a las importaciones ya están afectando sus proyectos, tanto a los que están en producción como a los se encuentran en construcción, según denunció la Cámara Argentina de Empresarios Mineros (CAEM) en un comunicado. "Deseamos hacer pública nuestra preocupación ante la continuidad de las demoras en los procesos de aprobación del Sistema de Importaciones de la República Argentina (SIRA) y del Sistema de Importaciones de la República Argentina y Pagos de Servicios al Exterior (SIRASE), y la falta de perspectivas de una solución", señaló la CAEM.

EL COMERCIO (PERÚ)

Persiste el pesimismo en el consumidor

La confianza del consumidor mejora en la ciudad de Lima, aunque sigue siendo pesimista. De hecho, la confianza experimentó una ligera mejora en la capital, pero esta no se traduciría en una tendencia sostenida de recuperación. No en vano la percepción del deterioro económico es una de las más altas en 17 años. Todo ello supone una mala noticia para el incremento de las compras de cara a la campaña de Navidad. Máxime si se tiene en cuenta que la leve mejoría en Lima no es seguida por el resto del país donde los niveles conservan con claridad la tendencia negativa de primeros de año.



La vicepresidenta del Gobierno Yolanda Díaz y su antecesor en el cargo Pablo Iglesias. EP

El Tsunami

Crece el miedo en el PSOE por la guerra en Podemos

La guerra emprendida entre Pablo Iglesias y su sucesora en la vicepresidencia del Gobierno, Yolanda Díaz, ha desatado la inquietud en el PSOE. De hecho, en Ferraz ya temen que esta batalla haga que las formaciones más a la izquierda de los socialistas acudan a las elecciones autonómicas de mayo por separado. "Sumar no se presenta, pero es probable que muchos partidos que están integrados en Podemos acaben presentándose por separado", dice un veterano político socialista. La misma fuente añade que esto generaría dispersión de voto y pérdida de escaños por el sistema electoral español. Muchos gobiernos regionales liderados por el PSOE se sustentan en su alianza con Podemos. De ahí que con lógica los socialistas temen convertirse en "daño colateral" de la guerra entre Díaz e Iglesias. Es más, en Ferraz ya solo se atreven a colocar el cartel de plazas seguras a los gobiernos de Asturias y Canarias. Asimismo ven peligro

de perder el mando en Extremadura, Baleares, Valencia, La Rioja y Castilla-La Mancha como consecuencia de la dispersión del voto de Podemos. "La guerra con Díaz puede hundir las pocas opciones que hay de conservar algunos ejecutivos regionales estratégicos", reconocen desde la sede de los socialistas en Madrid.

Los socialistas temen convertirse en 'daño colateral' de la batalla entre Díaz e Iglesias

La incongruencia que genera la falta de chips

Cada día salen de las fábricas españolas coches menos contaminantes. De hecho, estos modelos más respetuosos con el medio ambiente han incrementado sus ventas más de un 3% a lo largo del presente ejercicio. No obstante, la

falta de semiconductores está generando una verdadera incongruencia climática en el sector, al impulsar el transporte de los coches por carretera, que es el más contaminante. Esto se debe a que la escasez de chips reduce la producción lo que obliga a una mayor flexibilidad en las entregas. Algo que solo se puede lograr mediante el traslado de los vehículos desde las fábricas a los concesionarios en camiones, que son más contaminantes.

Los empresarios, muy tranquilos con Lula

Fuentes empresariales cuentan que la victoria de Lula da Silva en Brasil les ha llenado de tranquilidad. Por lo visto, el motivo está en las reuniones secretas que el mandatario brasileño mantuvo con algunos representantes del Ibx durante su pasada visita a nuestro país. Cuentan que Lula se mostró en todo momento receptivo a sus peticiones y que es una firme partidario de mejorar el país para atraer un mayor número de inversiones extranjeras.

El pulso de los lectores



¡Menudo logro! El 8% de inflación en EEUU. Está claro que los inversores están tan desesperados que ya se agarran hasta a un clavo ardiendo.

@ ANÓNIMO

Deflactar el IRPF, eso hará que tengamos más dinero disponible en el bolsillo.

@ FRANCISCO

Si realmente quieren ayudar al ciudadano que bajen los impuestos y se dejen de tantas paguitas y ayudas. Nos asfixian y luego nos dan limosna. Dicen que los impuestos son para los ricos, pero de esos hay pocos y saben esconder su dinero. Al final acabamos pagando los de siempre, la clase media y baja.

@ MIR

La personas vulnerables no se dedican a invertir y la vivienda es una inversión. En tal caso que se arreglen entre el banco y el hipotecado y si no arreglan pues la inversión voló como a mi me volaron mis acciones del Popular. La palabra vulnerable está siendo muy manoseada y está sirviendo de disculpa para asfixiarnos a impuestos e incrementar la clase baja para después ser carnaza política. Una vida sin riesgos no existe y la gente debe tener claro hasta donde alcanza.

@ NICASO

La demagogia y el populismo no tienen parangón en ningún sitio, como lo tiene en España. El odio de clase es constantemente alimentado por esta lacra de Gobierno que tenemos la desgracia de padecer. Resucitan el odio y la venganza en asuntos que ya estaban solo en la historia.

@ JUANSINMIEDO

En clave empresarial

Necesidad de un acuerdo sanitario

Los hospitales privados y las empresas aseguradoras son un binomio que deben actuar de la mano para que la excelencia sanitaria siga siendo el sello de calidad que siempre ha sido. En un contexto marcado por la resaca de la pandemia por el coronavirus, donde muchos ciudadanos han visto colapsar al sistema público y se refugian en la sanidad privada para tratar sus dolencias, ambas partes deben llegar a un acuerdo que permita el desarrollo empresarial de todos, al tiempo que se asegure a los ciudadanos la calidad asistencial que merecen y pagan. Las tarifas han de estar ajustadas a la realidad del momento, pero no es el único problema. El Gobierno también debe acelerar la homologación de títulos médicos extracomunitarios para fomentar la actividad del sector y atajar el crecimiento de las listas de espera en los hospitales del país.

Alsa, bien posicionada en Marruecos

Tras lograr el pasado mes un importante contrato en Arabia Saudí, Alsa sigue apostando por el crecimiento internacional. Así lo indica que la compañía haya conseguido pasar a la segunda fase en la adjudicación del transporte urbano y periurbano de Marrakech, en Marruecos. Una licitación que supondría la operación de 67 líneas con más de 320 autobuses durante los próximos 15 años, por lo que significaría un importante espaldarazo para Alsa. Con todo, lo más importante es que la empresa cuenta con sobrada experiencia en un país en el que ya es la principal firma de transporte urbano y en el que opera desde el año 1999. Este buen posicionamiento de Alsa aumenta sus posibilidades de obtener el contrato.

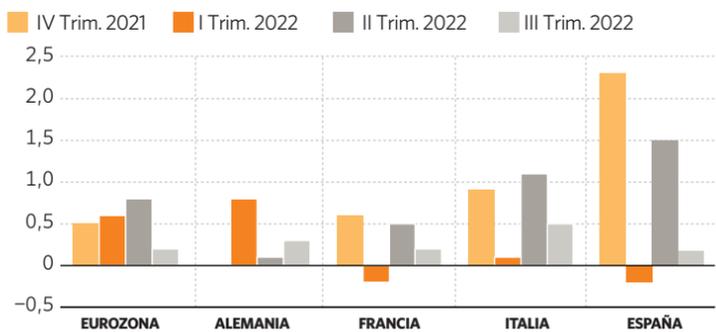
Una posible solución para el Camp Nou

El F.C. Barcelona ha fijado el próximo 22 de noviembre para la entrega de ofertas por parte de grupos constructores para ejecutar la remodelación integral del Camp Nou. Un proyecto que en su primera fase está valorado en cerca de 600 millones de euros y al que optan Acciona y Ferrovial, aliadas, FCC, Vinci y Limak. El club trabaja en paralelo en lograr un acuerdo de financiación y, en esta línea, está avanzando en la negociación con Goldman Sachs. No obstante, existen otras opciones que podrían discurrir por que sean las propias empresas constructoras las que consigan la financiación.

El gráfico

La economía europea resiste

PIB. Variación intertrimestral



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Eurostat.

ALTA PROBABILIDAD DE FRENADO PARA FINAL DE AÑO. El PIB de la eurozona creció un 0,2% en el tercer trimestre, lo que sitúa a la Unión en una posición más robusta para afrontar las consecuencias de la crisis energética en el invierno. Con todo, la probabilidad de ver retrocesos de la actividad en los próximos meses es significativa, tal y como apunta el deterioro de los principales indicadores de clima empresarial.

Ibex: alza controlada de la deuda

Las cotizadas del Ibex han incrementado su deuda neta un 8,7% en los primeros nueve meses del año, hasta alcanzar un volumen de 179.830 millones. Este aumento llega además en un contexto peligroso de empeoramiento generalizado del entorno macroeconómico internacional, inflación al alza y escalada de los tipos de interés, que encarece la financiación para las empresas. No obstante, el alza del pasivo de las grandes cotizadas españolas conviene ponerlo en contexto. Para empezar, las empresas llevan años reduciendo su apalancamiento, lo que las sitúa en una buena posición de partida para asumir el mayor coste que supone ahora salir al mercado a buscar financiación. Pero, además, es necesario destacar que el crecimiento de la deuda no es una estrategia generalizada en el conjunto del selectivo. De hecho, solo nueve compañías firman un aumento del pasivo hasta septiembre, con Siemens Gamesa liderando el ranking con un alza del

Las grandes cotizadas españolas incrementa un 8,7% su deuda en un contexto de incertidumbre y subida de tipos

495%. Esto quiere decir que la mayor parte de las integrantes del indicador siguen reduciendo deuda acometiendo desinversiones estratégicas. Es el caso de ACS, que ha bajado su apalancamiento un 92%, o Indra, con un 56% menos. A todo lo anterior

hay que sumar también que la asunción de un mayor pasivo se ha realizado en el marco de una estrategia de inversión en activos para impulsar el crecimiento del negocio. Por tanto, el incremento de la mochila de la deuda que presenta el conjunto del Ibex no debe ser visto como algo negativo, ya que es completamente asumible para unas compañías que se han preparado durante muchos años para el nuevo contexto más exigente provocado por las subidas de tipos de interés en la eurozona.

Persiste la opacidad con el salario mínimo

El Gobierno no tiene ninguna intención de modificar el artículo 27 del Estatuto de los Trabajadores que regula la manera de determinar las subidas del salario mínimo interprofesional. Ello pese a la entrada en vigor de la directiva europea que le exige mejorar la transparencia y reforzar el peso del diálogo social. El Ministerio de Trabajo se garantiza con ello el control político de la decisión, que puede sacar adelante sin responder siquiera al grupo de expertos que él mismo ha convocado para determinar la subida, pero cuyos criterios particulares ninguna según le interesa. Con este comportamiento queda claro que el Ejecutivo solo les considera una forma de maquillar la opacidad de una subida sin consenso y al margen de la realidad del empleo.

Sector del lujo: clara oportunidad en bolsa

Las firmas europeas de lujo están viviendo un mal año en bolsa. Pero las caídas han provocado que valores como LVMH, Kering o Hermès se puedan comprar muy baratos por PER (veces que el beneficio se recoge en el precio de la acción). En concreto, estas compañías ofrecen descuentos de hasta un 65%. Su bajo precio abre una ventana de oportunidad para el inversor. Pero más importante aún son las claras perspectivas de crecimiento para este sector. Para empezar, debe considerarse la aceptable salud económica de los mercados más importantes para los artículos de lujo, Asia y EEUU. Pero además, el alza de la inflación apenas tiene efecto disuasorio alguno en un tipo de cliente que, muy por encima del precio, valora la calidad y la exclusividad.

La imagen



GRAN MARCHA EN MADRID EN DEFENSA DE LA SANIDAD PÚBLICA. Ayer, el centro de Madrid se llenó de manifestantes con el lema 'Madrid se levanta por la Sanidad Pública. En 'contra la Destrucción de la Atención Primaria'. la organización y la Delegación del Gobierno hablaron de entre 670.000 y 200.000 participantes. FIRMA FOTO

PRESIDENTE EDITOR: Gregorio Peña.

VICEPRESIDENTE: Clemente González Soler.

DIRECTOR COMERCIAL: Gabriel González Gómez.

DIRECTOR DE OPERACIONES Y FINANZAS: David Atienza.

DIRECTOR GERENTE DE INTERNET: Rubén Santamaría.

DIRECTOR DE COMUNICACIÓN: Juan Carlos Serrano.

SUBDIRECTORA DE PUBLICIDAD INSTITUCIONAL: Nieves Amavizca.

DIRECTORA DE ADMINISTRACIÓN: Marisa Fernández.

elEconomista

DIRECTOR: Amador G. Ayora.

DIRECTORES ADJUNTOS: Joaquín Gómez y Javier Huerta. SUBDIRECTOR: Rubén Esteller.

JEFE DE REDACCIÓN: EMPRESAS Y FINANZAS: Javier Mesones. BOLSA E INVERSIÓN: Isabel Blanco. ECONOMÍA: Ignacio Flores. INVESTIGACIÓN: Javier Romera.

COORDINADORES: DISEÑO: Pedro Vicente. NORMAS Y TRIBUTOS: Xavier Gil Pecharrormán. OPINIÓN: Rafael Pascual

FOTOGRAFÍA: Pepo García. REVISTAS DIGITALES: Virginia Gonzalvo. INFOGRAFÍA: Clemente Ortega.

DELEGACIONES: BRUSELAS: Lidia Montes. CATALUÑA: Estela López. PAÍS VASCO: Maite Martínez. VALENCIA: Ángel Álvarez. CASTILLA Y LEÓN: Rafael Daniel.

elEconomista.es

DIRECTOR DE DISEÑO, PRODUCTO Y NUEVOS DESARROLLOS: Javier E. Saralegui.

PRESIDENTE FUNDADOR

Alfonso de Salas

Fundado en 2006

EDITORIAL

ECOPRENSA SA

Dep. Legal: M-7853-2006

PARA CONTACTAR

C/ Condesa de Venadito, 1.

28027. Madrid.

Tel: 91 3246700

www.eleconomista.es/opinion

Opinión

EL RIESGO CLIMÁTICO EN LA INVERSIÓN


Javier Miralles

Equity Portfolio Manager de MAPFRE AM

La amenaza de los efectos del cambio climático es ya una realidad. Con esta severa advertencia ha arrancado este domingo en Egipto la COP27, la cumbre anual del clima más importante a nivel mundial que reúne en cada edición a los países miembros de la Organización de las Naciones Unidas. En los últimos ocho años el planeta ha registrado la media de temperatura más cálida hasta la fecha, y ante la seriedad y magnitud del desafío que afrontamos, es incontestable que urge una respuesta global. Pero, ¿cómo podemos contribuir activamente a ello desde la perspectiva financiera?

Tradicionalmente el sector financiero no ha sido considerado como una actividad contaminante, en términos de emisiones directas de carbono. Frente a sectores eminentemente industriales, podría resultar confuso pensar que las compañías que gestionan activos tengan algún impacto significativo sobre la huella de carbono, más allá del consumo energético de sus infraestructuras de datos y sus dependencias físicas. Esto, sin embargo, es contra-intuitivamente equivocado.

Las emisiones de gases de efecto invernadero asociadas a las actividades de inversión,

préstamo y suscripción de las instituciones financieras son, por término medio, más de 700 veces superiores a sus emisiones directas, según un informe elaborado por Carbon Disclosure Project (CDP), la organización medioambiental de referencia a nivel mundial.

Lo cierto es que en los últimos años, el rol de las entidades financieras ha pasado de ser secundario a resultar absolutamente relevante ante la emergencia climática. Su protagonismo adquiere una dimensión central mediante un cambio de perspectiva, con el que las gestoras de activos se imputan como propias aquellas emisiones relativas a su cartera de inversión. De esta manera, incorporan el scope 3 en su huella de carbono, es decir, el que atañe a las emisiones indirectas y sobre las que, a priori, tienen una capacidad de gestión mucho menor.

Con este nuevo enfoque, las compañías gestoras de activos están perfeccionando sus metodologías para controlar y reducir la huella de carbono de los activos de su cartera, convirtiéndose así en un actor de primer orden para hacer frente al desafío climático como posibilitadoras del cambio.

Medir los riesgos asociados al cambio climático en las carteras de inversión es muy efec-

tivo desde una perspectiva comprometida con el medioambiente, pero también existe un racional económico detrás. Mediante modelos que cuantifican no solo la huella de carbono de los activos en base a sus emisiones, sino también sus esfuerzos y su capacidad para reducirlas, los gestores pueden identificar mejor las oportunidades de inversión y optimizar la toma de decisiones, afinando las estimaciones de su rentabilidad a largo plazo.

Así, estudiar la eficiencia de los activos en

su proceso de descarbonización se convierte en un parámetro más a tener en cuenta, desde el punto de vista de la rentabilidad de las inversiones. Pero más allá de la ventaja competitiva que esto supone para las empresas, al disminuir el riesgo de incurrir en activos varados o incluso a través de la capacidad de generar beneficio extraordinario con la venta de derechos de emisiones,

los gestores de activos también son conscientes de que Europa (y la mayor parte del mundo desarrollado) se plantea un planeta sin emisiones en 2050, lo que sin duda va a ir aumentando la presión regulatoria los próximos años.

A día de hoy, el principal reto para el cálculo de la huella de carbono reside en avanzar en una metodología completa que cubra toda

la tipología de activos para poder obtener un cálculo más ajustado a la realidad que optimice la toma de decisiones. La actual regulación ofrece pautas básicas, pero existe un vacío en la definición de un método de cálculo para numerosos activos como la renta fija gubernamental, activos del sector financiero, compañías privadas, productos derivados o fondos, entre otros.

En paralelo, y a pesar de la falta de penetración regulatoria, las compañías están dando grandes pasos para avanzar en sus compromisos. Por ejemplo, gracias a una metodología propia, en MAPFRE AM, la gestora de fondos de la mayor compañía de seguros española, que además es el mayor inversor institucional, hemos comunicado recientemente la reducción en más de 1.167.000 toneladas de emisiones de CO2 en la cartera de inversión entre 2019 y 2021, el equivalente aproximado a todas las emisiones que una ciudad de 200.000 habitantes genera en un año.

El momento de urgencia climática demanda soluciones, pero la vocación de cambio ya es una realidad tangible. En un horizonte temporal no muy lejano, y según la regulación especifique la manera exacta de realizar los cálculos, el reporte de la huella de carbono será cada vez más preciso, y permitirá a las entidades financieras tomar decisiones firmes que posibiliten mediante sus inversiones una progresiva e inexorable descarbonización de nuestra economía.

La vocación de cambio ante el contexto actual es una realidad entre las entidades

¿VULNERA LA LEY EL IMPUESTO DE SOLIDARIDAD?


José Mateo Ruescas

Abogado y socio del despacho Marín & Mateo Abogados

La primera cuestión radica en considerar si dicho tributo vulnera competencias autonómicas. El artículo 25 y ss de la Ley 22/2009, de 18 de diciembre, por la que se regula el sistema de financiación de las Comunidades Autónomas establece que es un impuesto estatal cedido, en cuanto a su rendimiento (art. 31) y fija en su artículo 47, el alcance de la cesión, limitándolo a competencias respecto de; mínimo exento; tipo de gravamen, o deducciones y bonificaciones de la cuota.

Sin embargo, el artículo 6.2 de la Ley Orgánica de financiación de las Comunidades Autónomas, establece una primacía de la norma estatal, pues el Estado, en ejercicio de su potestad tributaria originaria al establecer tributos sobre hechos imposables gravados por las Comunidades Autónomas, que supongan a éstas una disminución de ingresos, instrumentará las medidas de compensación o coordinación adecuadas en favor de las mismas. Si consideramos que el tipo de gravamen viene cedido a las CCAA, la LOFCA parece amparar que una norma estatal -como sería el nuevo impuesto estatal- grave dicho hecho imponible (que en ambos casos sería la tenencia de un patrimonio neto), y que por ende no implicaría inconstitucionalidad ni

ilegalidad del tributo estatal, sino el derecho de las CCAA a dicha compensación por pérdida de ingresos. Ésta técnica legislativa puede calificarse de desleal con las competencias de las CCAA, pero no ilegal.

Incide en dicha "alevosía" el hecho de que, en puridad de técnica legislativa, el artículo 25.3 de la Ley del Impuesto sobre el Patrimonio permite al Estado realizar la eventual supresión o modificación de dicho impuesto, y que ello implicará "automáticamente" la extinción o modificación de la cesión, lo que no parece sea la intención del ejecutivo, por notorias razones políticas, es decir, es tan sencillo como modificar el tipo de gravamen, o limitar las bonificaciones de cuota, pero no interesa dicha opción.

En segundo lugar, se debe analizar si "solapar" ambos tributos con idénticos hechos imposables y a partir de 3 millones de euros de patrimonio neto, podría ser calificado como doble imposición.

De forma ciertamente sorprendente, el Tribunal Constitucional ha indicado de forma reiterada (STC 242/2004, Fundamento 6º, o Auto del Tribunal Constitucional 71/2008 de 26 de febrero, Fundamento 5º), que la existencia de un doble gravamen por una misma manifestación de riqueza no implica en modo alguno doble imposición "per se", sino que deberá analizarse en el caso

concreto, si la existencia de ambos tributos, vulneran el principio de capacidad económica y de la prohibición de no confiscatoriedad a que hace referencia el art. 31.1 de la Constitución Española.

No existe norma, ni aún criterio unánime, de cuando se origina dicha confiscatoriedad, -no en vano el TC ha llegado incluso a decir que en puridad solo sería si agota el 100% de la renta-, si bien se considera a grandes rasgos confiscatorio un tributo cuya cuota absorba el 60% o más de la base imponible tratada. En base a dicho criterio, opera el meca-

nismo correctivo que establece el artículo 31.1 de la Ley del Impuesto sobre el Patrimonio, el cual impide que la cuota del IRPF más Patrimonio, supere el 60% de la base imponible del IRPF. Desconocemos si el nuevo tributo establecerá un mecanismo similar, pero sí consideramos que si no se establece, corre serio riesgo de vulnerar tales principios constitucionales.

Se ha indicado por el Ejecutivo, que el nuevo impuesto "de solidaridad" permitirá deducir la cuota abonada por el Impuesto sobre el Patrimonio, lo que es nuevamente una vulgar estrategia para contrarrestar aquellas CCAA que bonifican la cuota, sin embargo, la clave del impuesto no será dicha deducción, sino como eludir el riesgo de confiscatoriedad antes aludida, y de hecho y ahí radica la enjun-

La deducción de la cuota abonada es una forma de contrarrestar las bonificaciones

Empresas & Finanzas

Acciona y Ferrovial se alían para luchar con FCC, Vinci y Limak por el Camp Nou

Sacyr se descuelga del proceso de licitación para la remodelación del estadio del F. C. Barcelona

Presentarán sus ofertas el día 22 mientras el Barça avanza en la negociación con Goldman Sachs

J. Mesones MADRID.

La lista de seis consorcios que trasladaron semanas atrás las muestras de interés para ejecutar la remodelación integral del Camp Nou, el principal proyecto incluido dentro del denominado Espai Barça, ha quedado reducida a un máximo de cuatro, después de que Sacyr haya decidido descogarse de la carrera y de que las alianzas lideradas, respectivamente, por Acciona y Ferrovial, hayan optado por unir fuerzas, según indican fuentes del mercado conocedoras a *eEconomista.es*. Concurrirán también, previsiblemente, las UTEs (uniones temporales de empresas) capitaneadas por FCC, la gala Vinci y la turca Limak.

El F. C. Barcelona había fijado para este lunes, 14 de noviembre, la entrega de las ofertas por parte de los grupos constructores, pero a finales de la semana pasada decidió ampliar el plazo hasta el próximo martes 22 de noviembre. Las constructoras acudirán a la puja para el contrato de la primera fase de la reforma del Camp Nou con las incertidumbres que genera la falta de claridad respecto a la financiación completa del proyecto. El Barça ha estado durante años negociando con entidades como Goldman Sachs para financiar el desarrollo Espai Barça, cuyo presupuesto se ha actualizado hasta un máximo de 1.500 millones de euros. El banco estadounidense concedió un crédito de 180 millones de euros con el que club blaugrana confía en arrancar las obras del estadio a comienzos de 2023. En los últimos días, no obstante, ambas instituciones han avanzado en las negociaciones para cerrar un primer tramo ampliado, según fuentes financieras.

La inversión total para el Camp Nou se estima en 900 millones de euros, por lo que el dinero proporcionado hasta ahora por Goldman Sachs ni siquiera cubre la cuarta parte. La licitación para la que están llamadas las constructoras la próxima semana corresponde a la primera fase de la obra, valorada en cerca de 600 millones. El contrato abarca la ejecución de la cubierta, envolvente y adecuación del estadio. Los 300 millones restantes se refiere a contratos futuros para la adecuación de interiores y otras actuaciones para la finalización del proyecto.

Además, otro problema que enfrentan las constructoras es la indefinición del proyecto y los cambios que se han ido introduciendo que



Proyección del futuro Espai Barça. EP

600
MILLONES DE EUROS

El presupuesto de la licitación para la primera fase de la remodelación del Camp Nou, en Barcelona, se aproxima a los 600 millones de euros.

180
MILLONES DE EUROS

El F. C. Barcelona cuenta con una financiación de 180 millones de euros por parte de Goldman Sachs y tiene que lograr hasta 1.500 millones para el proyecto.

han multiplicado la complejidad, lo que propicia que existan riesgos no menores.

En este escenario, Sacyr ha preferido salir del proceso. El grupo que preside Manuel Manrique había forjado una alianza con la catalana Acsa (Sorigué) y la belga Bexis que ahora ha quedado disuelta. Acsa, no obstante, se ha enganchado al nuevo

consorcio fruto de la fusión de las uniones originales entre Acciona y Copcisa, por un lado, y entre Ferrovial, Rubau y Copisa, por otro. De este modo, las compañías que dirigen, respectivamente, José Manuel Entrecanales y Rafael del Pino pilotan la UTE junto con las cuatro constructoras catalanas. FCC, por su parte, mantiene intacta su apuesta por

Aunque la concurrencia definitiva de estos dos últimos consorcios no está confirmada, la expectativa del Barça es recibir cuatro ofertas y seleccionar en las próximas semanas la propuesta ganadora para iniciar las obras a comienzos de 2023. Su finalización se estima para el verano de 2026.

Entretanto, Laporta y su equipo tendrán que resolver el problema de la financiación para ofrecer suficientes garantías a las empresas y están analizando distintas opciones. Para recuperar la inversión, el club prevé generar ingresos adicionales de 280 millones de euros anuales gracias al Espai Barça, la propuesta del F. C. Barcelona para reurbanizar el entorno del Camp Nou en la Ciudad Condal. La remodelación implicará el aumento del aforo hasta 105.053 espectadores y la instalación de una cubierta de 50.000 metros cuadrados.

Experiencia acreditada

Todos los consorcios cuentan con experiencia en la construcción de grandes estadios de fútbol en el mundo. FCC construye en la actualidad el nuevo Santiago Bernabéu del Real Madrid y años atrás hizo lo propio con el Allianz Arena de Munich y con el Wanda Metropolitano del

La falta de financiación y la complejidad de la obra generan dudas en los contratistas

el proyecto del Camp Nou y lo hace de la mano de la catalana Comsa Corporación.

Todas estas empresas, agrupadas en cuatro consorcios diferentes, ya presentaron sus credenciales hace dos años, pero el proceso se detuvo por la pandemia y por las dificultades económicas y de gobernanza del F. C. Barcelona. Tras su aplazamiento, el club presidido ahora por Joan Laporta retomó hace unos meses el proyecto y el pasado mes de septiembre atrajo a los mismos cuatro consorcios y también a las alianzas compuestas por la francesa Vinci y su filial en España Cobra y por la turca Limak, la ingeniería española Ghesa, controlada por China Energy Engineering Corporation (CEEC), y la constructora barcelonesa Vopi4.

Atlético de Madrid. Para este último, el club rojiblanco recibió el apoyo financiero de Inbursa, el banco mexicano de Carlos Slim, dueño de FCC. Su socio para el Camp Nou, Comsa, es la responsable del nuevo estadio Johan Cruyff en San Juan Despí (Barcelona), sustituto del Miniestadi. Ferrovial, por su parte, ejecutó la remodelación del Camp Nou en 1997 y ha construido múltiples estadios como el de Los Cármenes, en Granada, Anoeta, en San Sebastián, el Estadio Deportivo del Mediterráneo, en Almería, o el Olímpico de Radès, en Túnez. Acciona tiene en su haber el nuevo San Mamés, en Bilbao.

Vinci, mientras, ejecutó el estadio de Saint-Denis, en París, o el Estadio Olímpico Atatürk, en Estambul, y Limak también ha construido estadios como el Mersin Arena de Turquía.

Empresas & Finanzas

El Ibex 35 impulsa su deuda un 8,7%, hasta los 180.000 millones

Siemens Gamesa lidera el 'ranking' con un incremento en su pasivo del 495%

Rocío Casado MADRID.

En un entorno macroeconómico incierto, de inflación al alza y escalada de los tipos de interés, las empresas del selectivo español han incrementado su deuda neta un 8,7% durante los nueve primeros meses del año respecto al mismo período anterior sumando, a cierre de septiembre, un volumen total de 179.830 millones de euros. A falta de un trimestre para completar el ejercicio 2022, el encarecimiento de las condiciones de financiación impone una mayor disciplina financiera, pero la foto del Ibex 35 refleja situaciones diversas de las compañías encarando el convulso entorno con "los deberes más o menos hechos".

Liderando el ranking por volumen de deuda neta del selectivo español se sitúa Iberdrola, con 44.686 millones de euros. La compañía dirigida por Sánchez Galán ha incrementado ligeramente su pasivo financiero con un alza del 13,15% hasta septiembre.

Las siguientes posiciones del podium son para Telefónica, con un pasivo de 28.817 millones, y Cellnex Telecom, reflejando en su deuda las últimas compras realizadas. El grupo español contabilizó en su tercer trimestre la anunciada adquisición de las torres de CK Hutchison en Reino Unido. Tras la histórica compra, la deuda neta de la compañía española de telecomunicaciones se cifra en 17.100 millones de euros, con el 77% referenciado a tipo fijo.

Mayores escaladas

La desaceleración económica, la crisis energética, los planes de inversión y las compraventas de activos determinan, en muchos casos, cambios relevantes en los niveles de apalancamiento. El movimiento más significativo en su deuda neta lo ha protagonizado Siemens Gamesa, con una subida del 495% hasta los 1.232 millones. El fabricante de aerogeneradores disparó sus pérdidas en su ejercicio fiscal 2022 hasta 940 millones de euros, lo que supone casi un 50% más. El grupo surgido de la fusión de Gamesa con la división eólica de Siemens se ha visto impactado por la inestabilidad de las cadenas de suministro, retrasos en la ejecución de proyectos, descensos de actividad en la fabricación, así como fallos de componentes y reparaciones en modelos previos de plataformas onshore (eólica terrestre). La segunda gran escalada es para Ferrovial, con un alza en su deuda del 128% hasta septiembre pese a haber protagoniza-

Evolución de la deuda de las empresas del Ibex 35

Datos en millones de €

EMPRESA	DEUDA NETA SEP. 2021	DEUDA NETA SEP. 2022	VARIACIÓN (%)
Acerinox	764	763	-0,1
ACS	3.573	288	-91,9
Aena	7.446	6.365	-14,5
Amadeus	3.048	2.387	-21,6
ArcelorMittal****	3.890	3.890	0
Cellnex Telecom	8.613	17.100	98,5
Enagás	4.127	3.583	-13,2
Endesa	10.000	11.149	375,8
Ferrovial	2.879	6.562	127,9
Fluidra	933	1.325	42,0
Grifols*****	5.828	9.380	60,9
IAG	11.667	11.058	-5,2
Iberdrola	39.360	44.686	13,5
Indra	503	220	-56,3
Meliá Hotels	2.811	2.779	-1,1
Merlin Properties	5.324	3.694	-30,6
Naturgy Energy	11.428	10.252	-10,3
PharmaMar	44,8	39,8	-11,2
Redeia (Red Eléctrica)	5.998	4.398	-26,7
Repsol	6.136	2.181	-64,5
Rovi	74,4	73,6	-1,1
Sacyr	5.821	7.608	30,7
Siemens Gamesa***	207	1.232	495,2
Telefónica	25.000	28.817	15,3
Total	165.475	179.830,7	8,7

(*) Se ha excluido a los bancos (Santander, BBVA, CaixaBank, Sabadell y Bankinter) y a Mapfre, que no tienen deuda.

(**) Se ha excluido a Acciona, Acciona Energía, Colonial, Inditex y Solaria que aún no han presentado resultados o no ofrecen su deuda en los resultados trimestrales.

(***) Siemens Gamesa cerró el año fiscal con los últimos resultados (a 30 de septiembre).

(****) ArcelorMittal presenta sus cuentas en dólares. La conversión a euros para ambos periodos se ha realizado al tipo de cambio actual.

(***) Grifols no presentó sus resultados en septiembre de 2021. Se toma la deuda neta que tenía al cierre de 2021.

Fuente: las empresas.

elEconomista

ACS ha reducido su pasivo un 92% con desinversiones por valor de más de 500 millones

do desinversiones como la venta del negocio de servicios en Reino Unido, Amey. El grupo sigue sumando proyectos para respaldar su crecimiento. En 2022 Ferrovial ha pagado 1.064 millones al fondo Carlyle por el 49% del Aeropuerto JFK de Nueva York y ha adquirido el de Dalaman, en Turquía, tras hacerse el año pasado con un 24,86% de la concesionaria de autopistas india IRB y comprar el 5,7% del capital de la I-66.



En las siguientes posiciones destacan Cellnex, con un incremento del 98,5% con un pasivo de 17.100 millones, y la farmacéutica Grifols, que disparó su deuda un 60% hasta los 9.380 millones. A la compra de la alemana Biotest por 2.000 millones sumó el impacto de la pandemia, que ha lastrado la recogida de plasma del grupo generando unos ingresos por debajo de lo esperado.

Ventas estratégicas

Otras compañías del Ibex 35 han optado sin embargo por amortizar deuda, fortalecer liquidez y realizar desinversiones para poder impulsar su crecimiento. Buena prueba de ello es que, en lo que va de año, las firmas del selectivo español han sellado ventas de activos no estratégicos por un valor que supera los 15.000 millones de euros.

ACS se sitúa como la compañía del selectivo español que más deuda ha reducido, un 92%. Tras un 2021 récord con ventas como Cobra y una desinversión parcial en la australiana Ventia, la constructora ha acometido desinversiones por más de 500 millones de euros este año. Entre ellas, destaca el traspaso del 24,99% del negocio fotovoltaico en España a Galp por 140 millones, la venta de parques eólicos en Uruguay (Kiyu y Pastorale) y de una central hidroeléctrica en Perú a Cubico por 108 millones. El grupo todavía tiene en su hoja de ruta la venta activos valorados en 2.482 millones como el parque eólico marino Kincardine, en Escocia.

La tecnológica Indra, por su parte, redujo su apalancamiento hasta septiembre un 56,3% tras registrar la mayor generación de caja trimestral en una década. A falta de un trimestre para completar el ejer-

A la cabeza del selectivo por volumen de deuda destaca Iberdrola con 44.686 millones

cio 2022, y pese a seguir bajo el foco tras la crisis de gobernanza, sus últimas cuentas reflejan un crecimiento de dos dígitos en ingresos, rentabilidad y clientes.

El desapalancamiento ha sido también una prioridad para Repsol, con un descenso del 64% hasta 2.181 millones. La socimi Merlin Properties, redujo su pasivo un 30% y Amadeus hizo también lo propio con una caída del 21% hasta 2.387 millones. Por su parte, Naturgy, redujo su deuda financiera neta un 10,3% y apunta a una *ebitda* de 4.800 millones. La energética anunció el compromiso de sus socios -Criteria Caixa, CVC, GIP e IFM- para dotar de estabilidad a la compañía española tras casi dos años de tensiones.

ISTOCK

La cogeneración prepara demandas por 500 millones por daños al Gobierno

El sector sigue sin el marco retributivo para este año y sin el nuevo modelo para 2023

Rubén Esteller MADRID.

La cogeneración atraviesa uno de los momentos más complicados de su historia. El sector prepara demandas contra el Ministerio de Transición Ecológica por cerca de 500 millones en concepto de daños y perjuicios por haber sido excluidos del mecanismo del tope al gas desde el 15 de junio en el que entró en funcionamiento hasta el pasado 31 de octubre.

La medida provocó en su día la parada de casi dos tercios de las plantas que vuelven ahora a recuperar su producción muy lentamente en noviembre pese a que sigue sin resolverse la incertidumbre sobre las retribuciones correspondientes a 2022 y el marco que se tendrá que aplicar para el 2023.

Los cogeneradores vieron como a finales de octubre se publicaban las retribuciones correspondientes a 2020 y 2021 en la que se les aplicaba un recorte de 110 millones de euros justo después de que el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, se comprometiera a resolver una situación que afecta notablemente a la industria de la cerámica, alimentación, vidrio, papel o refino.

Una vez aprobada la entrada en el mecanismo ibérico, los cogeneradores pueden optar cada mes entre el mecanismo de topado de gas o la retribución Recore.

Tras una primera recuperación en los primera quincena de septiembre y caída en la segunda por el desplome de este mecanismo por el descenso de los precios del gas, en noviembre el 82% de la potencia de cogeneración (160 plantas) se acogió al topado pero para noviembre un 62% lo ha abandonado.

Estas plantas han preferido quedarse al amparo de una regulación que todavía no conocen por la in-



Teresa Ribera, vicepresidenta de Transición Ecológica. FIRMA

certidumbre que les genera esta situación.

El Ministerio se había comprometido con las renovables y los cogeneradores a publicar esta retribución la semana pasada pero ahora se espera que hasta finales de mes no lleguen los detalles correspon-

dientes al primer semestre de 2022. Asimismo, la retribución correspondiente al segundo semestre de 2022 se espera tras la publicación del informe preceptivo de la CNMC – aprobado hace unos días pero que aún no ha sido publicado– antes de finales de año.

110 MILLONES DE EUROS

Es el recorte que el Ministerio de Transición Ecológica y Reto demográfico aplicó a la cogeneración en la retribución correspondiente a los años 2020 y 2021. Los borradores de los datos previstos para 2022 apuntan también a un nuevo recorte de cerca de 40 millones de euros, lo que supone dejar al sector muy tocado en un momento en el que los precios del gas se mantienen altos y con previsión de subidas.

La máxima preocupación del sector en estos momentos es que no cuenta con la metodología de retribución para el 2023.

El pasado marzo el RDL 6/2022 que entró en vigor el 31 de marzo estableció en su artículo 5.9 el desarrollo de una nueva metodología cuya promulgación reguló para antes del 31 de mayo.

Tras haberse incumplido en más de cinco meses la publicación establecida por la Ley, los cogeneradores temen que si no está antes del inicio del año, se verían obligados a producir en un escenario que describen como de la más absoluta alejidad e incertidumbre.

Los cogeneradores reclaman la publicación de la orden de bases de las subastas de cogeneración de 1.200 MW con la que planificaban la inversión de más de 800 millones en trámite desde el 28 de diciembre de 2021, para la cual es imprescindible contar con un marco económico. El sector pedía que se ampliara la capacidad de dicha subasta y tampoco esto se ha logrado.

Shell firma un acuerdo para vender gas al grupo GasHogar

Visalia pide permiso a la CNMC para comprar más acciones

R. E. M. MADRID.

Servigás S XXI, conocida como Grupo GasHogar, una empresa del Grupo Visalia y la familia Galve, que suministra gas y electricidad a comunidades de vecinos, pymes y particulares a través de sus marcas GasHogar, GasPyme y Doméstica respectivamente, firmó un acuerdo de suministro mayorista con Shell el pasado 5 de septiembre.

Shell Energy Europe proporcionará al Grupo GasHogar acceso a su suministro mayorista de gas natural y electricidad, tanto en el corto como en el largo plazo; así como a productos medioambientales, como certifica-

411 MILLONES DE EUROS

Es la facturación que ha alcanzado el Grupo Visalia con 100.000 clientes

dos verdes o garantías de origen.

GasHogar ha sido asesorada por Araoz & Rueda y JQ Advisors. Pedro Galve, presidente de GasHogar, manifiesta que “Esta relación de suministro con Shell, junto con el gran poder comercial que adquiere GasHogar con su integración dentro del Grupo Visalia en un entorno tan complejo como el actual, hace que GasHogar pueda convertirse en la principal alternativa a las energéticas tradicionales; especialmente para comunidades de vecinos y PYMES”.

Pablo Abejas, CEO del Grupo Visalia, solicitó autorización a la CNMC para aumentar su participación en GasHogar.

Ribera retrasa el informe anual de pobreza energética

El Gobierno tenía que presentarlo antes del pasado 1 de octubre

Rubén Esteller MADRID.

El Ministerio de Transición Ecológica se comprometió en su Estrategia Nacional contra la Pobreza Energética 2019-2024 a publicar antes del 1 de octubre la revisión de

la situación de los consumidores de energía antes del primero de octubre de cada año.

Al igual que ya sucediera el ejercicio pasado, en el que el Gobierno publicó los datos correspondientes a 2020 en diciembre de 2021, en esta ocasión el departamento que dirige Teresa Ribera sigue sin hacer pública la situación de la pobreza energética en nuestro país en un ejercicio marcado por el arranque de la subida de los precios de la ener-

gía. La Estrategia fue elaborada cumpliendo con lo establecido en el Real Decreto 15/2018 de 5 de octubre de medidas urgentes para la transición energética y la protección de los consumidores. Ha sido sometida a consulta pública y el documento final, que incorpora las aportaciones de la sociedad civil, fue aprobado por el Consejo de Ministros del 5 de abril de 2019.

La Estrategia establece, por primera vez, una definición de la si-

tuación de pobreza energética y del consumidor vulnerable, realiza un diagnóstico de la situación en España, determina ejes de actuación y fija objetivos de reducción de este problema social que afectaba entonces ya a más de 3,5 millones de personas en nuestro país.

La Universidad Pontificia de Comillas dará a conocer esta próxima semana los detalles de un informe que ha elaborado para medir el impacto de la pobreza energética des-

pués de la pandemia del covid 19.

El Gobierno ha reforzado en los últimos meses las ayudas para consumidores vulnerables. Hasta el 31 de diciembre de 2023, los porcentajes de descuento del bono social eléctrico se incrementarán. Para el caso del consumidor vulnerable, el descuento será del 65% y en el caso del consumidor vulnerable severo, el descuento alcanzará el 80%. También se incrementan los límites máximos de consumo.

Empresas & Finanzas

Los costes ocultos de pasarse a la TUR de gas para comunidades vecinales

Los medidores individuales tienen un coste base de hasta 210 euros al año por hogar

Alba Pérez MADRID.

La nueva tarifa regulada de gas para comunidades con calefacción central, aprobada por el Gobierno con el objetivo de lograr un ahorro del 50% en la factura, tiene costes ocultos. Los edificios que no dispongan de medidores individuales de su consumo de gas deberán instalarlos antes del 30 de septiembre de 2023 para acogerse a la denominada TUR de Ahorro Vecinal. Para un hogar medio, con siete radiadores, hablamos de un coste base de entre 60 y 210 euros.

Existen dos modalidades para adquirir estos equipos: a través de contratos de venta o a través de contratos de alquiler. La primera opción rondaría los 25-30 euros por repartidor, de modo que un hogar medio, con siete radiadores, tendría que hacer una inversión de entre 175-210 euros para acceder a la TUR vecinal.

En la modalidad de alquiler (la más extendida) el precio estará con-

dicionado por factores como el número hogares de la comunidad o los radiadores de la vivienda. El coste base rondaría los 5-6 euros mensuales. Es decir, cada vivienda media tendría que desembolsar al menos unos 60-72 euros anuales. Las inversiones aumentarían si, además, se opta por combinar estos sistemas con válvulas termostáticas para optimizar el consumo de calefacción.

El 6,6% de los hogares existentes en España disponen de calefacción central por gas natural, entorno a 1,7 millones. En su gran mayoría están ocupados por familias que usan este combustible para calefacción y agua caliente sanitaria.

“Debido al acceso a la tarifa TUR reducida recientemente introducida en la legislación, el volumen de demanda de instalaciones se ha multiplicado por tres”, reveló Ignacio Abati, director general de ISTA y presidente de Aercca (Asociación Española de Repartidores de Costes de Calefacción). Según Abati, a



Radiador con contador de energía individualizada. NACHO MARTÍN

pesar de la creciente demanda, no hay problema de suministro de materiales ni de recursos. “Tan solo se ve un pequeño retraso en las instalaciones, que no afecta a la aplicación de la TUR”, asegura.

Las comunidades con caldera de gas pueden acogerse desde el 20 de octubre a una nueva tarifa regulada. Otro de los requisitos para acceder a ella es estar al corriente de pago de todas las obligaciones económicas con la actual comercializadora, tener realizada en plazo la inspección de eficiencia energética con resultado positivo y, por supuesto, que el consumo anual supere los 50.000 kW/h.

Excepciones

Según la normativa, quedan exentos de la obligación de instalar contadores de energía individualizada los sistemas de calefacción equipados con emisores de calor conectados en serie (monotubos en serie),

La demanda de instalaciones de repartidores de costes se ha multiplicado por tres

si es una instalación en columnas (más de un usuario por columna), los ventilosconvectores y los aerotermos. También formará parte de las excepciones cualquier sistema que no permita individualizar tanto consumo, como la gestión del sistema usuario a usuario.

También quedan exentas de instalar estos sistemas las instalaciones térmicas de calefacción situadas en las zonas climáticas alfa, A y B, definidas en el documento básico de ahorro de energía del Código Técnico de la Edificación (CTE).

¿Cómo solicitar la TUR vecinal?

Debe ser solicitada por el presidente de la comunidad de vecinos o por un representante con el certificado digital de la comunidad. También puede solicitarla la persona responsable de la empresa de servicios energéticos que preste servicios a la comunidad. Para ello, deben contactar con una de las denominadas comercializadora de último recurso (CUR). Actualmente hay cuatro disponibles: Gas&Power (Grupo Naturgy), Energía XXI (Grupo Endesa), Curenergía (Grupo Iberdrola) y Baser (Grupo Total Energies).

Cegasa gana peso en Australia como socio de Selectronic

Desarrollará en Álava sus nuevas baterías de litio para aplicaciones de hasta 4 MWh

Alba Pérez MADRID.

Cegasa, fabricante español de soluciones para el almacenamiento de energía, gana peso en el mercado australiano. Ha llegado a un acuerdo con Selectronic para ser su proveedor tecnológico e industrial de sistemas de almacenamiento de litio, para aplicaciones que van desde los 13 kWh hasta los 4 MWh.

Selectronic es una empresa australiana que ofrece desde 1964 soluciones energéticas con una am-

plia experiencia en sistemas de almacenamiento de energía fuera de la red y de conexión a la red. Además, los inversores de Selectronic son compatibles con la energía solar, eólica, hidráulica, microrredes y generadores diésel.

La empresa escogió a la española Cegasa para desarrollar sus nuevas baterías de litio, bajo el nombre de SelectCell. Una solución basada en la tecnología de ion-litio de la empresa española, quien produce íntegramente sus soluciones en el Parque Tecnológico de Álava.

Su implementación permitirá a la compañía australiana disponer de una solución energética para sus inversores y sus baterías, así como dar más opciones al mercado. Esta novedosa tecnología se presentó en la feria All Energy de Melbourne,

70
POR CIENTO

Cegasa fabrica y desarrolla baterías de litio y zinc-aire íntegramente en Europa. La empresa española es una gran exportadora, actualmente comercializa en el exterior más del 70% de las soluciones que produce. Cuenta con presencia comercial tanto en Europa como en Norteamérica, así como en la región Asia-Pacífico, en Australia. Dentro de su estrategia de expansión a futuro, la organización prevé un crecimiento en mercados clave en Europa.

la más importante del sector de la energía en Australia.

Australia y Nueva Zelanda

La alianza enmarcada en el mercado australiano representa un hito en el proceso de internacionalización de Cegasa, ya que refuerza su posicionamiento a nivel mundial y favorece su reconocimiento como uno de los líderes europeos fabricantes de baterías de Ion-Litio, tal y como contempla en su estrategia.

Australia y Nueva Zelanda representan uno de los mercados más maduros y con mayor proyección en el sector energético a nivel mundial, según explica la compañía en un comunicado. Se trata de una región que está experimentando una profunda transformación para pasar de un sistema centralizado de

generación basado en grandes instalaciones de combustibles fósiles a otro de generación distribuida en la que la energía solar y eólica ganan protagonismo.

Sin embargo, Australia y Nueva Zelanda no son los únicos países que cuentan con la presencia de Cegasa, ya que las soluciones de la compañía llegan a 38 países. Están presentes a nivel comercial tanto en Europa, en España, Reino Unido y Alemania; como en la región Asia-Pacífico. “El acuerdo alcanzado con Selectronic representa una gran oportunidad de internacionalizar nuestras baterías y darnos a conocer en un mercado tan importante y con tanto futuro como es el australiano”, dijo Ramón Ugarte, director comercial y de sistemas de Litio de Cegasa.

Silence presenta el primer nanocar con baterías sustituibles en gasolineras

La filial de Acciona espera poner a la venta 1.000 unidades este mismo año

Rubén Esteller MADRID.

Silence, el fabricante de vehículos eléctricos de Acciona, se prepara para poner a la venta su nuevo minicoche S04. Este pequeño vehículo podrá adquirirse, según las primeras estimaciones, a partir de los 7.500 euros sin contar las dos baterías extraíbles que utiliza pero si sumamos el coste de las mismas se alcanzaría un precio mínimo de 12.000 euros.

La filial de Acciona ha abierto una nueva flagship en la madrileña calle de Serrano donde desde hace ya varias semanas mantiene expuesto el nuevo vehículo eléctrico que comercializará la marca. Este vehículo mide 233 centímetros de largo por 156 de ancho, con lo que se puede estacionar en una plaza de moto, y tiene capacidad para dos pasajeros y un maletero de 310 litros para equipaje, bolsas de la compra y material deportivo ligero.

Para su fabricación, Silence prevé invertir inicialmente unos 30 millones de euros, según aseguró el fundador de la compañía, Carlos Sotelo, recientemente a los medios a los que explicó que la producción de este nuevo vehículo se prevía que comenzase el pasado verano, si bien la intención de la marca era que en 2022 no saldrían al mercado más de 1.000 unidades.

La versión L7e es la más potente, con un motor de 14 kW y una velocidad máxima de 90 km/h. Equipado con dos baterías, tiene una capacidad de 11,2 kWh y una autonomía homologada de 149 kilómetros, según el ciclo WMTC. Por su parte, la versión L6e incorpora un motor de 6 kW y alcanza una velocidad máxima de 45 km/h, con lo que es posible conducirlo sin carné a partir de los 15 años. Esta versión dispone de una batería



El modelo S04 expuesto en la nueva flagship de la calle Serrano de Madrid. ALBERTO MARTÍN



El interior de este nuevo vehículo. AM

con una capacidad de 5,6 kWh.

El vehículo cuenta con un Battery pack tipo trolley intercambiable entre sí con un tiempo de carga aproximado de 6 horas de media para cada batería.

El S04 puede conducirse con una

o dos baterías extraíbles, que incorporan ruedas y mango para ser transportadas de forma cómoda y segura. Todos los vehículos Silence utilizan la misma batería.

También es posible cargar la batería desde el mismo coche y en

cualquier enchufe convencional, a través de un cable de alimentación Schuko.

Según las estimaciones que realiza la marca en su propia página web, utilizar un depósito supone un coste un 80% menor: 100 de gasolina son 20 de electricidad. La media de gasto por cargar cada batería de 5,6 kWh es de 0,60 céntimos de euro.

El próximo día 17 de noviembre tendrá lugar la inauguración del servicio de un intercambiador de baterías Silence en las en las instalaciones de Cepsa de la calle Comte d'Urgell, 219-221 de Barcelona. Se trata del primer punto dentro del acuerdo firmado entre Cepsa, Silence y Acciona para impulsar la movilidad sostenible.

Asimismo, la empresa ha anunciado también la inauguración de su tienda en Madrid para el próximo 23 de noviembre.

Burger King compra 6.000 motos eléctricas para el reparto

Nuuk Mobility facilitará los vehículos en dos años y medio

R. E. M. MADRID.

Burger King, sociedad que pertenece a Restaurant Brands Iberia, refuerza su apuesta por la movilidad sostenible con la adquisición de 6.000 motos eléctricas para su servicio de reparto a domicilio.

El proyecto, contemplado dentro de un plan a dos años y financiado por un préstamo verde de BBVA, surge fruto de su alianza con el proveedor español NUUK Mobility Solutions (NMS), con sede en Amorebieta-Etxano, Vizcaya, que también se hará cargo del mantenimiento de los vehículos.

Burger King España irá sustituyendo la flota de vehículos actual de sus restaurantes propios por esta alternativa eléctrica, un gran hito en la continua apues-

500
MOTOS

Las primeras 500 motos ya se están distribuyendo en el norte de España y Madrid.

ta de la compañía por la reducción de su impacto ambiental, teniendo en cuenta que las motos recorren cerca de 30.000km. cada día. Actualmente, las primeras 500 motos Home Delivery ya están siendo distribuidas en la zona norte de España y en la Comunidad de Madrid, próximamente llegarán a Cataluña y, progresivamente irán instalándose en el resto de provincias.

La flota se compone de motos eléctricas modelo Ciklo P2.0, diseñadas para servicios profesionales como el reparto.

Loa Corte de Auditores pide eficacia en las ayudas al carbón

Bruselas tiene previsto repartir 19.300 millones a las regiones

R. Esteller MADRID.

La Corte de Auditores de la Unión Europea considera que la ayuda financiera de la UE a las regiones carboníferas ha tenido un impacto limitado tanto en el empleo como en

la transición energética. A pesar de los avances globales, el carbón sigue siendo una fuente importante de emisiones de gases de efecto invernadero en algunos países de la UE. Por consiguiente, este organismo piden que el nuevo Fondo de Transición Justa se utilice de manera eficaz y eficiente para mitigar el impacto socioeconómico en las regiones carboníferas de la transición de la UE hacia la neutralidad climática.

El sector europeo del carbón ha estado en constante declive en las últimas décadas. Los fondos de la política de cohesión de la UE estaban disponibles para apoyar la transición socioeconómica y energética de las regiones carboníferas: para el período 2014-2020, se proporcionaron alrededor de 12.500 millones de euros a las siete regiones carboníferas auditadas. Aunque la producción se ha reducido significativamente, la combustión

de carbón siguió siendo el origen del 15% de las emisiones de gases de efecto invernadero de la UE en 2019. El reciente Pacto Verde Europeo considera esencial el abandono progresivo del carbón para alcanzar los objetivos climáticos de 2030 y lograr la neutralidad climática en 2050. El Fondo de Transición Justa creado en junio de 2021 pone 19.300 millones de euros a disposición de las regiones y sectores más afectados por la transición ha-

cia la neutralidad climática durante el período 2021-2027.

“El Fondo de Transición Justa, componente clave del Pacto Verde Europeo, proporciona importantes recursos adicionales a las regiones carboníferas”, afirma Nikolaos Milionis, miembro del Tribunal responsable de la auditoría. “La Comisión Europea debe asegurarse de que el dinero de la UE apoye una vía clara para la transición hacia el abandono del carbón”.

Empresas & Finanzas

Telefónica duplicará inversiones en Venezuela tras cinco años de retención

La 'teleco' inyectará 275 millones para fibra y mejoras de la cobertura del móvil

Antonio Lorenzo MADRID.

Telefónica tiene previsto duplicar sus inversiones en Venezuela, hasta los 270 millones de dólares (275 millones de euros), según ha confirmado la propia compañía en aquel país. Tras más de cinco años de crisis económica, una hiperinflación crónica durante años y la histórica inseguridad jurídica de los últimos lustros de la república boliviana, el operador español de telecomunicaciones considera que el país que preside Nicolás Maduro vuelve a ofrecer condiciones para la inversión.

Esa nueva estrategia no solo incluye el despliegue de fibra óptica hasta el hogar (FTTH) en las mayores ciudades venezolanas, sino también la modernización de las infraestructuras de telefonía móvil. Han sido muchos años de congelación de inversiones que han dejado su herida en la calidad de las comunicaciones, no sólo de Movistar Venezuela sino de todos los operadores de telefonía en aquel país.

El presidente de Telefónica/Movistar Venezuela, José Luis Rodríguez Zarco, compartió hace unos días en la cuenta de Twitter de la filial caribeña que su empresa es consciente de su responsabilidad como empresa de telecomunicaciones. "Nuestra economía ha venido dando signos de reactivación y queremos formar parte de esa recuperación", explica Rodríguez Zarco. En el mismo mensaje, el primer ejecutivo de la filial venezolana confirma que su grupo va a destinar 270 millones de dólares en los dos próximos años para la "actualización y mejoras en mantenimiento de redes y sistemas, nuevos equipos de telecomunicaciones, plataformas tecnológicas, sistemas de respaldo de energía y recuperación de estaciones".



Fachada de la sede de Telefónica Venezuela, en Caracas. BLOOMBERG

La 'teleco' modernizará las conexiones de Internet fijo y móvil en el país caribeño

Por otra parte, Telefónica anunció a finales de octubre la transferencia de sus 150.000 abonados de televisión por satélite a Corporación Telemic (Inter), en el marco de su estrategia de ordenación de activos en ese país, por un importe que dependerá del número de migraciones. Los clientes de Telefónica que, en adelante, opten por

continuar el servicio de televisión con Inter, seguirán recibiendo la programación sin interrupciones y sin tener que adquirir decodificadores y antenas. Además, según informa la teleco, Inter mantendrá el mismo plan y precio durante unas semanas de transición. De forma complementaria, una vez que los abonados seleccionen un plan de la oferta comercial, recibirán dos meses sin costo del canal Premium, exclusivo de Inter, ByM Sport, para que puedan ver la programación de del deporte más seguido en el país, el béisbol profesional. Telefónica Venezuela también tiene un acuerdo con el proveedor Neptuno, que ofrece televisión a través de cable y fibra en comunidades de propie-

tarios, en sus ofertas básica y premium (con contenido sin cortes publicitarios).

Los resultados de Telefónica Venezuela se enmarcan en Telefónica Hispam, sin que se desagreguen por países. En el tercer trimestre del curso, la filial latina cerró el periodo con un incremento de los ingresos del 3,8%, con 110 millones de clientes, incrementos de los accesos de postpago móvil del 5% en términos interanuales y del 18% en los negocios de Internet fijo a través de fibra óptica y cable. En la actualidad, Telefónica ha desplegado 15,8 millones de unidades inmobiliarias pasadas por fibra óptica y cable en todo el continente (excepto Brasil).

GSS Covisian se alía con MIT para la formación digital en 'contact center'

El grupo se refuerza en 'blockchain', 'cloud' e Inteligencia Artificial

elEconomista MADRID.

La compañía GSS Grupo Covisian, especializada en soluciones de contact center, ha anunciado una alianza con MIT (Instituto Tecnológico de Massachusetts), para capacitar mediante su programa intensivo de Transformación Digital a más de 100 directivos y colaboradores en España, Italia, Colombia y Perú, en la primera etapa del plan para los años 2022-23.

El organismo estadounidense, referente en innovación y tecnología y la mejor universidad del mundo durante once años consecutivos (según QS World University Ranking). Esta for-

23.000
EMPLEADOS

Es la plantilla del Grupo Covisian, multinacional con presencia en seis países

mación ayudará a tomar perspectiva y una visión analítica de los cambios actuales, desde el conocimiento práctico y detallado de las nuevas tecnologías, a través de temas tales como blockchain, cloud, Inteligencia Artificial, IoT y ciberseguridad.

Según informa la compañía, GSS es una empresa perteneciente a Grupo Covisian, multinacional compuesta por más de 23.000 personas, que ofrece servicios de gestión de clientes y tecnologías de vanguardia. En la actualidad, la empresa ofrece sus servicios a más de 150 clientes a nivel global desde sus más de 38 sedes localizadas en seis países diferentes.

BrandFor transforma la imagen de la mutua MUSAAT

La firma de 'branding' supera el centenar de proyectos en cinco años

elEconomista MADRID.

BrandFor, compañía especializada en consultoría estratégica centrada en el branding, ha llevado a cabo la transformación de imagen y valores para MUSAAT, con lo que se

ha consolidado en cinco años como uno de los líderes del mercado español de branding al haber desarrollado más de 100 proyectos de consultoría estratégica centrada en el branding en sus cinco años de vida. BrandFor ha gestionado el cambio estratégico de marca de la mutua de referencia en el sector de la Arquitectura Técnica que simplifica su denominación, renueva el logotipo y transforma toda su identidad visual, fortalece su conexión

con sus profesionales y responde al proceso de transformación global en el que MUSAAT ha estado inmersa los últimos años, con el que ha dado un impulso a su digitalización y sostenibilidad y pone mayor foco en el cliente y en el crecimiento.

BrandFor también ha gestionado la transformación de la Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión (Ascri) cambiando su imagen y creando su nueva marca, Spaincap, para así

transmitir su objetivo de potenciar la inversión con impacto positivo y sostenible e impulsar la asociación hacia el futuro.

Así mismo, recientemente ha creado la marca corporativa Familia Martínez Zabala, bajo el propósito Inspired by Vineyards, que abanderará una propuesta de valor integral y que es clave para potenciar el conjunto de sus bodegas (Faustino, Campillo, Portia, Valcarlos, Marqués de Vitoria y Leganza),

transmitir una visión de futuro y potenciar el carácter global e internacional del grupo vinícola.

La compañía dirigida por Patricia Arias e Ismael Merlo, socios fundadores, ha reforzado su modelo, centrado en la especialización de la compañía en consultoría estratégica centrada en el branding y que supone crear, a través de la potenciación de la marca, soluciones que ayudan a transformar las compañías o instituciones.

Portobello y Ferrovial ponen a la venta la concesión del Hospital Valdecilla

Serveo ficha al Santander para traspasar el contrato de los servicios no asistenciales

J. Mesones / R. Esteller MADRID.

Portobello y Ferrovial, propietarios de la firma de servicios de infraestructuras Serveo, han puesto a la venta el contrato de concesión del mantenimiento y conservación y de los servicios no asistenciales del Hospital Universitario Marqués de Valdecilla, en Santander. Según indican fuentes del mercado conocedoras, Serveo, antigua Ferrovial Servicios de Infraestructuras en España, ha contratado al Banco Santander como asesor financiero del proceso que, de acuerdo con las mismas fuentes, ha despertado un elevado interés entre los fondos de inversión.

Serveo ostenta el 85% de Smart Hospital Cantabria (SHC), la sociedad que gestiona, dentro del acuerdo con el Servicio Cántabro de Salud, los servicios no asistenciales de Valdecilla, el principal hospital de Cantabria. El 15% restante está en manos de la compañía cántabra Siecsa Construcción y Servicios.

Serveo es la heredera de la filial de Servicios de Infraestructuras de España y Portugal de Ferrovial. A comienzos de este año Portobello se hizo con el 75,01% del capital de la compañía, mientras que Ferrovial ha conservado –tras un proceso de recompra– el 24,99%. La compañía que dirige Juan Ignacio Beltrán ha diseñado un plan estratégico por el que pretende impulsar su crecimiento a través de las cuatro áreas de negocio en que actúa: *facility management*, industrial, conservación de carreteras y eficiencia energética. La



Hospital Universitario Marqués de Valdecilla. EP

El contrato tiene una duración hasta 2034 y su valor se aproximó a los 760 millones de euros

firma cerró 2021 con una cartera de 1.580 millones de euros y facturó 1.000 millones, cifra que representa un alza superior al 20% frente a 2020 (822 millones).

En paralelo, Serveo también está analizando acometer desinversiones puntuales en aquellos proyectos que tienen un menor encaje con su foco estratégico. En esta línea, el primer activo que ha decidido sacar al mercado figura el contrato, bajo un régimen de concesión, de la prestación de 12 servicios no médicos del Hospital Marqués de Valdecilla de Santander que cubren la ingeniería y mantenimiento de las instalaciones y de los equipos de electromedicina, la gestión energética, la gestión de historias clínicas, la logística, la lim-

pieza integral, la restauración y la vigilancia.

Smart Hospital Cantabria, sociedad conjunta de Ferrovial Servicios y Siecsa, se adjudicó en diciembre de 2013 el contrato para finalizar las obras de ampliación y mejora del Hospital Valdecilla, así como su equipamiento básico y de alta tecnología con una inversión de 101 millones de euros. El proyecto incluye la gestión durante 20 años de los citados servicios por 759,24 millones de euros. Las obras se culminaron en 2015, por lo que aún restan casi 12 años de con-

cesión –hasta el 14 de enero de 2034, sin posibilidad de prórroga–.

Considerado el hospital de referencia de Cantabria, Valdecilla cuenta con una superficie construida en el edificio de las Tres Torres de 85.530 metros cuadrados, distribuidos en doce niveles. Estas tres torres dan servicio a todas las especialidades y al área materno-infantil. El hospital incorpora también una gran zona de laboratorios, un área de reanimación ampliada, nuevos quirófanos y unidades de hospitalización alternativa, así como almacenes y vestuarios.

El apetito de los fondos

Serveo, con el Banco Santander como asesor financiero, ha puesto a la venta el contrato de concesión y, según fuentes del mercado, el interés suscitado está siendo muy elevado, fundamentalmente entre los fondos de inversión. Desde hace años los fondos de infraestructuras han ido entrando en los hospitales de España en el marco de la rotación de activos acometida por las constructoras que en su momento se adjudicaron los contratos de obra y mantenimiento. Firms como la neerlandesa DIF, las británicas Aberdeen y RiverRock, las francesas Meridiam y Vauban, la española Bestinver, la suiza Quaero o la canadiense Brookfield son en la actualidad propietarias de muchas de las concesiones de servicios no sanitarios en hospitales de autonomías como la Comunidad de Madrid, Galicia o Baleares. Algunas de ellas figuran como potenciales compradores de la concesión que ha sacado al mercado la filial de Portobello y Ferrovial.

Serveo asegura a este diario que “cualquier operación vinculada a Smart Hospital Cantabria garantizará el cumplimiento de todas las responsabilidades contempladas en este contrato y adquiridas con el Gobierno de Cantabria, así como de las aprobaciones pertinentes por todas las partes involucradas”.

El fondo suizo Quaero toma el control de Socamex, la filial de agua de Urbaser

Sébastien Bourget preside la compañía española adquirida el pasado verano

J. Mesones MADRID.

Quaero Capital ha tomado el mando en Socamex, la filial de agua de Urbaser cuya compra acordó el pasado verano. La firma suiza ha creado un consejo de administración presidido por Sébastien Bourget, socio director y responsable del fondo europeo de infraestructuras.

Urbaser, propiedad desde 2021 de la gestora estadounidense Platinum Equity –del dueño del equipo de ba-

loncesto de la NBA Detroit Pistons, Tom Gores–, puso a la venta su filial especializada en la gestión del agua Socamex, con sede en Valladolid, en el primer trimestre y el proceso, pilotado por el Banco Santander, atrajo a varios grupos industriales como Aqualia, controlada por FCC e IFM, la japonesa Marubeni, Sacyr –a través de Valoriza– o la gala Saur, y fondos de inversión. A finales de julio, Quaero se impuso en la puja final por Socamex, como adelantó *eEconomista.es* el 1 de agosto. El importe de la transacción no trascendió, aunque la valoración inicial que se hizo en el mercado se estimó en los 200 millones de euros, deuda incluida.

En la compra de Socamex se in-

La firma de inversión también ha adquirido Laboratorio de Gestión Ambiental

cluye la sociedad Huesca Oriental Depura, concesionaria de estaciones depuradoras en Aragón y, además, Quaero también compró a Urbaser la sociedad Laboratorio de Gestión Ambiental (LGA), una firma radicada en Valladolid que está especializada en realizar ensayos a muestras de aguas de consumo y continentales,

residuales, urbanas e industriales, lixiviados, fangos y suelos.

Socamex figuraba como una de las tres patas de negocio principales de Urbaser, tras las de servicios urbanos y tratamiento de residuos. Está dedicada desde hace más de 25 años a la gestión integral del ciclo del agua. Con una plantilla de más de 250 personas, la empresa realiza tareas de diseño, construcción, mantenimiento y explotación de plantas depuradoras y potabilizadoras, instalaciones de tratamiento de aguas y tratamiento de residuos, así como de asistencia técnica a empresas, municipios y comunidades. Además de España, tiene una presencia destacada en Portugal y en Argentina. Durante el

proceso de compraventa, algunos ofertantes pidieron excluir el negocio de este país.

Con las adquisiciones de Socamex y LGA, Quaero potencia su presencia en España. En el ámbito del agua, el fondo suizo ya era el accionista de control de Aqlara, la antigua Técnicas Valencianas del Agua (Tecvasa). Esta firma está especializada en servicios de abastecimiento de agua potable, saneamiento y depuración de aguas residuales.

Quaero aterrizó en España en 2017 con la compra del Hospital del Tajo, en Aranjuez, a Assignia, Abengoa y Sando. En 2019, la firma suiza se hizo con una participación minoritaria en Tecvasa –ahora Aqlara– a través del fondo QEIF Water, que ha ido elevando hasta tomar casi el control total. En 2020 se hizo junto con Aqlara con 41 depuradoras en Aragón y a comienzos de este año declaró la posesión del 3% del capital de la farmacéutica Reig Jofre.

Empresas & Finanzas

Capital Energy logra los permisos para dos parques eólicos en Aragón

El grupo cuenta ya con nueve proyectos en la región con una potencia de 1 GW

Rubén Esteller MADRID.

Capital Energy crece en Aragón y, más concretamente, en la provincia de Zaragoza donde se prepara para instalar dos parques eólicos con una capacidad de 100 MW.

El Instituto Aragonés de Gestión Ambiental (Inaga), dependiente del departamento de Agricultura, Ganadería y Medio Ambiente del Gobierno regional, ha concedido la Declaración de Impacto Ambiental (DIA) a los parques Las Mareas I y II, que se situarán en el término municipal de Mequinenza.

Tras superar este importante hito administrativo, ambos proyectos encaran el tramo final de sus respectivas tramitaciones, ya que solo están a falta de obtener la autorización administrativa previa y de construcción, que habilitará a la empresa a solicitar sendas licencias de obras e instalación y que deberá emitir la Dirección General de Energía y Minas del Departamento de Industria, Competitividad y Desarrollo Empresarial del Gobierno de Aragón.

Las Mareas I y II contarán con una potencia instalada total de 100



Un parque de Capital Energy en Castilla y León.

megavatios (MW), 50 MW cada parque. Estas dos instalaciones renovables serán capaces de producir aproximadamente 310.000 megavatios hora (MWh) al año, suficientes como para cubrir con electricidad limpia el consumo de más

de 118.000 hogares aragoneses, evitando también la emisión de más de 115.000 toneladas de CO2.

La construcción de los dos parques eólicos va a propiciar la creación de más de 430 puestos de trabajo directos durante los periodos

punta de las obras e implicará una inversión de unos 120 millones de euros. En la fase de operación y mantenimiento está previsto que los parques den empleo a 12 profesionales de la zona y contribuyan a generar 10 empleos indirectos.

Por otro lado, Las Mareas I y II van a tener una aportación al PIB a lo largo de su vida útil equivalente a más de 2,7 millones de euros al año y una contribución fiscal anual a las arcas locales de aproximadamente 280.000 euros. A esta cuan-

Permitirá suministrar a cerca de 118.000 hogares y reducirá 115.000 toneladas de CO2

tía recurrente se sumará el pago puntual del ICIO y otras tasas, que se situaría en unos 2,8 millones de euros.

Capital Energy desarrolla en la actualidad en la región más de 1.000 MW eólicos en nueve proyectos.

La ganadería y la agricultura se abren paso en el uso del biogás

R. E. M. MADRID.

ALFA, un nuevo proyecto para desbloquear el potencial de biogás de la agricultura y la ganadería, acaba de comenzar y tendrá su primera reunión en Salónica, Grecia, los días 26 y 27 de Noviembre.

Este proyecto tiene como objetivo aumentar la adopción de sistemas de energía renovable y el papel de la bioenergía como fuente de energía, garantizando la reducción de emisiones provenientes de desechos animales sin tratar y la creación de nuevos puestos de trabajo e ingresos para esta industria.

Con este fin, ALFA ha sido diseñado para actuar como catalizador en seis países de la UE: Bélgica, Dinamarca, Grecia, Italia, Eslovaquia y España, que sirven como casos de estudio que proporcionarán información de base científica sobre el potencial del biogás a los encargados del desarrollo de políticas y a actores del sector, y las partes interesadas. Para permitir la escalabilidad masiva del biogás, más de 50 ganaderos recibirán servicios de apoyo financiero, comercial y técnico a los que se unirán varios seminarios.

elEconomista.es

Especial medio  ambiente y ESG

Adiós cero emisiones. Hola 'climapositivo'

La sostenibilidad ya no es una aspiración o un valor, es la nueva norma y el consumo sostenible su herramienta más eficiente.

Los consumidores son conscientes del cambio climático y prefieren adquirir bienes y servicios de una manera más sostenible. En esta línea, las empresas ya no se conforman con disminuir las emisiones, sino que buscan implementar políticas que tengan un impacto positivo.

Jueves, 24 de noviembre
en tu quiosco **gratis**, con elEconomista.es



Consulte la edición anterior en:
www.economista.es/especiales/medio-ambiente/2021



El BCE analiza el impacto de los tipos con 30 bancos para mejorar su gestión

El organismo evalúa los efectos sobre todas las líneas de negocio y márgenes

E. Contreras MADRID.

El Banco Central Europeo (BCE) analiza las potenciales vulnerabilidades de la banca a la subida de tipos de interés bajo la hipótesis de un empujamiento de la curva y una desaceleración económica con la muestra de una treintena de entidades, incluida alguna española. “Nuestros equipos conjuntos de supervisión compartirán los hallazgos de esta prioridad estratégica con los respectivos bancos”, explican desde el organismo, que ha colado el ejercicio entre sus prioridades de supervisión en el plan 2022 y 2024 junto a un seguimiento más estrecho de la transformación digital de los bancos o el impacto de riesgos emergentes, entre otros.

El estudio, cuyo desarrollo encara su última fase, arrancó con una evaluación de todos los bancos significativos de acuerdo a múltiples parámetros o canales de impacto y desde diferentes perspectivas. En una segunda fase bajó foco al grupo de entidades seleccionadas por estar particularmente expuestas a las alzas de tipos por el perfil de riesgo, las prácticas de gestión del mismo y la complejidad de las carteras.

La pretensión es evaluar las sensibilidades a los choques por las tasas de interés y los diferenciales de crédito, y para ello analiza su impacto sobre “todas las líneas de negocio, segmentos, carteras, etc”. Como principio, las entidades deben disponer de mecanismos “sólidos” para gestionar el impacto de perturbaciones así y “ajustar sus marcos de evaluación, mitigación y seguimiento del riesgo siempre que surja la necesidad”, refieren desde el organismo. Suele ser práctica del supervisor compartir resultados de estudios así para incentivar las mejores prácticas, además de atajar potenciales vulnerabilidades que detecte.



El presidente del Consejo de Supervisión del BCE, Andrea Enria. ALAMY

400
PUNTOS BÁSICOS

Es la dilución máxima que encajarían en la hucha de solvencia y patrimonio neto aquellas entidades más afectadas por una subida de tipos de interés de 200 puntos básicos. Según el BCE, la generalidad de las entidades soportarían sin gran problema dicho impacto, pero las 20 entidades más afectadas experimentarían un agotamiento de entre 200 y 400 puntos en su ratio CET1.

Según el BCE los bancos de la eurozona están capacitados para soportar un *shock* de 200 puntos básicos en los tipos, incluso bajo un escenario de revés económico en un horizonte a tres años. Las entidades han reforzado su solvencia y red de provisiones en los últimos años gracias, en buena parte, a las medidas aplicadas para encarar los riesgos de la pandemia, pero las incertidumbres van a más y el temor es que pueda acabar pasando factura al sector. El BCE ha subido ya el precio del dinero desde el 0% al 2% desde el pasado mes de julio y la intención declarada es continuar endureciendo su política monetaria hasta atajar una inflación que en la eurozona se espera que acabe

2022 por encima del 8% y se sitúe en el 5% en 2023.

A corto plazo la subida añade margen a la cuenta de las entidades, con el riesgo de que los impagos entre clientes particulares y empresas se disparen a medio y largo plazo y le obliguen a acopiar mayores provisiones cuando la economía se frene con la inflación y tipos en escalada.

Pero el efecto de esta situación y en particular de los tipos permea a todo el balance en la medida que puede afectar a su patrimonio neto, a la cartera de inversión y potencialmente a mercados como el inmobiliario o las operaciones cubiertas por derivados e, incluso, hay un riesgo de balanceo del negocio si cambian las preferencias del cliente.

La atención al cliente a través de 'apps' se duplica con la pandemia

El Covid dispara las tarjetas 'contactless' y las cuentas 'online'

elEconomista.es MADRID.

La pandemia ha supuesto un revulsivo en los hábitos financieros del consumidor disparando el uso de canales digitales y de productos como las tarjetas *contactless* o los seguros de vida y salud, pero también se ha duplicado la atención a clientes a través de *apps* y canales digitales, según el 'Estudio Digital Banca Global 2020-2022: El cambio de Paradigma' elaborado por la consultora Evercom junto a Epsilon Technologies.

Conforme a su análisis, la actividad digital en RSC se ha multiplicado por ocho, aunque tras la pandemia estima que las ac-

300.000
INTERACCIONES

Son las contabilizadas por el estudio en atención al cliente a través de *apps* en 2020-2022.

ciones en torno a los sorteos se han desplomado un 81%, los eventos un 58% y los patrocinios un 13,5%. Aún así, destaca que los patrocinios, con 700.000 interacciones, y los sorteos, con cerca de 500.000, son las temáticas que más interacciones han generado entre las entidades españolas en el bienio 2020-2022 por su importancia a la hora de fidelizar clientes. En atención al cliente a través de las *apps* cifra en 300.000 las interacciones, con un uso que se ha duplicado.

El Santander fue la entidad que lideró la conversación sobre productos y servicios de la banca en el bienio, con más de la mitad de las interacciones registradas.

Santalucía se alía con Óptima Mayores en hipoteca inversa

Ofrecerá un estudio personalizado a clientes mayores de 65 años

elEconomista.es MADRID.

Santalucía incorpora la oferta de la hipoteca inversa de la mano de Óptima Mayores. La aseguradora ha iniciado una campaña dirigida a sus clientes con 65 años o más con la

que les acerca la posibilidad de contratar el producto y otras alternativas para complementar su pensión con el asesoramiento del especialista Óptima Mayores.

Con el apoyo de esta firma les habilitará un estudio personalizado de forma gratuita sobre las posibilidades y la mejor alternativa para su caso particular, según informó la aseguradora.

La hipoteca inversa se trata de un producto que permite lograr li-

quidez a partir del ahorro inmobiliario en la vivienda en propiedad para complementar una pensión que se sitúa de media por debajo de los 1.000 euros en el 51% de los casos, siendo, según Santalucía, “incluso más baja cuanto mayor es la edad de los jubilados”.

La hipoteca inversa permite lograr una cantidad de dinero en forma de capital, de renta o con una fórmula mixta con cargo a la vivienda, sin perder su propiedad ni te-

ner que dejar de usarla. Sus herederos decidirán, cuando fallezca el titular, sobre la devolución de la deuda acumulada, cuya cuantía debería ser inferior al precio del inmueble ya que las prestaciones se diseñan para que haya un margen holgado respecto al valor del piso.

En caso de que lo excediese la potencial deuda se saldaría, en cualquier caso, sobre los bienes de la propia herencia.

A pesar de estas condiciones se

trata de un producto que aún sigue muy limitado en el número de entidades que lo prescriben y en su suscripción, aunque se va abriendo camino.

El Santander es el primer gran banco que lo ha incorporado al catálogo este año, en alianza con Mapfre, después de que CaixaBank realizase alguna prueba piloto. Caser lo opera desde el año 2019 de manera directa y a través de socios como también Óptima Mayores.

Empresas & Finanzas

La financiera de Crédit Agricole inicia la venta directa de crédito en España

Sofinco, hasta el momento, ofrecía financiación a través de intermediarios

Eva Díaz MADRID.

La financiera del grupo francés Crédit Agricole en España prepara el lanzamiento de su primer préstamo personal para comercializar de forma directa al cliente. La filial de crédito al consumo, que hace un año cambió su nombre en nuestro país a Sofinco, hasta el momento coloca su financiación a través de intermediarios como *fintech* como Fintonic o portales comparadores de productos como CrediMarket o Préstalo.

Sofinco da así un paso hacia adelante y pasa a comercializar préstamos al consumo de forma directa con el cliente a través de sus canales digitales, según informan fuentes cercanas a la compañía a este diario. Justo a estos créditos personales, la financiera también dará la posibilidad de contratar el seguro de protección de pagos, una cobertura que está en pleno auge en un momento de subida de precios, por la inflación, y por tanto menor po-

der adquisitivo por parte de los hogares, ya que también afrontan el alza del coste de la energía junto a la actual incertidumbre económica que empuja hacia una recesión.

Aplazar pagos

Dentro del objetivo de Sofinco de ganar cuota en nuestro país en el segmento de financiación al consumo, la compañía también ha puesto en marcha su nueva solución de *buy now, pay later* (conocida también por sus siglas BNPL o compra ahora, paga después, en castellano). Este sistema que cogió un especial auge tras el incremento de las compras *online* por la pandemia, permite a los consumidores financiar sus compras, habitualmente en tres plazos sin intereses.

La financiera ha lanzado esta solución bajo la marca 'Divídelo'. Según explican las fuentes consultadas, este producto de pagos flexibles acaba de arrancar, ya que aunque llevan trabajando en él desde inicios de año, su lanzamiento tu-



Oficina de Crédit Agricole en España. BLOOMBERG

Una cartera de más de 300 millones

Sofinco contaba en España con unos 50.000 clientes, alrededor de 2.000 comercios adheridos a través de los que comercializa la financiación al cliente y una cartera de negocio de 300 millones de euros, según los últimos datos a cierre de 2021. En lo que respecta a su negocio en Francia, la financiera de Crédit Agricole, que trabaja bajo la misma marca, Sofinco, tiene presencia en el país desde hace más de 70 años, cuenta con una cuota de mercado del entorno del 13% y tiene más de 4,8 millones de clientes.

vo lugar el pasado mes de septiembre. Crédit Agricole ya ofrecía esta solución en Francia y, tras su éxito, han querido trasladar el negocio a España.

De momento, Sofinco ya ha llegado a acuerdos en nuestro país con quince comercios para que implementen este servicio, de modo que permitan a los clientes fraccionar los pagos de sus compras. No obstante, el objetivo de Sofinco es acelerar este servicio en 2023 con el cierre de un volumen relevante de acuerdos con más comercios, bajo la intención de dar cobertura a casi todas las plataformas *e-commerce* (comercio electrónico).

Planes de crecimiento

Crédit Agricole lanzó su financiera hace cuatro años en España junto a Bankia bajo el nombre SoYou. Tras la fusión de la entidad con CaixaBank, el grupo francés se quedó con el 100% de la compañía y la

La entidad francesa trae a nuestro país su actividad de 'compra ahora, paga después'

rebatizó a Sofinco, mismo nombre que tiene su financiera en Francia. El objetivo es continuar su crecimiento en nuestro país y elevar su cuota de mercado entre los establecimientos financieros de créditos desde el 2% que tenía a cierre de 2021 a un 5% en el horizonte del ejercicio 2025. Tras adquirir el 49% que no controlaba y estaba en manos de Bankia, Crédit Agricole ha realizado varias ampliaciones de capital que colocan en la actualidad el capital social de la filial de crédito al consumo en nuestro país en 105 millones de euros.

Bit2Me lanza un servicio de custodia de activos digitales

La nueva solución ya cuenta con grandes como Telefónica o fondos de inversión

elEconomista.es MADRID.

Bit2Me, la primera empresa a nivel global reconocida por el Banco de España como proveedor de servicios de moneda virtual y que lanzó B2M, la mayor criptomoneda creada en territorio nacional, presenta Bit2Me Custody, su servicio de custodia profesional en frío de activos digitales, que ya cuenta con grandes empresas como clientes, entre ellas algunas del Ibex-35 como Telefónica, o fondos de inversión de la talla de Inveready.

El nuevo servicio de Bit2Me permite que aquellos clientes que lo deseen puedan almacenar activos digitales, como Bitcoins, Ethers, stablecoins, NFT o, incluso, acciones tokenizadas (*security tokens*), de forma segura a través de un modelo de almacenamiento basado en bóvedas digitales con seguridad de grado bancario, desconectadas de internet y segregadas por cliente y que usan criptografía para procesar transacciones a través de múltiples autorizaciones, según informó la compañía este viernes en un comunicado.

El servicio se encuentra en suelo español, y es ofrecido en todo el mundo, contando con el registro en Banco de España número D592 en materia de custodia de activos digitales. Además, los activos digita-

2,34
BILLONES DE EUROS

El mercado de las criptomonedas a nivel global suma una valoración de 2,34 billones de euros, según Statista. En la actualidad existen más de 10.000 criptomonedas diferentes, según los datos del Banco Central Europeo (BCE) y el Banco de España. En nuestro país, se realizaron transacciones con estos activos el año pasado por valor de 60.000 millones de euros y los supervisores estiman que el 12% de los españoles invierten en criptomonedas.

les depositados en Bit2Me Custody están asegurados por una póliza de 150 millones de euros, informa la empresa.

Disponible para 200 divisas

El servicio se encuentra disponible para más de 200 criptomonedas diferentes y está destinado tanto a empresas privadas, como instituciones públicas, así como *startups* y clientes particulares con carteras superiores a 50.000 euros en activos digitales.

Bit2Me Custody también ofrece servicios de almacenamiento de criptomonedas a otras empresas del sector Web3, como proveedores de monederos, *exchanges*, proveedores de liquidez y emisores de activos financieros digitalizados que estén interesados en custodiar

sus fondos en instalaciones de muy alta seguridad.

El consejero delegado de Bit2Me, Leif Ferreira, destacó que Bit2Me Custody es, "con diferencia, la mejor solución de custodia de activos digitales blockchain que se ha hecho en España". Ferreira señaló que Bit2Me es una compañía española que tiene casi diez años de trayectoria y experiencia profesional en esta industria. "En Bit2Me contamos con el respaldo de un gran capital institucional. Si compañías del Ibex-35 como Telefónica, o fondos de inversión regulados como Inveready nos eligen para guardar sus fondos es porque buscan a los mejores. Creo que somos la empresa del sector que más preparación y reputación tiene para ofrecer este servicio", añadió.

Alsa apunta a un contrato para operar 67 líneas de autobús en Marrakech

Pasa a la segunda fase con la marroquí Citybus y las galas RATPDev y Transdev

Lucía Gómez MADRID.

Alsa sigue con su estrategia de crecimiento internacional y ha conseguido pasar a la segunda fase para conseguir el contrato de transporte urbano y periurbano de Marrakech, en Marruecos, ciudad en la que tiene parte de los servicios desde 1999. Este contrato supondría la operación de 67 líneas con más de 320 autobuses durante los próximos 15 años, por lo que significaría un importante espaldarazo para Alsa, que ya es la principal empresa de transportes urbanos en el país del Norte de África.

Según ha podido saber *eEconomista.es*, actualmente hay cuatro candidatos preseleccionados que han pasado a la segunda fase: la propia Alsa, la marroquí Citybus, y las francesas Transdev y RATPDev. Serán estas las compañías que deberán presentar la oferta definitiva (tanto a nivel técnico como económico) el próximo día 14 de noviembre ante el Gobierno de la ciudad.

Este contrato supondrá el transporte de unos 57 millones de viajeros cada año, según las cifras de la licitación a las que ha tenido acceso este medio, y la incorporación de más de una veintena de nuevas líneas con respecto a la red actual en la ciudad, que cuenta con 43 trayectos.

Importancia de Marruecos

Alsa es ya la primera empresa de transporte urbano en Marruecos, país al que llegó precisamente con el contrato del transporte urbano de Marrakech a finales del siglo XX. En la actualidad, la compañía que encabeza Francisco Iglesias también opera las redes de Casablanca, Rabat, Tánger, Agadir y Khouribga. En concreto, la última ciudad en entrar a formar parte del portfoli



Francisco Iglesias, CEO de Alsa. ALBERTO MARTÍN

de Alsa fue Casablanca, que el pasado año, en 2021, incorporó 700 nuevos autobuses a su red. Tanto es así que, a cierre de 2021, según sus propias cifras, Alsa tenía 6.145 empleados en el país árabe, apenas un 20% menos que en España. De conseguir finalmente este contra-

to, la compañía de origen asturiana sumaría 900 personas a su plantilla, por lo que la diferencia sería todavía menor.

Más allá de los contratos en liza, las cuentas de National Express -matriz de Alsa desde que se hiciera con la española en el año 2005-

85

MILLONES DE EUROS

Esta es la inversión requerida para la entrada en operación de las 67 líneas de autobús urbanas e interurbanas que forman parte del contrato al que aspira Alsa en Marrakech. El mismo, se hace bajo el principio de riesgo y ventura del operador, es decir, será este quien asuma los riesgos a que está expuesto el desarrollo de las operaciones y que repercuten en el beneficio económico que espera obtener.

del primer semestre de 2022 reflejan un aumento de los ingresos de Marruecos de un 25%, llegando a conseguir récord en esta parte del balance y en el número de pasajeros transportados, admite la propia compañía de movilidad en el informe semestral.

Del total del grupo, las cuentas de cierre de 2021, teniendo en cuenta que durante gran parte del año las restricciones Covid seguían vigentes, muestran a Marruecos como cuarto mercado en importancia, con ingresos de 115 millones de libras esterlinas, cifra que incluso superaba ya a la cosechada en 2019, último año completo antes de la llegada de la Covid-19. Estas magnitudes serían incrementadas con el contrato ahora en liza.

En materia de sostenibilidad, la compañía se ha comprometido a que todos los autobuses urbanos operados por Alsa en España serán cero emisiones en el año 2035, extendiendo este compromiso al 2040 para los autocares interurbanos y para las operaciones en Marruecos.

GED Capital cumple 25 años con 900 millones bajo gestión

El fondo congrega a directivos de la Sepi, ICO, BEI y SpainCap

R. Casado MADRID.

GED Capital celebró su vigésimo quinto aniversario en El Museo Nacional del Prado de Madrid, en un evento que acogió dos mesas redondas con directivos de INI (SEPI), ICO, BEI, EBRD, SpainCap y otras entidades financieras, aseguradoras, banca privada y *family offices* que hicieron un repaso por el recorrido histórico del fondo.

La firma cuenta con más de 50 profesionales y gestiona más de 900 millones de euros entre sus distintos vehículos. Además de su tradicional apuesta por el capital privado, Enrique Centelles Echeverría, presidente y Funda-

7.400

MILLONES DE EUROS

Es el volumen invertido por el capital privado español hasta septiembre según SpainCap

dor, destacó el área de infraestructuras, en la que "contamos con instrumentos de inversión pública centrados en proyectos nuevos de carácter estratégico y/o social (*greenfield*) y una segunda área de inversión en activos con bajo riesgo y volatilidad (*brownfield*) posterior a la fase de construcción y puesta en marcha". Los ponentes señalaron que las inversiones de GED permiten generar valor económico y social mediante la gestión activa de las participadas. De esta manera, el *private equity* puede ser uno de los vehículos más efectivos para contribuir a la mejora social al intervenir en la "economía real".

El transporte público incrementa sus viajeros un 23%

El urbano fue utilizado en septiembre por más de 235,7 millones de viajeros

eEconomista.es MADRID.

Más de 394,2 millones de pasajeros utilizaron el transporte público en España el pasado mes de septiembre, un 23,1% más que en el mismo mes del año 2021, según datos pro-

visionales del Instituto Nacional de Estadística (INE) hechos públicos este viernes que muestran que de media en lo que va de año el crecimiento se sitúa en el 32,6%.

El transporte urbano aumentó un 21,5% en tasa anual superando los 235,7 millones y el interurbano un 28,1% (117,8 millones). Dentro del interurbano, destaca el incremento del 33,9% en el transporte por ferrocarril (52,3 millones). Por tipo de transporte, el transporte realizado

en ferrocarril en España creció casi un 34% (destacando el incremento del 70,2% de la media distancia), por autobús y marítimo el aumento fue del 23,8%, en ambos casos, y el transporte aéreo creció un 23,5%.

Según los datos del INE, la tasa de variación del número de pasajeros del transporte público del mes de septiembre respecto a agosto es del 44,5%. Este incremento es inferior a la misma comparativa del año pasado (48,3%), aunque superior a

la de años anteriores (40,3% en 2020, 36,9% en 2019 y 34,6% en 2018).

Crecimiento del urbano

El transporte urbano fue utilizado en septiembre por más de 235,7 millones de viajeros, un 21,5% más que en el mismo mes del año 2021, según datos del INE.

El transporte por metro aumentó un 25,5% en tasa anual. Por ciudades, el metro de Palma fue el que presentó el mayor incremento, del

86%, y el de Bilbao el menor, del 13,2%. Entre las ciudades que poseen metro, la mayor subida en el transporte por autobús se registra en Palma (34,3%), y la menor en Bilbao (8,9%).

Por su parte el transporte urbano por autobús aumentó un 18,9% en septiembre respecto al mismo mes de 2021. Todas las comunidades autónomas presentaron tasas anuales positivas en el transporte en autobús.

Empresas & Finanzas

La sanidad privada denuncia asfixia por las tarifas de las aseguradoras

La patronal Aspe asegura que “las prestaciones llevan congeladas 20 años”

Javier Ruiz-Tagle MADRID.

La mayoría de grupos hospitalarios privados no viven su mejor momento. El colapso vivido en la sanidad pública durante la pandemia provocó un éxodo de ciudadanos hacia este servicio y el incremento de asegurados ha provocado que las listas de espera proliferen en lugares donde hasta ahora apenas había. Desde la patronal Aspe, que agrupa al 90% de empresas de sanidad privada, creen que una parte importante del problema se debe al aumento de pólizas baratas y lamentan “la falta de sensibilidad” de las aseguradoras.

El presidente de la asociación, Carlos Rus, explica que el incremento de asegurados vividos en los últimos años (hasta alcanzar algo más de 12 millones) “es una buena noticia, pero no a costa de seguros de 30 euros al mes”. Denuncia que las tarifas y prestaciones “llevan congeladas desde hace veinte años, con un mínimo incremento”, y que no encuentra “receptividad en el sector asegurador” para cambiar el paradigma actual.

Esta situación también ha sido alertada por parte de los médicos que prestan sus servicios. “La mayor parte del personal son profesionales autónomos y la media que paga una aseguradora por una consulta son veinte euros, de los que entre el 70 y el 80% es para el médico y el resto para la empresa de sanidad privada”, explica Rus.

Desde la patronal piden cambiar la relación actual con las aseguradoras. Por un lado son conscientes de que no pueden vivir sin ellas, ya que significa “el 65% de la facturación”, pero consideran que la situación actual es insostenible. “No existen contratos, lo que hay son tarifas que son impuestas por las aseguradoras. Esta es la tónica general,



Carlos Rus, presidente de la patronal Aspe. NACHO MARTÍN

si bien pueden existir excepciones que se darían con los grandes grupos hospitalarios”, explica Rus. “Queremos que existan contratos”, remata.

Una de las explicaciones que ofrece Rus para ilustrar esta dependencia de los grupos hospitalarios sobre las aseguradoras, más allá de la facturación, es la atomización de

unos y el conglomerado de otros. “En la sanidad privada hay muchos grupos, algunos pequeños, mientras que en el sector asegurador, entre las cinco principales agrupan el 77% de la cuota de mercado, y entre las diez primeras es el 88%”, relata.

Pero las aseguradoras no son el único problema que tiene el sector, y tampoco explicaría el aumento de las listas de espera. Rus también reconoce que faltan médicos. “Se ha avanzado en la homologación de títulos extracomunitarios, pero no existe el reconocimiento de la especialidad, que es lo que falta, sobre todo en áreas como anestesia o pediatría”, dice. Ahora, se trataja con el ministerio para poder importar más médicos al sistema.

La patronal ve poco futuro a la Ley de Cohesión en el Congreso

La Ley de Calidad y Cohesión es uno de los proyectos más ambiciosos del Ministerio de Sanidad. Una de las polémicas que lleva esa ley es la decisión de esquinar a los hospitales privados a casos de excepcionalidad, dificultando así la firma de concesiones. Sin embargo, la aritmética parlamentaria obliga al Gobierno a apoyarse en los grupos catalanes, y ahí es donde Aspe cree que fracasará. “El modelo catalán desaparecería con esta ley”, dicen. Los datos, dan la razón a esta afirmación. Cataluña tiene 142 hospitales privados por 62 públicos.

HM ficha a una ex de Sanitas para dirigir su área de fertilidad

Ana Gaitero se convierte en la directora médica

J. R.-T. MADRID.

El centro especializado de fertilidad de HM tiene nueva directora médica. Ana Gaitero será quien lidere la apuesta por la Medicina de Reproducción del Grupo tras haber dirigido al equipo que Sanitas tiene en el campo de la fertilidad. “Mi objetivo es proporcionar la mejor Medicina de la Reproducción para ayudar a las personas a formar familias, ayudando a preservar su fertilidad y poniendo a la mujer en el centro de todo, con la mejor tecnología y los mejores profesionales. El deseo de ser padre y madre está dentro del ciclo vital de las personas y participar en el

7

CENTROS ESPECIALIZADOS

El grupo hospitalario cuenta con este número de centros entre Madrid, A Coruña y Toledo

proceso y acompañar en el plano físico y emocional hasta conseguirlo es el mejor trabajo”, señala la nueva directora de HM Fertility Center. Gaitero es ginecóloga, especialista en Medicina de la Reproducción, y MBA por ESADE.

HM Fertility Center, con sus siete centros especializados en la Comunidad de Madrid, A Coruña y Toledo, es la iniciativa puesta en marcha por HM Hospitales para responder a las necesidades de las parejas para cumplir su proyecto reproductivo de forma personalizada. En concreto, dispone de las técnicas más avanzadas para lograr un embarazo.

El medicamento genérico se estanca en el mercado español

Aseg negocia con Sanidad un diferencial de precio frente a la marca

Rocío Antolín MADRID.

El medicamento genérico se encuentra estancado en el mercado español frente al de marca. Desde 2015, la cuota de mercado en unidades de este tipo de fármacos ron-

da el 41% mientras que en valores se sitúa entorno al 21% desde hace seis años, según un informe elaborado por la consultora Iqvia. Este escenario ha llevado a la patronal de los genéricos (Aeseg) a pedir a Sanidad una serie de medidas para impulsar las ventas en España. Entre ellas se encuentra la búsqueda de un diferencial de precio entre el fármaco genérico y la marca durante el primer año de comercialización del primero. Las medi-

das pedidas por la patronal llega en el momento en el que se está preparando una reforma de la Ley de Garantías y Uso Racional de Medicamento, donde se incluye la política farmacéutica de precios.

Transcurrido el periodo de tiempo de 10 años de exclusividad de comercialización por parte de la marca, los genéricos tienen la oportunidad de crear un fármaco con la misma molécula. Además, el farmacéutico a la hora de dispensar

un medicamento al paciente debe administrarle el más barato. Al tener ambos el mismo precio y al ser más conocido el de marca que el genérico debido a su periodo de exclusividad, el genérico tiene dificultades en sus primeros pasos.

A este hecho hay que sumarle la desigualdad existente entre comunidades autónomas. Algunos territorios dispensan más fármacos genéricos, como Cataluña con un 57,6%, mientras que otros entre-

gan al paciente un mayor número de medicamentos de marca como Murcia (51,1%). Por otra parte, el cambio de marca a genérico es mayor en Galicia (2,7%) y Cataluña (2,4%) respecto a Castilla y León (0,2%), o La Comunidad de Madrid donde es menor; mientras el cambio de genérico a marca es mayor en la Comunidad Valenciana (26,2%) y Asturias (2,1%), y menor en Andalucía y Castilla y León con un 0,1% o las Islas Canarias (0,6%).

Borja Gómez-Carrillo Director general (country manager) de Xiaomi Iberia

“Xiaomi analizará si existe demanda de gafas de realidad virtual en España”

Antonio Lorenzo MADRID.

Xiaomi cumple estos días su primer lustro de actividad en España y su primer ejecutivo para la Península Ibérica, Borja Gómez-Carrillo, comparte algunas de las claves del líder español de la telefonía móvil.

¿Qué balance hace de estos cinco años de presencia en España?

Es un balance muy positivo. Se han pasado muy rápido estos cinco años porque no hemos parado ni un minuto siempre buscando nuevas formas de llegar a nuestros usuarios, tanto con estrategias de marketing, de retail y por supuesto de ventas. En enero de 2018 contábamos con alrededor del 10% de mercado llevando tan sólo tres meses en España, lo que considero algo épico. Y en enero de 2019 pasamos a casi duplicar nuestro peso en España superando el 15% de cuota. En enero de 2020 ya alcanzamos alrededor del 20% de cuota en España y ya en 2021 y 2022 nos establecimos y estabilizamos alrededor del 30% de cuota liderando el mercado español de smartphones, algo que ningún fabricante había conseguido en la última década. La importancia también está en cómo hemos cambiado el split de nuestras gamas en lo que a ventas se refiere. Donde antes lo que más se vendía eran equipos bajo Redmi ahora las ventas de Redmi Note están cerca de ocupar el 50% de nuestro propio peso en España lo que también nos ayuda a incrementar el precio medio de venta en nuestros terminales

¿Qué objetivos tiene para 2023?

En un mercado decreciente actualmente, la estrategia de Xiaomi no sólo es conseguir mantenernos y madurar como fabricante liderando el mercado de los smartphones, sino que como marca de innovación y tecnología seguiremos apostando por ser líderes en las categorías de productos de ecosistema como, por ejemplo, con nuestros recientes dispositivos inteligentes para mascotas. Además, en 2023 seguiremos apostando por nuestra estrategia de omnicanalidad, es decir, estar presentes en todos los canales de venta, como ya estamos haciendo al incluir nuestros patinetes eléctricos o freidoras de aire en el catálogo de venta de los principales operadores del país, algo que ni ellos mismos llegaron a imaginar y ahora ven a Xiaomi como la principal potencia de diversificación en su negocio.



¿Qué datos de cuota de mercado de móviles puede compartir?

Nuestra división de móviles tiene un peso en España de alrededor del 30%. Esto nos ayuda a seguir luchando y trabajando por ofrecer siempre los mejores productos.

¿Qué estrategias comerciales han resultado exitosas a decir de la evolución de Xiaomi en España?

Desde 2020 apostamos por la omnicanalidad, con la inclusión de nuestros productos de ecosistema, como el scooter, TV o freidora de aire o los productos de mascotas, dentro del catálogo de ofertas en los operadores: Vodafone, Orange, Movistar, Yoigo... Nuestras tiendas propias Xiaomi Stores son nuestro mayor reconocimiento. En cinco años ya contamos con 54 tiendas propias en 32 provincias y otros 18 establecimientos en Portugal.

Desde el principio, España fue considerado por Xiaomi como uno de los países de referencia para Europa. ¿Cuál es la situación actual?

Lo seguimos siendo, pero ahora en una fase más avanzada de madurez y con intención de afianzar nuestra posición de liderazgo tanto en nuestro país como en Europa.

Batería, cámara, diseño, procesador, pantalla, precio... ¿En qué orden de prioridad los situaría?

En función del segmento de mercado y punto de precio de los dispositivos, las características tienen un orden u otro. Por ejemplo, en el segmento de los 300 euros, sería: batería, cámara, diseño, pantalla y procesador. Sin embargo en el segmento de más de 500 euros la cosa cambia: diseño, cámara, batería, pantalla y procesador.

En la gama alta se encuentran los mayores márgenes del negocio. ¿Cómo ataca Xiaomi este segmento de clientes?

Una de nuestras estrategias para alcanzar el posicionamiento en la gama premium ha sido asociarnos con marcas de renombre tan importantes como Leica para posicionarnos

como mejor alternativa fotográfica en el mercado. De esta manera, nos asociamos de forma icónica en la mente del consumidor con un vínculo muy potente a una marca de gran nivel. En Xiaomi siempre apostamos por la innovación y otro ejemplo es la incorporación de nuestra serie de teléfonos plegables Mix Fold (disponibles únicamente por ahora en China) y como siempre ir de la mano de empresas como Qualcomm y Google.

¿Qué pide a los Reyes Magos para su compañía, ahora que nos acercamos a esas fechas?

Hacer una gran campaña de Black Friday y Navidad llegando nuestros productos a los hogares de todos nuestros consumidores. Y que sigamos aprendiendo y mejorando cada día para establecernos como el fabricante de referencia.

¿Cuánto representa el negocio ajeno al móvil en los ingresos?

Nos supone hoy en día alrededor del 30% de nuestros ingresos.

Distribución propia:

“Ya tenemos 54 tiendas en España y 18 en Portugal. Son nuestro mayor reconocimiento”

Nuevos productos:

“Las ‘telecos’ ven a Xiaomi como la principal potencia para diversificar sus negocios”

Cinco años:

“El fabricante lidera el negocio español de ‘smartphones’ con una cuota de mercado del 30%”

Cómo prevén responder a la creciente demanda del mercado relacionado con el metaverso y la realidad virtual. ¿Para cuando tendremos visores de VR asequibles para el gran público?

En China contamos con una gran cantidad de referencias de productos, entre ellos las gafas VR. Este tipo de referencias las analizamos para ver si tienen cabida en otros mercados y en el caso de que en algún momento detectáramos una gran demanda en España, haríamos como con otros productos como la freidora de aire, que se ha convertido en un referente en España.

Sospecho que Xiaomi tiene mucho que agradecer a la comunidad de fans y estoy seguro de que es recíproco. ¿Cómo pueden corresponder a estos prescriptores?

Tanto a nivel global como local, nuestros fans son una pieza clave e importante en nuestras estrategias de comunicación, de ventas y de lanzamiento de productos. Ellos son nuestros máximos prescriptores. Una de las cosas de las que más orgulloso me siento de la empresa que dirijo es de contar con cerca de 900.000 Xiaomi Fans registrados en España en la aplicación Xiaomi Community. Les doy las gracias por sentir la marca como si fuera suya y por ayudarnos a crecer y mejorar cada día sin descanso.

Empresas & Finanzas

Norauto planea abrir 20 centros en España y crecer con el autolavado

Ampliará servicios en la nueva movilidad, que ya aporta el 6% de sus ingresos

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

Norauto, la marca de mantenimiento de vehículos que cuenta actualmente con 90 autocentros en toda España, tiene previsto aumentar su presencia en España en los próximos años. “Nos hemos marcado el objetivo de llegar a 110 centros como punto de inflexión”, señala su nuevo director general en España, José Domenech, que ocupa el cargo desde el pasado octubre, tras 12 años en la propia compañía.

La compañía, que pertenece al gigante francés Movibia con presencia en 18 países y que incluye también marcas como Midas y Carter Cash, ya tiene previstas nuevas aperturas de centros tradicionales en Elche y Fuenlabrada (Madrid). Sin embargo, Domenech apunta que sus planes van más allá de esos establecimientos que reúnen talleres y tiendas porque “el mercado nos está pidiendo modelos diferentes, no sólo autocentros”.

De hecho, uno de los pilares de esos planes de crecimiento de la filial española de Norauto será el negocio de los túneles de lavado de vehículos. Una actividad que inició con su primer centro en Valencia, que abrió antes de la pandemia, y que ahora ha retomado, con una segunda instalación en Alcobendas (Madrid). “Estamos negociando nuevas aperturas y nos gustaría estar en tres años por encima de la decena de centros de lavado”, señala el directivo, que también explica que estos nuevos puntos bajo la marca *Norauto Wash* no estarán ubicados necesariamente junto a sus talleres tradicionales.

El crecimiento no se basa sólo en ampliar su actividad, sino también en adaptarse a la revolución que está viviendo el sector. “Hemos llevado a cabo una transformación con

Inflación y coches con más años

Norauto reconoce que el fuerte incremento del negocio de su último ejercicio se ha visto beneficiado por la incertidumbre que vive el automóvil y las menores ventas de coches nuevos. “Es evidente que cuantos más años tiene un vehículo, más mantenimiento. Pero también estamos viendo que cuantos más años, menos dinero está dispuesto a gastar el usuario en él, por eso también hemos lanzado un programa para los coches de más de 15 años”. Otro de los caballos de batalla es la inflación, con un incremento del 5,5% de media para Norauto, llegando al 38% en casos como el neumático. Un alza que no se ha reflejado de la misma forma a sus clientes. “Hemos subido los precios de venta entre un 3,8% y un 4% de media”, según Domenech.

la que queremos aportar soluciones sostenibles de movilidad, ser mucho más que un taller”, comenta Domenech. Un proceso que se aceleró con la pandemia, donde la compañía lanzó nuevos servicios como *Easy Battery*, para el cambio de baterías a domicilio en menos de dos horas. “Lo hemos extendido a toda España, incluso en zonas donde no tenemos autocentros, y ya supone el 5% de nuestras ventas de baterías”, explica.

Domenech apunta otros de los segmentos en los que quieren ex-



José Domenech, director general de Norauto en España. GUILLERMO LUCAS

pandirse. “No todo el mundo sabe que vendemos motos, bicis y patinetes eléctricos y hacemos su mantenimiento, o que ofrecemos la posibilidad de alquilar productos como maletas de techo, portabicicletas o remolques. En esa parte de soluciones queremos crecer”.

Electromovilidad

El negocio ligado a la nueva movilidad ya representa el 6% de las ventas de la filial española, que el año pasado superó los 200 millones de euros en el ejercicio cerrado el pasado septiembre, por encima de las cifras prepandemia. Otro de los grandes retos es la transición al coche eléctrico, que además de sustituir el motor de combustión conlleva otros cambios, como el mayor peso de los coches por las baterías.

El ejecutivo de Norauto considera que han hecho los deberes tanto en la inversión en herramientas y equipos como en formación para

La filial española del grupo Movibia superó los 200 millones de euros de negocio

garantizar su mantenimiento. “En la pandemia aprovechamos para formar a dos electromecánicos en cada uno de nuestros centros. También creamos un centro de atención a distancia con todo el conocimiento especializado en este tipo de vehículos que puede operar en remoto”.

Muy vinculado a esa línea y como apuesta por la sostenibilidad, el grupo también tiene 20 proyectos en España para incluir puntos de recarga de coche eléctrico, además de instalar paneles fotovoltaicos en 27 de sus centros para producir el 40% de su consumo eléctrico.

Otro de los mercados en los que Norauto prevé más recorrido es el de flotas para empresas. “Queremos aprovechar el fuerte peso de las pymes en la economía española. Sabemos que es el futuro porque cada vez las empresas utilizan más el renting.

Ibaizabal dobla su inversión para yates en Sagunto

Destinará 20,7 millones a ampliar el antiguo astillero Vulkan

Á. C. Á. VALENCIA.

El grupo marítimo vasco Ibaizabal redobla su apuesta por las instalaciones para reparación, reacondicionamiento y mantenimiento de embarcaciones recreativas y yates

que posee en Sagunto. El grupo, que entró hace dos años en este negocio náutico con la compra de los activos del astillero Vulkan, incrementará su inversión para ampliar y mejorar sus instalaciones hasta 20,7 millones de euros, el doble de la inversión prevista a principios de este año.

Su filial Valentia Maritime Group (VMG) Refit & Repair ha recibido el visto bueno del consejo de administración de la Autoridad Portua-

ria de Valencia para modificar y ampliar la actual concesión que explota en los muelles de Sagunto. La empresa ya había solicitado cambiar la actual concesión por sus planes de ampliación, a la que inicialmente preveía destinar casi 10 millones de euros.

Según explican desde la Autoridad Portuaria de Valencia, la compañía ha decidido ampliar la inversión para poder trabajar en sus instalaciones con barcos y yates de ma-

yor tamaño de los inicialmente previstos. Entre el equipamiento previsto se incluye una grúa porticada capaz de mover naves de 700 toneladas y de más de 60 metros de eslora previstos inicialmente.

La empresa náutica ya había solicitado aumentar el espacio que ocupan actualmente sus instalaciones en 30.000 metros cuadrados más. Antes de esa modificación, la concesión ya tenía 37.000 metros cuadrados, incluyendo edificacio-

nes con 5.000 metros cuadrados construidos.

La filial de Ibaizabal ha especializado el antiguo astillero de Vulkan, que llegó a estar varios años sin actividad, en la reparación y mantenimiento de yates. Una apuesta por el sector de los servicios para este tipo de embarcaciones recreativas que se basa en la proximidad de Sagunto con uno de los grandes polos de atracción de yates de todo el mundo, las islas Baleares.

Antonio Espinosa de los Monteros Cofundador y consejero delegado de Liux

“En 2024 lanzaremos 4.500 unidades para alcanzar las 25.000 en 2026”

A. Tejero MADRID.

Antonio Espinosa de los Monteros (Sevilla, 1990) es el cofundador y consejero delegado de Liux, una *startup* española de movilidad sostenible que acaba de presentar su primer vehículo. Se trata del Animal, el primer coche eléctrico con baterías modulares y carrocería biobasada.

¿Cómo nace la idea de Liux?

La idea inicial nace de la idea de la movilidad sostenible y accesible a la gente. Hoy ha aterrizado en la automoción en un coche, seguramente habrá más segmentos, pero nuestra idea no es ser una marca de automoción, sino ser una marca de movilidad sostenible. Me hablaron de David Sancho, mi socio en este proyecto, que presentó un hypercar híbrido en Le Mans en 2017. Lo que le planteé, él empezó a aterrizarlo con ideas reales de tecnologías específicas, de impresión 3D, de materiales biobasados, temas en los que él tenía experiencia propia a través de sus proyectos propios y que había hecho para terceros con su estudio de diseño. A fin de cuentas, hablamos de cómo entrar en un sector tan complicado y con unas barreras de entrada tan bestiales y con unos requerimientos de inversión tan gigantescos y tratamos de empezar a darle una solución a estas incógnitas y de ahí han surgido los elementos diferenciales del proyecto. Un año después de esa primera conversación, levantamos en diciembre del año pasado una ronda de financiación para prototipar el proyecto.

¿En qué se diferencia su plataforma?

Hemos desarrollado nuestra propia plataforma que es muy versátil. Esta misma plataforma la podemos utilizar en multitud de segmentos, lo que nos permite hacer modelos SUV o berlina. El vehículo siempre va a tener motricidad eléctrica, pero si en el futuro lo que se impone es el hidrógeno, el biocombustible u otra cosa, tenemos una plataforma adaptable a lo que pueda ocurrir en cada lugar y en cada momento. Lo que hemos diseñado es una plataforma con *battery packs* modulares, son unidades independientes y autoportantes y lo puedes comprar con dos *battery packs* con 45 kWh, ampliarlos a 90 kWh, heredar esos *battery packs* en otro Liux, actualizar tu tecnología de baterías porque ha salido otra tecnología mejor y, en vez de tener un coche



Plataforma: “La podemos utilizar en multitud de segmentos y es adaptable a la tecnología”

Producción: “Queremos ser rentables con una producción de 25.000 unidades al año”

Precio: “Aún no está cerrado, pero se estima en unos 39.000 euros de partida”

obsoleto, lo que haces es cambiar los *battery packs*. También le puedes dar una segunda vida. Hemos separado el activo coche y el activo batería para trabajar con cada uno de la forma más eficiente. Las baterías cada vez están cogiendo un valor más grande en mercados de segunda vida para acumuladores de renovables, para el reciclaje del litio, etc.

¿Cuál es el plan de producción que maneja Liux?

Nuestra idea es estar en el mercado en 2024. En 2023 tenemos que industrializar en producción este prototipo. Nuestra idea es fabricar en España con una planta propia. Tenemos una fábrica diseñada, un terreno en España visto y reservado. Lo que estamos viendo es cómo recabar apoyo de financiación, tanto de inversores privados como de la

parte pública. Si no lo conseguimos en una primera fase, produciremos con un tercero en una fase inicial, pero el objetivo es llegar a tener fábrica propia en España y ser rentables con una serie de producción de 25.000 unidades al año. Es lo que nos permite este modelo de fabricación basado en composites y en matricería impresa en 3D. Si tuviéramos que ir a procesos de fabricación tradicionales, como estampación y matricería de acero, las unidades para encontrar la rentabilidad serían mucho mayor. Este es un poco el trabajo que hemos hecho a lo largo del año. Tenemos que encontrar un proceso productivo que nos permita entrar en producción y en rentabilidad con muchas menos unidades. La idea es que en 2024 podamos lanzar al mercado series cortas de producción. Así, en 2024 queremos lanzar al mercado 4.500

unidades para alcanzar en 2026 las 25.000 unidades.

¿Y su plan de venta y posventa?

La venta será *online*, más allá de que después se desarrolle una red de distribución con *partners*. Para ello, hemos trabajado en una experiencia de configuración y contacto con el producto a nivel web bestial. Va a ser referente en el sector. La posventa será a través de un *partner*. El desarrollo de una red posventa es una inversión bestial, mucho trabajo y una operación compleja. Hay muchos operadores que tienen redes posventa y trabajar de la mano y apoyarte en un *partner* que ya tiene la red para nosotros es clave. Ya tenemos algún acuerdo firmado que anunciaremos el año que viene. Es un poco la estrategia que están siguiendo algunas marcas, incluso chinos que se quieren establecer en Europa, y yo creo que tiene todo el sentido porque es capacidad que está ahí y desarrollada.

¿Cuál será el precio de partida y la autonomía del Liux Animal?

El precio final aún no está cerrado, pero se estima en unos 39.000 euros de partida. En cuanto a la autonomía, son 45 kWh que otorga 300 km con el *battery pack* básico de dos. Si le metemos cuatro, son 90 kWh y hasta unos 600 km de autonomía.



Empresas & Finanzas

ArcelorMittal tiene en Asturias la fábrica más contaminante de España

El acero, las refinerías y las cementeras concentran la mayor parte de las emisiones en la industria

Carles Huguet BARCELONA.

La industria supone poco más del 22% de las emisiones de CO2 que realiza España, pero es una de las actividades que concentra la contaminación en menos manos. Las fábricas son las grandes infraestructuras responsables; concretamente en el sector del acero, el cemento y la refinería de petróleo. Y como más grande es la instalación, mayor cantidad de gases lanza a la atmosfera. Por ello, las infraestructuras de compañías como Arcelor-Mittal, Repsol, Cepsa y las grandes cementeras encabezan el listado de las plantas productivas dióxido de carbono producen.

La herramienta estadounidense Climate Trace –promovida por Google y el vicepresidente Al Gore, entre otros– es capaz de identificar los puntos que más CO2 emiten en toda España gracias a satélites y miles de sensores con los que cuenta. La compañía ha despertado el interés de las autoridades españolas y fuentes de la organización explican a *elEconomista.es* que desde hace meses trabajan con el Gobierno vasco para ayudar a la autonomía a hacer frente a la polución.

En su clasificación hay ciudades –la primera es Madrid– y aeropuertos –como Barajas–, pero la palma se la lleva la acerera que Arcelor-Mittal opera en Avilés (Asturias). En 2021, la instalación emitió 4,17 millones de toneladas de CO2e100 –la unidad de medida que sirve para incorporar otros gases contaminantes al CO2–. La misma compañía coloca a otra planta en el top 10: la acerera que tiene en Bilbao, con 1,26 millones de toneladas.

ArcelorMittal Avilés hace ya años que es señalada como una de las fábricas más contaminantes de España. En plena transición energética, la compañía anunció este mismo año su voluntad de descarbonizar sus instalaciones en España y comenzar a operar con hidrógeno verde a partir de 2025. El salto supondría apagar los altos hornos, la principal fuente de contaminación de la planta.

“En el caso del acero, la mayor parte de la contaminación viene de los altos hornos, pero durante la producción del material se utiliza también coque, un derivado del carbón, que produce tam-

bién CO2”, señala Rafael González, jefe de Departamento de Ingeniería Química del Institut Químic de Sarrià (IQS), a este medio.

La cotizada es la única acerera en unos primeros puestos que copa la refinería, principalmente de Repsol y Cepsa, los que tienen las plantas más grandes. Repsol Cartagena (2nda) emitió el año pasado 2,56 millones de toneladas; las mismas

Las refinerías de Repsol y Cepsa ocupan la mayor parte de los puestos del ‘top 10’

que Repsol Bilbao (3ra). La compañía también sitúa las instalaciones de Gibraltar (5a), Tarragona (6a), Puertollano (7a) y La Coruña (8a) en la parte alta del ranking. Todas por encima del millón de toneladas por ejercicio.

La organización asegura estar inmersa en “un ambicioso proceso de transformación” con el objetivo de alcanzar las cero emisiones en 2050.



Repsol Cartagena: 2,56 millones de toneladas CO2e100.

Y para lograrlo una de sus prioridades es descarbonizar sus operaciones en las refinerías y rebajar la huella de carbono de sus productos. La firma que preside Antonio Brufau sostiene que ha reducido un 20% sus emisiones en la última década con inversiones, precisamente, en Bilbao y Cartagena.

Del mismo modo que Arcelor-Mittal, Repsol fia buena parte de la rebaja al hidrógeno renovable. También al almacenamiento de CO2; una iniciativa que según el profesor González ya se está probando con éxito en el Norte de Europa. “En las refinerías, aproximadamente el 60% de las emisiones nacen por la generación de calor, pero el 40% surge de procesos propios como es el craqueo del petróleo, algo que ya se está probando de hacer de forma eléctrica”, añade.

El tercer gran actor es Cepsa, que cuenta con una importante presencia industrial en España. La petrolera que dirige Maarten Wetselaar tiene en Huelva (2,32 millones de toneladas) y Gibraltar (2,19 millo-



Arcelor Avilés emite 4,17 millones de toneladas de Co2e100.

nes de toneladas) la cuarta y la quinta planta con más emisiones de CO2e del país.

La compañía está en un camino parecido al de Repsol. De este modo, asegura, por ejemplo, que desde 1990 se han reducido un 48% las emisiones de CO2 por tonelada de crudo en Huelva y un 28% en Gibraltar. Para 2030 espera haber recortado el lanzamiento de CO2 en

La producción de cemento lleva a firmas como Cemex o Heidelberg a lo alto del ranking

un 55% respecto a 2019 y alcanzar el equilibrio cero en 2050. Pero no todo es dióxido de carbono en el refino. El metano tiene también un papel importante en la industria y, pese a proyectarse con menor cantidad, es mucho más tóxico que el CO2. En esta línea, Cepsa defiende haber rebajado en un 90% las emisiones de dióxido de azufre (SO2).

Después de acereras y refinerías, aparecen las cementeras. Son, además, las que tienen más complicado reducir su huella de carbono. “Es la industria más delicada, porque



Repsol Bilbao: 2,56 millones de toneladas de CO2e100.

en la creación del cemento, al calentarse la piedra caliza, se produce óxido de calcio y se libera mucho CO2; esto es algo que preocupa mucho a las cementeras. Por mucho que se rebaje la factura de la energía, es complicado actuar sobre este segundo factor”, advierte González.

Además, el sector tiene los brazos atados por una legislación muy restrictiva, por lo que no puede hacer excesivas pruebas para no poner en duda la calidad y solidez del producto. “Se habla de la captura de CO2 y su almacenaje en el subsuelo, aunque todavía está en fase incipiente”, añade el docente.

Aquí figuran grandes nombres internacionales como Cemex, con factorías en Alicante y Yepes (Toledo), Lafarge Holcim, que opera en Villaluenga de la Sagra (Toledo), Sagunto (Valencia) y Carboneras (Almería), y la alemana Heidelberg Materials, con dos centros de producción en el País Vasco.

El papel de España

Aunque con evidente camino por recorrer, España tiene un papel casi anecdótico en el volumen global de emisiones de CO2e lanzados a la atmosfera cada año. Según los datos de Climate Trace, ocupa el puesto número 33 a nivel mundial, con 330 millones de toneladas. La cifra representa el 0,55% del total mundial. El país sale incluso bien parado en emisiones per cápita, con 6,89 toneladas; una cifra inferior a la de Alemania, Reino Unido, Italia, Grecia o Portugal y solo superior a la de Francia entre los países de nuestro entorno.

Por sectores, el transporte concentra el 30,6% de los gases. La industria –incluida la refinería– genera otro 22,7% de las emisiones. En tercer lugar está la generación eléctrica, con un importante impacto de las centrales térmicas, que asciende al 15,9%. La agricultura y la ganadería son responsables del 12,04% y la gestión de los residuos alcanza el 7,44%. Los edificios e inmuebles emanan el 9,81% del CO2e y los gases fluorados son el 1,28%.

España no obstante emite menos que las principales potencias del Viejo Continente. Italia ocupa el puesto 24, con 440 millones de toneladas en 2021. Francia es la número 22, con 450 millones de toneladas de CO2 por ejercicio

2

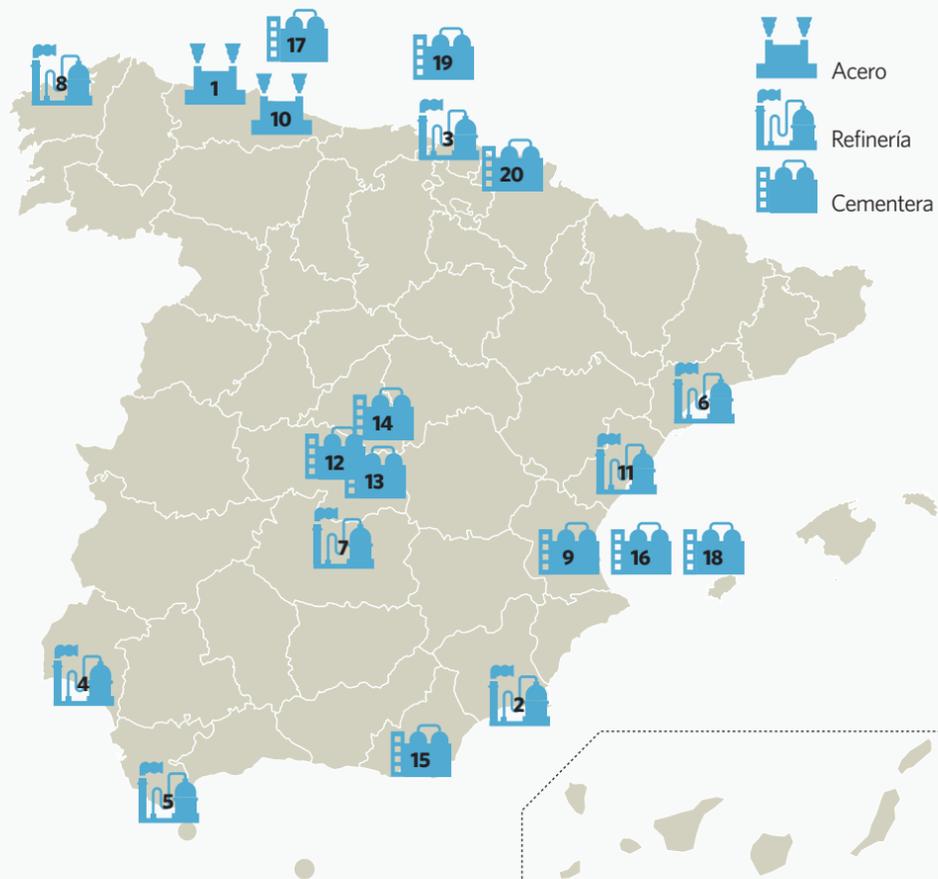
1

3

Radiografía de las emisiones en la industria española

Las fábricas más contaminantes de España (2021)

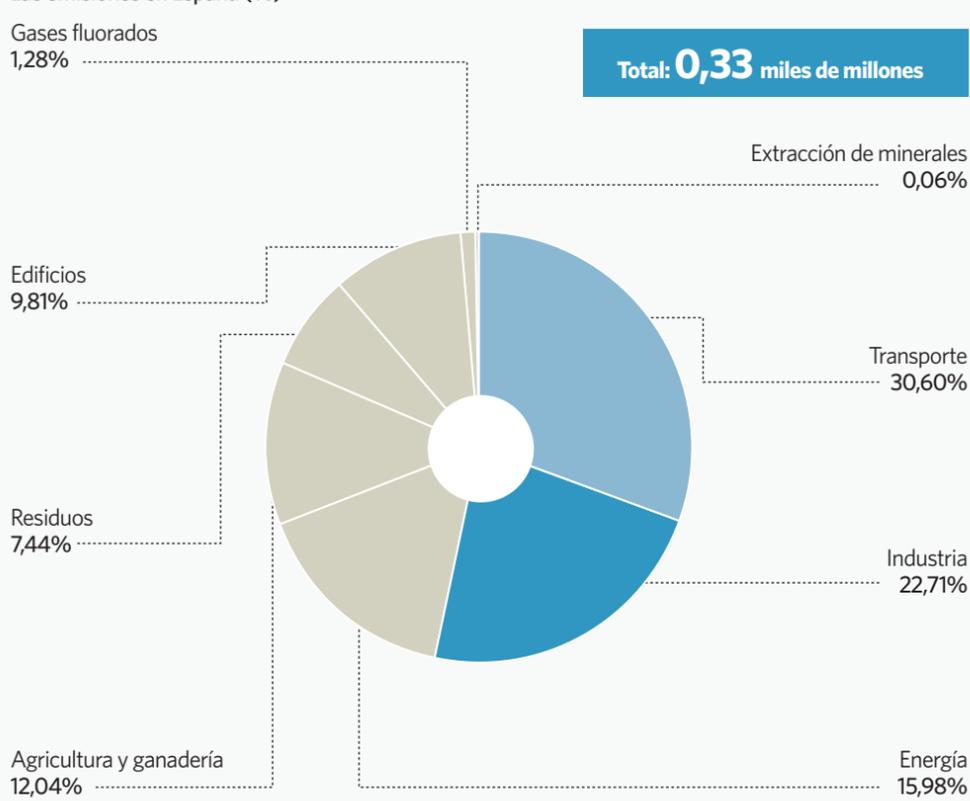
EMPRESA	UBICACIÓN	INDUSTRIA	CO2E100 (MILL. TON.)	CH4: METANO (TONELADAS)
1 Arcelormittal	Avilés (Asturias)	Acero	4,17	-
2 Repsol	Cartagena (Murcia)	Refinería	2,56	4.029
3 Repsol	Bilbao (Vizcaya)	Refinería	2,56	4.029
4 Cepsa	La Rábida (Huelva)	Refinería	2,32	3.663
5 Cepsa	Gibraltar	Refinería	2,19	3.397
6 Repsol	Tarragona	Refinería	1,86	2.931
7 Repsol	Puertollano (Ciudad Real)	Refinería	1,63	2.564
8 Repsol	La Coruña	Refinería	1,45	2.289
9 Cemex	Alicante	Cementera	1,33	-
10 Arcelormittal	Gijón (Asturias)	Acero	1,26	-
11 BP	Castellón	Refinería	1,16	1.832
12 LafargeHolcim	Villaluenga de la Sagra (Toledo)	Cementera	0,79	-
13 Cemex	Yepes (Toledo)	Cementera	0,78	-
14 Cementos Portland (FCC)	Morata de Tajuña (Madrid)	Cementera	0,78	-
15 LafargeHolcim	Carboneras (Almería)	Cementera	0,76	-
16 LafargeHolcim	Sagunto (Valencia)	Cementera	0,67	-
17 Corporación Masaveu	Aboño (Asturias)	Cementera	0,54	-
18 Cemex*	Valencia	Cementera	0,54	-
19 Heidelberg Materials	Arrigorriaga (Vizcaya)	Cementera	0,46	-
20 Heidelberg Materials	San Sebastián	Cementera	0,46	-



Las emisiones, por países

	CO2E100 (MILES DE MILL. TONELADAS)	EMISIONES PER CÁPITA (TONELADAS)	% SOBRE EL TOTAL
1 China	16,5	11,74	27,99
2 Estados Unidos	6,75	20,36	11,40
3 India	4,09	2,96	6,91
4 Rusia	3,54	24,55	5,98
5 Brasil	1,36	6,42	2,31
6 Japón	1,37	10,65	2,27
7 Indonesia	1,33	4,88	2,25
8 Irán	1,11	13,19	1,87
9 Canadá	1	26,37	1,70
10 Arabia Saudí	0,92	26,52	1,56
11 Alemania	0,86	10,39	1,46
...			
19 Reino Unido	0,51	7,56	0,86
22 Francia	0,45	6,69	0,76
24 Italia	0,44	7,43	0,75
33 España	0,33	6,89	0,55
59 Grecia	0,12	10,9	0,20
74 Portugal	0,09	8,3	0,14

Las emisiones en España (%)



Fuente: Climate Trace. (*) Se desmanteló en parte a finales de 2021 y se vendió a Cimsa.

y el Reino Unido es la 19, con 510 toneladas de dióxido de carbono. Alemania ocupa el primer puesto en Europa -el 11 global-, con 860 millones de toneladas irradiadas.

En los primeros puestos están los sospechosos habituales: China, Estados Unidos, India y Rusia. El gigante asiático lanzó a la atmósfera 16,5 miles de millones de toneladas de CO2. Es responsable además del 27,99% de los gases totales del planeta. No obstante, las emisiones per cápita son de 11,74 toneladas. En cambio, Estados Unidos lanza 6,75 mil millones de toneladas por año -el 11,40% del total-, pero las tone-

ladas por persona alcanzan los 20,36. India es tercera, con 4,09 mil millones de toneladas, pero solo 2,96 toneladas por persona. Rusia, mientras, es cuarta con 3,54 mil millones de toneladas, pero 24,55 toneladas por persona. Entre los cuatro países emiten más del 50% del CO2 que se lanzaron a la atmósfera el pasado 2021.

Según explicó Al Gore en la última Cumbre del Clima de la ONU, los 14 puestos del planeta con más emisiones de gases de efecto invernadero son campos de gas o petróleo. Además, el dirigente denunció que las emisiones reales son tres

veces superiores a las que comunican los productores. La cuenca del petróleo de Texas, en Estados Unidos, es el foco número de carbono del globo

“Los 500 sitios más contaminantes emiten más que Estados Unidos. El 51% de estas emisiones provienen de centrales eléctricas”, detalló. No obstante, *Climate Trace* no desgana el CO2 que lanzan las centrales térmicas españolas.

El origen de Climate Trace

La organización recopila sus datos gracias a satélites y logra captar las emisiones de hasta 72.000 lugares

de todo el mundo. Recopila sectores como la industria pesada, la producción de energía, la agricultura, el transporte o la gestión de residuos. El origen del proyecto nace con una donación de Google y usa inteligencia artificial para tratar los datos, que proceden de hasta 300 satélites de firmas como la NASA, la Agencia Espacial Europea o la china Gaofen. También cuenta con 11.000 sensores físicos y bases de datos diferentes.

“Las fuentes de datos que están actualmente disponibles no son lo suficientemente detalladas para utilizarlas como base para la toma de

decisiones en materia ambiental”, lamentó Al Gore.

En la misma convención, China presentó su nuevo plan para controlar las emisiones de metano, que atrapa 80 veces más calor que el CO2. Lo hará a través de nuevas tecnologías y se centrará en la producción de energía, la agricultura y la gestión de residuos. A comienzos de 2023, el gigante asiático iniciará un nuevo programa piloto para analizar el margen de mejora para controlar y monitoriza las emisiones de todos los gases contaminantes que, al final del año, terminan por lanzar a la atmósfera.



INFORMA
Business by Data

elEconomista.es

V EDICIÓN CERTIFICADO CIEGE

Informa elEconomista a la Gestión Excelente

Una gran oportunidad para certificar la excelencia empresarial

**¡ÚLTIMO
MES!**

Haz el test de evaluación antes del 18 de noviembre

Beneficios que aporta CIEGE en cada una de las áreas que integran una organización:

-  **Dirección General:**
Mejora las relaciones con clientes y proveedores
-  **Dirección de Recursos Humanos:**
Aumenta el orgullo de pertenencia y hace más atractiva a la empresa desde el punto de vista de contratación

-  **Dirección de Marketing:**
Ofrece una ventaja diferencial frente a la competencia
-  **Dirección Comercial:**
Atrae nuevas oportunidades de negocio
-  **Dirección Financiera:**
Otorga más credibilidad y fortaleza ante las entidades financieras

Más información en **900 103 020**
clientes@informa.com

Test de evaluación GRATIS en
bit.ly/Ciege-Excelencia-Empresarial



Antonella Sottero Directora general de Ferrero Ibérica

“Somos más fuertes frente a la marca blanca que otras empresas del sector”

Juan Ignacio Álvarez MADRID.

El grupo de alimentación Ferrero, el mayor productor europeo de dulces, con marcas como Ferrero Rocher, Nutella o Kinder, prevé mantener en 2023 el nivel crecimiento de este año, que fue del 4,5%, y avanzar en su agenda de sostenibilidad para 2030, que pasa por reducir en un 43% su huella de carbono. En España, la compañía emplea a 188 personas, un 4,4% más que en 2021. Su directora general explica por dónde pasa en futuro de Ferrero en nuestro país.

¿Cuál fue la cifra de negocio del grupo en España el 2021 y cuáles son las previsiones para 2022.

Nuestro año fiscal va de septiembre de 2021 a agosto de 2022. El año pasado obtuvimos una facturación de 272 millones de euros, lo que representa un 4,5% más respecto a los 260 millones del mismo periodo del año anterior. La previsión para el próximo ejercicio es la de mantener la facturación. Somos líderes en el mercado nacional del *confectionary* (productos a base de chocolate) con una cuota de mercado del 16,2%, y líderes en la categoría de los bombones con las marcas *Ferrero Rocher*, *Mon Chéri* y *Raffaello* con una cuota del 26,5%. Lo somos también en *snacks* de chocolate como *Kinder Bueno* con una cuota del 26,5% y tenemos una muy buena posición con Nutella.

Anuncian que todos sus envases serán reciclables en 2025 ¿Cómo van a lograrlo?

En primer lugar, con el rediseño de los envases existentes. Por ejemplo, en *Kinder Joy* [Huevo de chocolate con sorpresa], hemos cambiado el tipo de plástico utilizado y ahora tenemos un material plástico biodegradable. También hemos cambiado el material plástico de las cajas de *Ferrero Rocher*, que ahora es reciclado y reciclable en un alto porcentaje. Intentamos reducir el *packaging* de nuestros productos. El 100% de nuestras materias primas cuentan con certificados de sostenibilidad: el azúcar, los huevos, el aceite de palma. Tenemos un control de toda la cadena, desde los productores hasta el consumidor. Estamos por encima del 80% en envases reciclables.

¿Cuáles han sido sus avances en descarbonización y sostenibilidad?

En materia de descarbonización hemos adquirido el compromiso de



EE

reducir de aquí a 2030 nuestra huella de carbono en un 43% por tonelada de producto producido. En nuestras fábricas empleamos ya el 84% de energías procedentes de energías renovables. Esto significa que 16 fábricas, más o menos la mitad de las que tenemos, ya utilizan el 100% de energía que proviene de energías renovables.

¿Qué porcentaje de aceite de palma utilizan en sus productos? ¿Están buscando un sustitutivo más saludable y sostenible?

La imagen del aceite de palma es negativa, pero no responde a la verdad, porque desde un punto de vista nutricional los expertos lo califican como parecido a otros aceites. Y desde el punto de la sostenibilidad, la palma necesita un riego inferior a otras plantas. Esto significa que tiene menor impacto ambiental. Entonces, ¿cuál es el problema? Básicamente la deforestación. Pero en este sentido, Ferrero tiene un control de su cadena y el 100% de nuestro aceite de palma

está producido por proveedores que no deforestan.

¿Cómo les está afectando el contexto inflacionista?

Tenemos un impacto en nuestros costes industriales. Hay un problema de costes que se disparan y de disponibilidad de algunas materias primas, de *packaging*. La producción está muy tensionada en estos momentos. ¿Qué podemos hacer? Trabajar internamente para ser muy eficientes con el objetivo de no subirle los precios al consumidor tanto como están subiendo los costes industriales. Mantener un equilibrio y no pasar al consumidor el 100% de los costes. La situación es volátil y hay mucha incertidumbre, pero en Ferrero, como empresa familiar, estamos acostumbrados a tener una perspectiva a medio y largo plazo. Ahora tenemos que fijarnos también en el corto. Hay tantos cambios de un día para otro que es necesario reaccionar de forma más rápida de lo que lo hemos hecho en el pasado.

¿Siguen invirtiendo en I+D en este contexto de incertidumbre?

Seguimos invirtiendo porque es parte del ADN de Ferrero. Es la ruta marcada por nuestro fundador Michele Ferrero. En los últimos años hemos entrado en nuevas categorías: en galletas con *Kinder Cards* y *Nutella Biscuit*, y el año pasado entramos con la categoría de los helados. En necesario seguir innovando siempre con nuevas recetas.

La marca blanca está creciendo por la subida de precios ¿Lo están notando en las ventas?

Históricamente en España la marca blanca es muy fuerte, con uno de los porcentajes más altos a nivel europeo. Las marcas blancas están subiendo precios, como nosotros. Y es normal que las familias se muevan buscando una oferta más barata. En momentos de crisis económica siempre ha sido así. Lo único es que en Ferrero tenemos una posición afortunada, porque tenemos posiciones de liderazgo con marcas icónicas con una alta penetra-

Precios:

“El objetivo es no subirle los precios al consumidor tanto como nuestros costes industriales”

Navidades:

“Suponen el 40% de nuestro negocio, en algunas categorías incluso más, como ‘Ferrero Rocher’”

Aceite de palma:

“Nutricionalmente es parecido a otros aceites y necesita un riego inferior a otras plantas”

ción y baja sustitución. Es mucho más fácil sustituir una commodity [producto básico] con una marca blanca. En nuestro caso, es más difícil. En este sentido somos más fuertes que otras empresas que tienen una cartera de productos menos “original” y “menos única”.

¿Cómo encaran las Navidades?

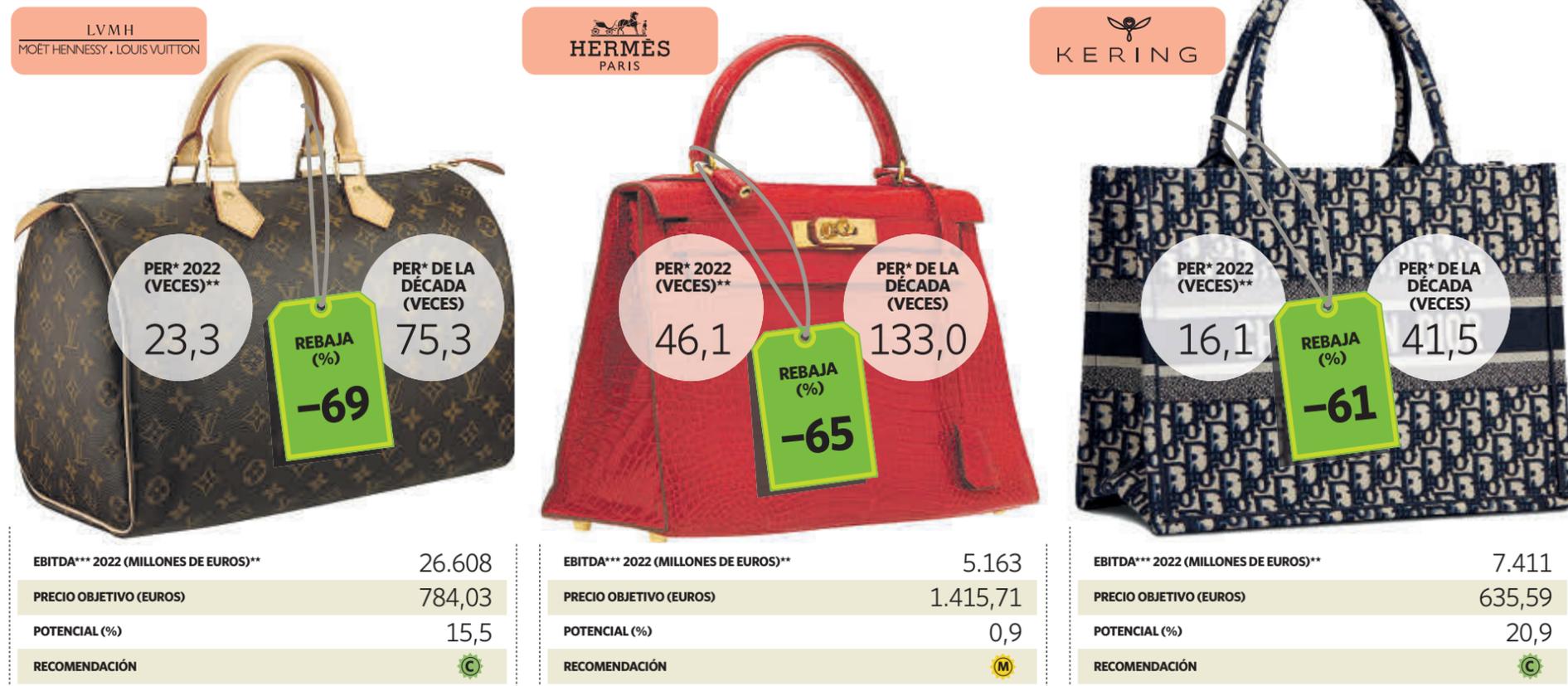
La Navidad es nuestro momento de pico. A pesar de una situación económica difícil, el mercado será positivo. Las Navidades suponen un 40% de nuestro negocio: en algunas categorías más. Hay categorías de todo el año, como *kinder* o *Nutella*, y luego hay productos con una alta estacionalidad, como *Ferrero Rocher* o los bombones.

¿Qué opina del nuevo impuesto sobre envases de plástico no reutilizables del Gobierno?

Es normal que a nivel institucional se quiera legislar en dirección a una mayor sostenibilidad. Como empresa es mejor ser activo y proactivo antes de que la ley te obligue a hacerlo. Y el compromiso de Ferrero es ir en la dirección de cambiar materiales plásticos, reducir la cantidad de embalaje. No creo que el impacto en nuestro caso sea muy alto, porque ya hemos puesto en marcha muchas cosas. Si eres pasivo y esperas a la ley, el impacto económico puede ser alto.

Bolsa & Inversión

LVMH y Kering se cuelgan el cartel de compra



Recomendación del consenso de mercado:  Comprar  Mantener  Vender.

Fuente: FactSet. (*) Número de veces que el precio de la acción recoge el beneficio. (**) Previsiones. (***) Beneficio bruto de explotación.

elEconomista

¡Rebajas de lujo! El sector se compra un 65% más barato que la media de 10 años

LVMH, Kering y Hermès conseguirán en este ejercicio el mayor beneficio bruto de su historia

Las menores restricciones en China están impulsando al sector en la última mitad del año

Violeta Nieto MADRID.

El mercado del lujo ha sido, sin duda, uno de los sectores que ha podido sobreponerse a la desbocada inflación. “Si bien el mercado está comprensiblemente nervioso por la demanda futura, dadas las crecientes expectativas de una recesión, observamos que el lujo continúa beneficiándose de la reapertura de China y el fuerte poder de la fijación de precios. Dada la falta de visibilidad sobre la demanda a futuro, creemos que surgirán oportunidades dentro del sector basadas en las expectativas de crecimiento relativo en los próximos 12 meses. Desde nuestro punto de vista, las empresas de lujo son probablemente valores más defensivos que lo que el mercado está valorando actualmente”, apunta el equipo de análisis de Bank of America.

Lo cierto es que, en el parque, las firmas de lujo europeas no están viviendo su mejor ejercicio. LVMH (propietaria de Louis Vuitton), Kering (el holding que agrupa marcas como Christian Dior, Balenciaga, Gucci o Yves Saint Laurent, entre

otras) y Hermès ceden en este 2022 más de un 2%. Y, sin embargo, esas caídas han provocado que estos valores presenten una oportunidad histórica de inversión. Tradicionalmente, estas empresas se han comprado en bolsa a un PER (veces que el beneficio previsto se recoge en el precio de la acción) muy elevado. Ahora, el lujo ofrece descuentos en bolsa de un 65% con respecto a la media de los últimos diez años.

La mayor firma de Europa por capitalización, LVMH, se compra a un PER de 23,3 veces. Esta no solo constituye la ratio más baja de toda su trayectoria bursátil, sino, además, un recorte de hasta el 69% con respecto a su media de una década. Pese a las caídas en bolsa, del 2,86%, el mercado no ha recortado sus previsiones y, es más, augura que LVMH se hará este 2022 con el mayor ebitda de su historia, de 26.600 millones de euros.

La mejora de sus ventas en el tercer trimestre sorprendió las estimaciones del mercado. Sus buenos resultados estuvieron apoyados por la solidez de la demanda en Europa, Estados Unidos y Japón y el ace-

China suaviza su política Covid-cero

Las menores restricciones que el Gobierno chino está implantando con el fin de suavizar su política Covid-cero, están brindando “una lectura transversal tangible de bienes de lujo, lo que genera un posible aumento del gasto y más viajes locales”, señalaban desde ‘Bloomberg’. “Los precios de las acciones volvieron a caer con fuerza este año, principalmente por los temores de China, porque los cierres frenaron las ventas de artículos de lujo del primer semestre en aproximadamente un 30% a nivel nacional y más del 10% a nivel mundial”, añadían desde ‘Bloomberg’. La reapertura del turismo en China supone un aliado para esta industria.

lerón en el crecimiento por las menores restricciones en China. “Creemos que las ventas publicadas muestran una vez más el éxito de su modelo de negocio con una elevada diversificación de actividades, marcas y a nivel geográfico, y esto se refleja en una elevada visibilidad (y solidez) en sus cuentas. Todo ello hace que mantengamos nuestra apuesta por el valor (es la compañía más defensiva dentro del sector)”, indican desde Banco Sabadell. El consenso de mercado que recoge FactSet estima la acción de LVMH en los 784 euros, que supone un recorrido en bolsa del 14%.

La francesa Kering ofrece rebajas del 61% sobre su media de los últimos diez años. Actualmente, esta firma gala se compra a 16 veces, la más barata de su sector, frente a las 41 veces que presente de media histórica. Esta compañía es la más castigada de su industria en el parque. Con una caída superior al 23,1% en lo que va de ejercicio, el mercado no cree que este mal comportamiento en bolsa sea un buen reflejo de sus cuentas financieras. De hecho, el consenso de analistas que

reúne FactSet incrementa algo más de un 8% sus estimaciones de ebitda con respecto a las de comienzo de año. Así, la propietaria de marcas como Gucci obtendrá 7400 millones de euros en ebitda, cifra con la que también hará historia. Con un potencial alcista del 19%, el mercado espera que Kering recupere los 635 euros por acción.

Hermès tampoco se había comprado tan barata en bolsa. Actualmente la firma del bolso más caro del mundo se compra a un multiplicador de beneficios de 46 veces que, aunque siga siendo una ratio elevada, supone un descuento del 65% con respecto a su media de una década de 132 veces. Aunque Hermès se ha quedado sin recorrido en bolsa para el mercado (cotiza actualmente por encima del precio objetivo de 1.415 euros) y ceda sobre un 4,43%, este no ha trasladado el deterioro de su cotización al de sus resultados. De hecho, al igual que ocurre con sus competidoras a nivel europeo, la francesa también obtendrá su mayor ebitda de toda su historia, por valor de 5.160 millones de euros.

Renta variable

No todas las cotizadas baten las previsiones

La temporada de resultados empresariales sigue mostrando una resiliencia no esperada por los analistas y, en muchos casos, las compañías están batiendo las estimaciones. Pero siempre existe la excepción que confirma la regla. Disney no cumplió con las expectativas de beneficios debido a menor publicidad a nivel global, ma-

yores desafíos macroeconómicos y pérdidas en la transmisión. El CEO, Bob Chapek, comentó que esperan menor crecimiento en el segmento de vídeos en directo, resaltando que en el trimestre dicho segmento generó unas pérdidas de 1.500 millones de dólares. Afirmó que para el 2024 dicho negocio logre rentabilidad.

Fondos recomendados

DATOS A UN AÑO (%)	RENTABILIDAD	VOLATILIDAD
Amundi Fds US Pioneer A EUR C	-6,57	20,31
Amundi IS S&P 500 ESG AE-A	-2,12	20,24
Vontobel mtX Sust EmMkts Ldrs H EUR	-36,09	14,02
DPAM B Equities Eur Sust B € Cap	-15,22	19,05

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis.

elEconomista

Bolsas

ÍNDICES	VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2022 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)
Ibex 35	2,37	-10,58	10,38	4,66
Cac40	2,67	-6,69	10,54	3,43
Dax Xetra	5,54	-11,68	11,39	3,57
Dow Jones	5,36	-6,14	18,44	2,07
CSI 300	0,56	-22,50	12,68	2,56
Bovespa	-6,09	3,12	6,23	9,82
Nikkei 225	3,91	-4,55	15,33	2,14

Renta fija

¿Punto de inflexión para captar capital?

El dato de IPC de EEUU sorprendió a la baja tanto para la lectura general (7,7% vs 7,9% esperado) como para la subyacente (6,3% vs 6,5% esperado), lo que sirvió de acicate para que los inversores comprasen deuda corporativa. El impacto fue rápido y los diferenciales de crédito se estrecharon para todos los grados de inversión. Pa-

ra el papel de alto rendimiento, el riesgo asociado a estas emisiones minoró en 75 puntos básicos, mientras que el de mejor calidad crediticia fue de 35. Más allá del fuerte movimiento visto, lo más relevante será ver si esto es un punto de inflexión para que los emisores puedan captar capital sin tantas dificultades como hasta ahora.

Fondos recomendados

DATOS A UN AÑO (%)	RENTABILIDAD	VOLATILIDAD
Mutufondo A FI	-6,75	4,2
Fidelity Euro Short Term Bond A-Acc-EUR	-6,87	4,23
MS INVF Euro Strategic Bond A	-16,69	8,61
T. Rowe Price Glb Aggt Bd Q EUR	-8,75	6,75

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis.

elEconomista

Renta Fija

PAÍSES	LETRA A 6 MESES (%)	BONO A 2 AÑOS (%)	BONO A 10 AÑOS (%)	BONO A 30 AÑOS (%)
España	-	2,36	3,18	3,63
Alemania	1,68	2,18	2,14	2,08
Reino Unido	3,75	3,16	3,35	3,47
EEUU	4,53	4,33	3,81	4,02
Japón	-0,12	-0,06	0,24	1,44
Brasil	10,06	13,13	13,14	-

Materias primas

Caída en la producción mundial de cereales

La guerra, el cambio climático y las sequías se convierten en factores relevantes para el mercado de materias primas agrícolas. La Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, por sus siglas en inglés) anunció que su previsión para la producción mundial de cereales en el 2022 será un 1,8% menor que

la del 2021. Este recorte se debe a que EEUU y la UE generan menos maíz de lo esperado. Aunque las expectativas de oferta de arroz han mejorado para Indonesia, se prevé que baje un 2,4% este año. Por ende, se espera que los países importadores de dicho grano, sobre todo Colombia, la UE y Senegal, recurran a sus reservas.

Fondos recomendados

DATOS A UN AÑO (%)	RENTABILIDAD	VOLATILIDAD
Carmignac Pf Climate Transint A EUR Acc	-18,6	19,84
Guinness Sustainable Energy C EUR Acc	-5,19	25,11
Threadneedle (Lux) Enhanced Cmnts AEH	12,65	22,3
Ofi Fincl Inv Precious Metals R	-10,23	15

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis.

elEconomista

Materias Primas

FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent	96,27	-2,33	16,17
Petróleo WTI	89,12	-3,77	9,23
Oro	1.767,70	5,43	-5,16
Cobre	389,85	5,75	-11,39
Níquel	25.853,00	13,86	30,24
Aluminio	2.310,25	2,46	-9,83
Cacao	657,75	-3,41	15,50
Trigo	1.453,00	0,10	19,86

Gestión alternativa

Buen año para los fondos de cobertura

Los fondos de cobertura, al igual que los activos tradicionales, vivieron un octubre muy positivo al calor del rebote que sufrieron los mercados financieros y, en particular, por las mayores expectativas de subidas de tipos por la pegajosidad de la inflación. En este sentido, el índice HFR1 500 Fund Weighted Composite Index

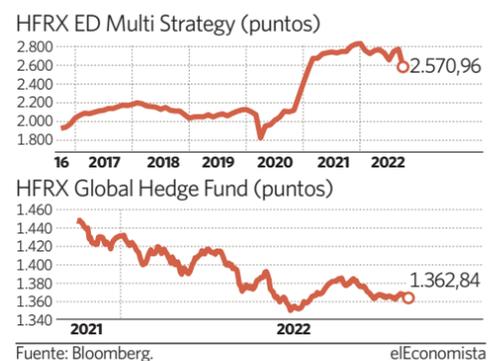
avanzó un 2,1% en el período impulsado por las estrategias subyacentes de negocios en problemas (Event Driven) y las lideradas por las cifras macro (Macro Funds). Está siendo un año histórico tanto en términos de volúmenes gestionados como de rentabilidades obtenidas para esta clase de activo.

Fondos recomendados

DATOS A UN AÑO (%)	RENTABILIDAD	VOLATILIDAD
Renta 4 Pegasus R FI	-11,78	7,3
Threadneedle (Lux) Credit Opps 1E	-6,63	3,64
Candriam Bds Crdt Opps N EUR Cap	-5,66	6,35
Dunas Valor Prudente I FI	-0,42	0,87

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis.

elEconomista



Divisas Actualidad y perspectivas para los próximos trimestres

VALORES	PREVISIONES					VALORES	PREVISIONES					VALORES	PREVISIONES				
	ÚLTIMO CRUCE	MAR/22	JUN/22	2023	2024		ÚLTIMO CRUCE	MAR/22	JUN/22	2023	2024		ÚLTIMO CRUCE	MAR/22	JUN/22	2023	2024
Euro-Dólar	1,03	1,12	1,06	1,05	1,08	Euro-Franco Suizo	0,98	1,08	1,10	0,97	1,00	Dólar-Yuan	7,10	6,38	6,66	7,05	6,80
Euro-Libra	0,88	0,83	0,85	0,88	0,89	Libra-Dólar	1,11	1,18	1,25	1,18	1,23	Dólar-Real Brasileño	5,29	5,30	5,48	5,33	5,21
Euro-Yen	143,71	129,50	136,00	140,00	132,00	Dólar-Yen	139,28	115,00	129,00	135,00	124,50	Dólar-Franco Suizo	0,95	0,93	0,97	0,97	0,96

Bolsa & Inversión Parrillas

Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2022 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT./DIV 2022 (%)	PER 2022†	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Acciona	187,50	-1,32	17,85	11,54	18.263	2,29	22,48	209,82	M
Acciona Energía	39,24	-4,85	29,16	20,44	13.073	1,23	19,54	42,99	M
Acerinox	9,55	1,10	-15,30	-16,08	11.987	5,77	3,04	12,44	C
ACS	26,21	-0,23	13,61	11,20	23.639	7,70	13,79	29,44	M
Aena	123,20	0,20	-16,19	-11,24	25.090	2,61	30,82	138,30	M
Amadeus	53,28	1,95	-14,67	-10,66	43.158	0,99	34,76	60,94	M
ArcelorMittal	26,06	5,63	-8,55	-8,16	25.277	1,80	2,58	31,94	C
Banco Sabadell	0,79	-0,93	15,36	32,71	29.473	6,24	5,82	1,09	C
Banco Santander	2,53	-1,02	-21,51	-14,05	157.144	5,93	4,81	3,96	C
Bankinter	5,53	-2,98	11,16	22,64	30.376	5,48	9,28	7,09	C
BBVA	5,30	-0,17	-12,88	0,90	64.409	8,21	5,49	6,79	M
CaixaBank	3,12	-2,10	24,35	29,25	60.866	7,24	8,28	4,11	C
Cellnex	36,75	1,63	-30,86	-28,16	70.327	0,14	-	52,98	C
Enagás	16,85	-1,35	-15,69	-17,43	18.465	10,20	11,39	17,15	V
Endesa	17,72	-1,56	-8,50	-12,30	24.980	6,77	10,53	22,03	C
Ferrovial	24,67	1,11	-6,55	-10,49	23.490	2,85	102,79	27,72	M
Fluidra	14,84	2,13	-55,70	-57,84	13.826	5,01	11,44	20,33	C
Grifols	10,24	4,31	-43,81	-39,35	34.083	0,00	18,99	18,29	M
Iberdrola	10,35	-1,57	2,27	-0,53	138.100	4,51	15,83	11,95	C
Inditex	24,20	-1,06	-22,83	-14,07	242.430	4,79	18,95	28,05	C
Indra	9,44	-1,82	-14,88	-0,84	5.977	2,25	9,63	12,18	C
Inm. Colonial	5,89	0,94	-27,97	-26,53	12.161	4,16	20,51	7,30	C
IAG	1,57	0,71	-20,60	-8,04	50.244	0,13	46,09	1,73	M
Mapfre	1,78	-0,73	-9,27	-1,58	6.155	7,99	8,67	1,98	M
Meliá Hotels	5,07	1,30	-22,15	-15,61	6.540	0,00	23,89	6,48	M
Merlin Prop.	9,16	-0,33	5,81	5,46	8.218	10,87	15,55	10,76	C
Naturgy	26,09	-0,42	15,24	-8,87	10.036	4,60	17,60	23,89	V
Pharma Mar	64,84	1,12	3,31	13,71	4.850	0,85	24,55	73,28	M
Redeia	16,75	-2,59	-6,84	-11,96	20.123	5,97	13,50	16,76	V
Repsol	13,76	0,81	23,41	31,85	57.729	4,80	3,45	17,70	C
Rovi	38,88	1,78	-32,26	-47,32	7.123	2,80	12,06	65,08	C
Sacyr	2,50	-3,78	11,43	9,19	11.848	4,21	10,71	3,43	C
Siemens Gamesa	18,02	0,08	-17,44	-14,50	58.001	0,00	-	17,98	V
Solaria	16,57	-1,87	2,79	-3,21	8.043	0,00	26,39	19,03	V
Telefónica	3,58	-1,13	-9,18	-6,98	46.952	8,37	11,48	4,59	M

Ibex 35



Otros índices

* Datos a media sesión

	CIERRE	CAMBIO DIARIO%	CAMBIO 2022 %
Madrid	803,74	-0,46	-6,74
París Cac 40	6.594,62	0,58	-7,81
Fráncfort Dax 30	14.224,86	0,56	-10,45
EuroStoxx 50	3.868,50	0,57	-10,00
Stoxx 50	3.659,65	-0,47	-4,16
Londres Ftse 100	7.318,04	-0,78	-0,90
Nueva York Dow Jones**	33.519,19	-0,58	-7,76
Nasdaq 100**	11.697,29	0,79	-28,33
Standard and Poor's 500**	3.966,56	0,26	-16,78

Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Inditex	242.430.300	86.197.020
Banco Santander	157.144.100	120.391.700
Iberdrola	138.099.800	135.015.800
Cellnex	70.326.690	50.771.360
BBVA	64.408.680	91.132.660
Caixabank	60.866.420	51.582.950

Los mejores

	VAR. %
Técnicas Reunidas	13,15
Arcelormittal	5,63
Mediaset	5,58
Berkeley	5,32
Applus+	5,11
Grifols	4,31

Los peores

	VAR. %
CAF	-11,89
Ence	-7,79
Pescanova	-5,77
Sacyr	-3,78
GAM	-3,42
Almirall	-3,23

Los mejores de 2022

	CAMBIO 2022 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSA€†	VOLUMEN SESIÓN*	PER 2022†	PER 2023‡	PAY OUT*†	DEUDA/EBITDA‡
1 Nyesa	372,73	0,03	0,00	13	55	-	-	-	-
2 Tubacex	39,15	2,64	1,50	270	212	14,93	9,17	-	9,15
3 Ence	38,07	3,83	2,01	770	4.266	8,49	10,89	-	2,44
4 Azkoyen	36,95	7,30	4,24	155	20	-	-	37,83	1,84
5 Técnicas Reunidas	33,09	10,06	5,71	517	7.029	58,54	7,62	-	-

Eco10

116,18 CIERRE ▼ -0,34 VAR. PTS. ▼ -0,29% VAR. ▼ -15,80% VAR. 2022

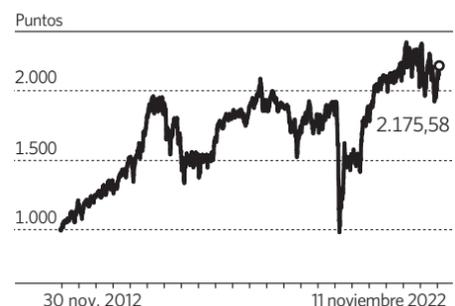
*El Eco10 se compone de los 10 valores, equiponderados, con más peso de la Cartera de consenso de elEconomista, elaborada a partir de las recomendaciones de 53 analistas. Se constituyó el 16 de junio de 2006.



Eco30

2.175,58 CIERRE ▲ 8,02 VAR. PTS. ▲ 0,37% VAR. ▼ -2,32% VAR. 2022

*El Eco30 es un índice mundial creado por elEconomista. Utiliza datos de la consultora en consenso de mercado FactSet, está calculado por la gestora de la bolsa alemana y forma parte de la familia de índices Stoxx.



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 2022 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT./DIV 2022 (%)	PER 2022†	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Adolfo Domínguez	3,90	0,00	-7,58	2,63	0	-	-	-	-
Aedas Homes	13,54	-0,29	-41,18	-39,96	268	16,20	5,40	24,24	C
Airbus	113,22	0,16	-1,10	0,64	835	1,52	22,80	145,18	C
Airtificial	0,06	-2,07	-40,36	-28,57	61	-	-	-	-
Alantra Partners	13,45	-1,10	-14,87	-12,09	15	-	-	-	-
Almirall	8,85	-3,23	-30,26	-21,68	5.546	2,05	34,57	12,99	C
Amper	0,18	2,45	-13,17	2,57	195	-	-	-	-
Amrest	3,95	0,25	-44,37	-34,17	4	0,00	32,92	7,60	C
Applus+	6,17	5,11	-20,39	-23,69	3.185	2,76	7,77	9,44	C
Árima	7,75	0,00	-13,89	-15,58	1	0,00	35,71	10,00	C
Atresmedia	3,04	1,88	-16,35	-8,87	1.489	12,89	6,41	3,62	M
Audax Renovables	0,77	-0,83	-42,31	-38,69	255	-	30,90	-	-
Azkoyen	6,32	0,00	28,49	36,95	20	-	-	-	-
Berkeley	0,20	5,32	18,56	32,00	1.521	-	-	-	-
Bodegas Riojanas	3,98	3,11	22,09	24,38	10	-	-	-	-
Clínica Baviera	18,10	1,12	-13,81	-14,62	50	7,57	10,06	24,30	C
Coca-Cola European P.	50,05	0,00	-0,10	1,11	23	3,32	14,95	-	C
CAF	25,20	-11,89	-33,90	-29,56	7.739	3,67	12,09	-	-
CIE Automotive	45,50	0,78	-8,32	-10,82	1.185	2,20	21,56	67,23	-
Corp. Financ. Alba	45,50	0,78	-8,32	-10,82	1.185	2,20	21,56	67,23	C
Deoleo	0,24	-0,61	-27,66	-15,69	107	-	4,08	0,36	C
Desa	14,80	0,00	34,55	9,63	-	5,68	8,97	-	-
Dia	0,01	0,00	-29,83	-20,13	86	-	-	0,03	C
DF	0,68	-2,86	-28,57	-22,42	120	-	-	-	-
Ebro Foods	14,86	0,00	-9,39	-11,97	914	4,15	16,81	17,90	M
Ecoener	4,87	-0,20	-6,35	10,68	175	-	12,24	-	-
eDreams Odigeo	4,52	3,55	-44,40	-53,40	1.192	-	-	6,90	C
Elecnor	10,25	0,49	0,00	-2,38	120	4,07	7,88	16,75	C
Ence	3,13	-7,79	28,22	38,07	4.266	8,13	8,49	4,07	M
Ercros	3,14	-2,34	-10,68	5,56	549	4,15	4,68	-	-
Faes Farma	3,54	-1,67	1,49	1,78	1.462	4,41	11,84	4,26	V
FCC	8,00	-0,87	-27,80	-27,80	398	5,00	8,71	13,98	C
GAM	1,13	-3,42	-30,46	-24,41	2	-	16,14	-	-
Gestamp	3,51	1,62	-10,59	-21,03	2.237	3,50	8,06	4,58	C
Global Dominion	3,65	1,11	-25,43	-22,09	650	2,52	13,04	5,80	C
Grenergy	32,36	-1,46	-1,04	11,59	989	-	35,40	-	-
Grupo Catalana Occ.	28,45	0,89	-8,23	-5,17	694	4,11	7,16	42,14	C
Grupo Ezentis	0,04	-1,78	-82,43	-75,44	66	-	-	-	-
Iberpapel	13,25	1,53	-31,52	-26,39	91	2,04	21,90	23,30	C
Inm. Sur	7,90	0,00	4,69	4,69	-	4,52	11,84	10,85	C
Innov. Solutions	0,55	1,10	-40,45	-21,81	8	-	-	-	-
Lab. Reig Jofre	2,48	3,99	-34,09	-24,08	94	-	20,63	-	-
Lar España	4,14	3,37	-19,42	-16,59	1.018	9,32	7,81	7,21	C
Línea Directa	0,96	-1,14	-43,10	-40,57	557	6,90	14,06	1,25	M
Lingotes	6,22	0,00	-48,17	-48,17	8	-	124,40	-	-
Logista	21,40	-1,47	20,90	22,08	8.423	7,11	11,17	25,45	C
Mediaset	3,33	5,58	-28,47	-18,93	514	4,38	5,87	-	-
Metrovacesa	7,07	0,43	8,21	7,91	49	17,40	31,70	-	-
Miquel y Costas	10,74	2,29	-21,49	-18,02	564	-	-	-	-
Montebalito	1,27	-0,78	-10,97	-7,38	2	-	-	-	-
Naturhouse	1,59	-2,16	-19,13	-17,66	2	10,09	8,34	-	-
Neinor Homes	7,84	-1,38	-25,19	-16,67	360	8,76	6,35	-	-
NH Hoteles	2,92	0,00	-12,31	-3,95	171	0,00	52,14	3,78	M
Nicolás Correa	5,14	0,00	-14,33	-14,33	18	3,31	10,49	-	-
Nueva Exp. Textil	0,38	-1,79	-22,24	-4,64	19	-	-	-	-
Nyesa	0,02	-0,95	235,48	372,73	55	-	-	-	-
OHLA	0,48	3,43	-37,32	-52,69	888	-	-	0,98	M
Oryzon	2,16	-1,82	-30,32	-20,00	240	-	-	7,42	C
Pescanova	0,37	-5,77	-26,35	-16,86	14	-	-	-	-
Prim	12,10	3,42	-13,88	-16,84	15	-	10,43	-	-
Prisa									

Economía

Trabajo se niega a cambiar la Ley que regula el SMI para despolitizarlo

Bruselas pide más transparencia y diálogo social para que no sea un proceso arbitrario

La respuesta del departamento de Díaz cuestiona la independencia de sus expertos

Javier Esteban MADRID.

El Gobierno no modificará la legislación que determina la manera en la que se fijan la variación del salario mínimo interprofesional (SMI), y que, en última instancia, la convierte en una decisión política que puede adoptar incluso con el rechazo frontal de patronal y sindicatos.

Esta discrecionalidad afecta incluso a la independencia del grupo de expertos independientes que estos días se reúnen, convocados por el Gobierno, para determinar la subida para el próximo año.

Un riesgo que ha quedado patente tras el episodio protagonizado por el Ministerio de Trabajo al hilo de tres informes sobre el efecto de la revalorización. Todos fueron financiados con dinero público, aunque solo se han filtrado parcialmente a algunos medios.

Dos de ellos tenían como objetivo contrarrestar un tercero que advierte del impacto a medio plazo del empleo de las subidas.

Se da la circunstancia de que la responsable de este documento es Sara de la Rica, miembro del comité de expertos.

En términos acumulados desde 2017, España ya es el segundo país que más ha incrementado este indicador en la UE y el Gobierno ha dejado claro que quiere seguir ese camino en el próximo año.

Negativa tajante de Trabajo

El secretario de Estado de Empleo y Economía Social, Joaquín Pérez Rey, justifica la negativa a reformar la Ley que rige el SMI porque permite contar tanto con el diálogo social como con el “expertise” del resto de departamentos ministeriales, aunque al final la decisión corresponde solo a estos últimos.

“No requiere una reforma del artículo 27 del Estatuto de los Trabajadores”, insiste el número dos de Yolanda Díaz. Dicho apartado establece que el Gobierno decidirá sobre el salario mínimo “previa consulta con las organizaciones sindicales y asociaciones empresariales más representativas”.

Pero una consulta previa no equivale a una negociación sobre una decisión que, tal y como ha recordado la jurisprudencia del Tribunal Supremo en los últimos años, es de “naturaleza política”.

Con ello, el Gobierno de turno mantiene la última palabra sobre el SMI, como ocurrió con las subidas

Un incremento histórico del SMI

Datos en €

PAÍS	SUBIDA 2017-2022	SMI
Luxemburgo	314,8	2.313,38
Bélgica	279,7	1.842,28
Irlanda	211,3	1.774,50
P. Bajos	190,8	1.756,20
Alemania	238,0	1.744,00
Francia	165,3	1.645,58
España	341,0	1.166,67
Eslovenia	269,5	1.074,43
Grecia	148,1	831,83
Portugal	172,7	822,50
Malta	56,6	792,26
Lituania	350,0	730,00
R. Checa	234,9	654,84
Estonia	184,0	654,00
Eslovaquia	211,0	646,00
Polonia	168,5	641,74
Croacia	180,4	622,45
Rumanía	197,0	515,53
Hungría	91,1	503,73
Letonia	120,0	500,00
Bulgaria	127,8	363,02

Fuente: Eurostat.

elEconomista

mantiene hasta ahora.

Aunque la normativa impulsada por el Ejecutivo comunitario no pide un acuerdo para subir el SMI, los criterios para establecer una cuantía deben ser acordados entre todos. Además, deben resultar transparentes tanto para los ciudadanos como para la Comisión Europea, que pedirá un informe cada dos años sobre los criterios que justifican las decisiones y su impacto. Aunque el Gobierno tiene dos años para transponer la directiva, tiene claro que no tocará el artículo 27.

Pérez Rey defiende la “máxima transparencia” que se sigue en el mecanismo actual. Su argumento se basa precisamente en la existencia del grupo de expertos para decidir con criterios “objetivos” una hoja de ruta de subida del SMI.

Pero esto es cuestionable desde el mismo momento en que sus trabajos empezaron sin representantes de CEOE ni Cepyme.

Díaz puso en marcha el grupo de expertos sin sumar a las patronales CEOE ni Cepyme



La vicepresidenta segunda y titular de Trabajo, Yolanda Díaz. E. PRESS

de 2021 y 2022, que salieron adelante solo con un acuerdo parcial con los sindicatos. Algo que, previsiblemente, se repetirá en 2023.

Además, le permite reducir el SMI a una moneda de cambio en sus negociaciones presupuestarias con otros partidos, como ocurrió con el acuerdo entre PP y PSOE para subirlo un 8% en 2017, y en 2019 cuando PSOE y Podemos acordaron elevarlo un 22,3%. Aunque sea a costa de ignorar acuerdos anteriores con los sindicatos y la patronal.

Bruselas exige transparencia

Esta arbitrariedad es una de las situaciones que aspira a corregir la Directiva Europea de Salarios Mínimos. Bruselas exige garantizar la “participación efectiva” de los interlocutores sociales en la fijación del salario mínimo legal, en particular en lo que se refiere a la “definición de los criterios de fijación y actualización”, las variaciones y deducciones, la “participación en los órganos consultivos” y la “contribución a la recogida de datos”. Un papel mucho más activo que el que

El número dos de Yolanda Díaz asegura que el diagnóstico y la propuesta resultante de estos trabajos se integrará en los argumentos del Gobierno. Junto a ellos también figurarán, los informes protagonistas de la polémica.

“Los trabajos de la comisión formaran parte del acervo de análisis que tomaremos en consideración: es una decisión política pero también técnica”, asegura. A su juicio, la combinación entre criterios académicos, diálogo social y estudios el resto de ministerios es la clave del “éxito” de su política de SMI.

Pero en la práctica, el Gobierno no tiene la obligación de escucharlos si el artículo 27 no se modifica para obligarle a hacerlo. Según la ley, el Ejecutivo decide en función del IPC, la productividad y la coyuntura económica. Esto permite al Gobierno no solo ignorar, sino incluso expulsar a los expertos discordantes con sus posiciones del Ejecutivo. Todo ello sin consecuencias, más allá de dar la rotunda imagen que la evolución del SMI en España es completamente arbitraria.

Economía

La inflación dejará a tres de cada diez españoles al borde de la pobreza

Los expertos alertan de la dificultad de implementar medidas para vulnerables

Carlos Reus MADRID.

El incremento del gasto público sigue sin recortar la brecha social en España. El encarecimiento de los productos básicos, como alimentos y energía dispara la desigualdad desde el inicio de la escalada de los precios. El punto de partida es complejo. La pandemia hizo que el porcentaje de población en riesgo de pobreza en 2021 se incrementara al 27,8% en España, según la tasa AROPE. La crisis de la inflación amenaza con elevar el índice, a pesar de las medidas fiscales y beneficios impulsados por el Gobierno.

Seis de cada diez personas no pudo afrontar los gastos imprevistos en España el año pasado, otro el 28,2% tuvo retrasos en el alquiler o la hipoteca y casi tres de cada diez no pudieron permitirse mantener la vivienda con una temperatura adecuada. La presión de los precios de la energía podría haber disparado estas cifras.

“Hay fuertes indicios que nos dicen que en 2022 subirá el número de personas vulnerables”, afirma Carlos Susías, presidente de EAPN Europa. Desde la Red Europea de Lucha contra la Pobreza revelan el encarecimiento de los productos esenciales está provocando un incremento de las personas que acuden a los recursos sociales.

El Banco Central Europeo recuerda en su último boletín mensual que aquellos más vulnerables tendrán que “reducir su consumo y ahorro reales en respuesta a las perturbaciones de los precios de la energía y los alimentos”. En contra, los hogares con rentas medias y altas contarán con una mayor fortaleza financiera con la que hacer frente al alza del coste de los productos esenciales.

La escalada de los precios podría suponer un coste de hasta 3.000 eu-

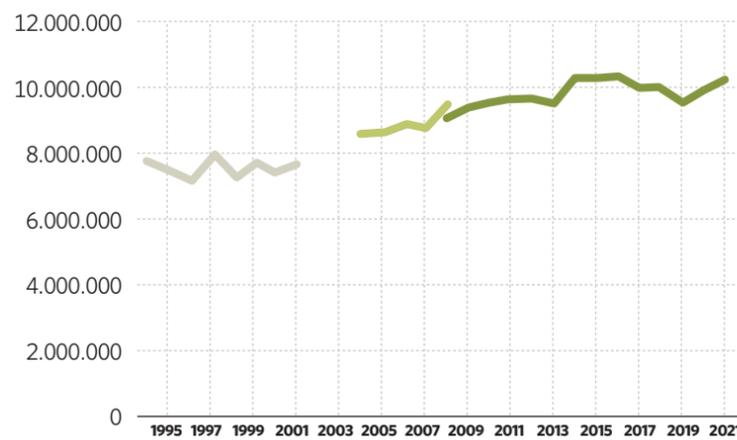


Voluntarios reparten comida en una mujer en riesgo de exclusión. ALBERTO MARTÍN

Evolución de las personas en riesgo de pobreza

Datos en numero de personas

— Panel de hogares de la Unión Europea (hasta 2001)
— Tasa AROPE (antigua definición) — Tasa AROPE (nueva definición)



Fuente: Tasa AROPE.

elEconomista

ros a los hogares españoles este 2022, según KPMG. El informe advierte de que la inflación está afectando a las partidas más básicas, por lo que los consumidores están renunciando a los gastos discrecionales, acudiendo a sus ahorros o elevando su endeudamiento para mantener sus hábitos de compra, lo que penaliza a los colectivos más vulnerables.

“Las personas con rentas medias o altas, están aplazando grandes gastos como viajes, o la compra de viviendas o coches, pero aquellos con una renta baja se están viendo obligados a consumir productos esenciales más baratos o incluso a reducir sus compras”, asegura Juan Ángel Lafuente, catedrático de Finanzas y Contabilidad de la Universidad Jaume I.

Según los cálculos de Fedea, las iniciativas aprobadas por el Ejecuti-

vo para aliviar el impacto de la inflación suponen un coste de 17.000 millones para las arcas públicas. Sin embargo, la entidad afirma que el gasto no está auxiliando a los colectivos que más sufren. “Mucho de este dinero está yendo a gente que no necesita ayuda”, afirmó su director, Ángel de la Fuente. Para corregirlo, la fundación de estudios propone re-dirigir el enorme volumen de gasto público en una ayuda concreta para los más desprotegidos. En concreto, plantean un cheque de 1.900 euros destinado a las familias con ingresos inferiores a los 2.000 euros netos mensuales.

Susías pide focalizar las medidas en determinados colectivos, como las hogares monoparentales. Un 54,3% de ellos se encuentra en riesgo de pobreza. “Hay margen para centralizar más las ayudas fiscales”, demanda.

Su análisis coincide con el mantra que los organismos internacionales no dejan de repetir desde el estallido de la crisis. Las políticas fiscales de los gobiernos deben centrarse en las familias y sectores más vulnerables, dejando que el incremento del IPC golpee al resto de la población y desincentive el consumo. La tesis defiende una caída de la demanda capaz de compensar el ‘shock’ de la oferta, germen de la situación actual.

En paralelo, el BCE seguirá elevando los tipos de interés durante los próximos meses. La autoridad monetaria trata así de avanzar hacia el objetivo del 2% de la inflación para la eurozona. Sin embargo, la empresa se antoja complicada. A la tormenta incubada desde hace meses, se suma la incertidumbre internacional que sigue generando la guerra en Ucrania y el deterioro de la economía china, víctima de la política de tolerancia cero contra el Covid.

Los expertos dejan, sin embargo, la estabilidad en manos del mercado laboral, “mientras no se produzca una caída del desempleo, la inflación es un mal menor al que nos debemos acostumbrar”, afirma Pedro Serrano, profesor de Economía Financiera y Contabilidad de la UC3 que recuerda que la economía está muy lejos de la situación de 2008, “aquello no fue recesión fue una gran depresión”, añade.

Agotado el presupuesto de los hogares en España

elEconomista.es. MADRID.

La inflación se ha convertido en uno de los principales problemas de la mayoría de economías de Europa. Para explicar su comportamiento es determinante observar la evolución que ha seguido el precio de la energía, que se ha mantenido elevado en el tiempo, muy especialmente tras la ocupación rusa de Ucrania. Pero, lo que empezó siendo un fuerte incremento localiza-

do en el precio de los productos energéticos ha acabado por convertirse en una subida generalizada del precio del resto de los bienes y servicios de la cesta de la compra.

Ahora, el INE ha avanzado una reducción notable de la tasa anual general del IPC al 7,3% para octubre debido a la moderación de los precios energéticos en nuestro país. No obstante, esta relajación del precio de los productos energéticos apenas se ha trasladado aún al res-

to de productos: la tasa subyacente adelantada para octubre se sigue manteniendo en el 6,2%, a la vez que se observa una muy preocupante tendencia alcista de muchos bienes y servicios básicos, como los alimentos, los suministros de la vivienda o el combustible para el transporte, cuya tasa de variación anual en septiembre superaba ampliamente la del índice general.

Teniendo en cuenta la estructura de gastos de un hogar que cobra 1.000

euros mensuales y suponiendo que gasta todo su sueldo a final de mes, se obtiene que, si antes destinaba 264 euros solo al pago de esta cesta, ahora dedicará 308,8 euros, según datos de UGT. Un sobrecoste de 45,3 euros más al mes por el mismo conjunto de productos de primera necesidad que, calculado en 12 meses, asciende a más de 540 euros al año.

Para la UGT, “una salida justa de la actual situación pasa por repartir sus costes de manera equitativa,

algo que ahora no está sucediendo. Es preciso proteger la capacidad adquisitiva de las personas trabajadoras añadiendo elementos de protección social para las familias más vulnerables, pero también incrementando más los salarios de convenio y el SMI”, por lo que piden a la patronal que esté “a la altura de los acontecimientos y sentarse a negociar un nuevo AENC que asegure una evolución adecuada de todas las rentas”.

El impuesto a grandes fortunas choca con las competencias de las CCAA

Fedea alerta de que el nuevo tipo podría ser declarado nulo o inconstitucional

José Miguel Arcos MADRID.

El nuevo impuesto de solidaridad sobre las grandes fortunas que acelera la titular de Hacienda, María Jesús Montero nace entre la absoluta incertidumbre por la amenaza de la doble imposición, la confiscatoriedad y por invasión de competencias sobre las Comunidades Autónomas. El secretario de Estado de Hacienda, Jesús Gascón, confirmó hace unas semanas ante los Inspectores de Hacienda la celeridad con la que el departamento de Montero quiere poner en marcha el tipo. Y así lo recogen también los propios Presupuestos, que cuentan con una potencia recaudatoria de 1.500 millones de euros ya en las cuentas de 2023.

Varias son las voces que desacreditan la viabilidad de este nuevo impuesto. Ayer, la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (Fedea) señaló no solo los problemas legales, también los políticos. Como injerencia sobre las competencias de las Comunidades Autónomas (CCAA), el Gobierno, intuyen desde Fedea, actúa bajo "el deseo de imponer a ciertas comunidades autónomas las preferencias tributarias del actual Gobierno central".

Tipo inconstitucional

Tal como se ha diseñado el nuevo tributo, señalan, las CCAA tendrían todos los incentivos para recuperar e incluso subir su propio impuesto para patrimonios superiores al umbral estatal, pues lo que no cobran ellas se lo llevará el Estado sin que haya ahorro alguno para sus ciudadanos. Por lo tanto, el nuevo tributo limita por la puerta de atrás la capacidad de las comunidades autónomas de modular la fiscalidad sobre el patrimonio que les confiere la normativa vigente, lo que podría

Andalucía irá al Tribunal Constitucional

El presidente de la Junta de Andalucía, Juanma Moreno, anunció que el Gobierno andaluz planteará un recurso al Tribunal Constitucional (TC) ante el impuesto "de solidaridad" que el Ejecutivo central prevé aplicar a las grandes fortunas al considerar que se trata de un "ataque grosero" a la autonomía andaluza. Moreno afeó que el Gobierno emplee "de manera improvisada" una "técnica desde el punto de vista legislativo" para incorporar vía enmienda a los presupuestos generales del Estado (PGE) este impuesto que, considera, un "ataque directo y frontal" al Estado autonómico en España. El presidente andaluz mostró su enfado y estima que se ha actuado "sin respetar" la autonomía andaluz y "pisoteando" el Estatuto.

ser motivo de inconstitucionalidad, o de nulidad por invasión de competencias.

Según declaró también a en una entrevista con este medio el director general del Instituto de Estudios Económicos (IEE), Gregorio Izquierdo, este nuevo impuesto "es anacrónico y no existe en países de la Unión Europea, por las fuertes distorsiones que provoca en términos de deslocalización de contribuyentes y de ahorros y por los problemas de doble imposición y confiscatoriedad que supone en la prác-



La ministra de Hacienda y Función Pública, María Jesús Montero. EP

tica, lo que a la postre contrae el empleo, y no creo que eso sea muy solidario".

Según informaba Carmen Obregón en *elEconomista.es* la pasada semana, dentro del texto legislativo de la banca se incluye una enmienda para incluir este nuevo impuesto a las grandes fortunas. La novedad es que, si sale adelante, Moncloa se reserva la decisión de prorrogar la normativa más allá de los dos ejercicios para los que estaba contemplado el nuevo impuesto en un principio.

Este cuestionado procedimiento se salta el debate legislativo y obedece a los intereses de Esquerra Republicana, socios del Gobierno de coalición. Recordemos, estaría planteado con tipos del 0% hasta tres millones, del 1,7% entre esta cifra y los 5,34 millones; del 2,1% hasta los 10,7 millones, y del 3,5% en adelante.

En todo caso, desde el análisis económico y legal, los expertos de

El Gobierno abre la puerta a ampliar el impuesto más allá de los dos próximos ejercicios

Fedea llaman a evitar el confrontamiento territorial por el nuevo impuesto. Por el choque de competencias, consideran, "se abriría así una guerra de guerrillas fiscal entre administraciones que no beneficiaría a nadie".

Impacto económico

Además, el impuesto sobre las grandes fortunas lanza un doble obstáculo para la economía española. De forma contraproducente, amenaza con actuar de manera negativa sobre el propio crecimiento económico y la creación de valor.

Con un tipo del 3%, el impacto sobre el PIB alcanza el 2,5% en 2030, lo que supone unos 3.000 millones de euros a precios corrientes de 2022, denuncian desde Freemarket. Además, podría llegar a incidir de forma negativa sobre el stock de capital con caídas en rangos cercanos al 6%.

La AIReF defiende el papel de las instituciones fiscales

Herrero recomienda una senda de ajuste fiscal a medio plazo

elEconomista.es MADRID.

La presidenta de la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF), Cristina Herrero, destacó el papel que desempeñan las instituciones fiscales como la

AIReF, que tienen el mandato central de velar por la sostenibilidad de las finanzas públicas.

En el X Congreso Nacional de Auditoría en el sector público organizado por la Audiencia de Cuentas de Canarias y Fundación FIA-SEP, Herrero recordó que la AIReF se creó en 2013 tras la crisis económico-financiera como una institución novedosa en el ámbito nacional por su mandato y sus singularidades institucionales.

Añadió que se optó por una institución potente para cumplir con las exigencias de la UE y ante la especial situación a la que la crisis había llevado a las finanzas españolas.

Herrero resaltó que la AIReF vela por la sostenibilidad fiscal mediante el ejercicio de dos funciones con evidentes sinergias: la supervisión fiscal y la evaluación. Y lo hace a través de la emisión de Informes, Opiniones y Estudios. Además, elabora productos específicos

de sostenibilidad. La AIReF desarrolla estas funciones con rasgos distintos respecto a otros organismos con funciones en el ámbito de las finanzas públicas.

En sus análisis a corto plazo, la AIReF valora el cumplimiento ex ante de los objetivos fiscales -orientaciones en el actual contexto de suspensión de reglas fiscales-, sin perder de vista el medio plazo. De hecho, el pasado mes de octubre la AIReF publicó, por primera vez,

sus escenarios a medio plazo en el Informe sobre el proyecto de Presupuestos 2023.

La AIReF alerta de los riesgos de sostenibilidad de las finanzas públicas por el elevado nivel de deuda acumulada, que deja en una posición vulnerable ante shocks externos como la subida de tipos de interés. Herrero recomienda la definición de una estrategia fiscal a medio plazo que garantice la sostenibilidad de las finanzas públicas.

Economía

España pide el tercer pago de los 'Next Generation' con el hito 173 sin cumplir

El examen de la ejecución española puede tardar hasta tres meses por la Navidad

Carmen Obregón MADRID.

Este fin de semana, el Gobierno de España ha solicitado formalmente el tercer desembolso del Mecanismo de Recuperación y Resiliencia por valor de 6.000 millones de euros vinculados al cumplimiento de 29 hitos y objetivos (23 hitos y 6 objetivos), correspondiente al último semestre de 2022.

Sin embargo, a estas alturas, el hito 173 -el que alude al funcionamiento de la plataforma informática que ha de controlar y vigilar la gestión de estas ayudas europeas- sigue aún pendiente de funcionar a pleno rendimiento, tal y como fuentes autonómicas confirman a *elEconomista.es*.

Así, y con la petición remitida y formulada por la Secretaría General de Fondos Europeos, dependiente del Ministerio de Hacienda y Función Pública, España se convierte en el primer Estado miembro en solicitar el tercer desembolso, tal y como ya prefijó en su calendario consensuado con la Comisión Europea.

A partir de este momento, Bruselas se da dos meses, que se podrían extender a tres con motivo del largo periodo de vacaciones navideñas, para responder y entregar los 6.000 millones de euros en el caso de que la valoración sea 100% positiva a los hitos, ya que, cabe la posibilidad de que la Comisión aplique un recorte a esos fondos, en el caso de que alguno de los compromisos adquiridos, no se hayan desarrollado del todo, pese a las prórrogas dadas.

No hay que olvidar que el desembolso más importante por parte de la Comisión es el cuarto, o el del primer semestre de 2023 (10.000 millones de euros), para el cual, el Ejecutivo habrá de entregar documentación a finales de diciembre o principios del mes de enero de 2023, y en esa justificación de pagos ha de



Nadia Calviño, vicepresidenta primera del Gobierno y ministra de Asuntos Económicos y Transformación Digital. EP

demostrarse una serie de inversiones también establecidas en el calendario que en su día rubricaron la Comisión y el Ministerio de Hacienda de España.

Ahora, en esta tercera justificación de gastos, la del último semestre de 2022, el Gobierno ha destacado la reforma de la Ley Concursal, que establece un procedimiento de segun-

da oportunidad e introduce un procedimiento especial dirigido a micropymes que reduce la duración y coste del mismo y que se tramitará íntegramente por medios electrónicos.

En el ámbito educativo, uno de los hitos consiste en la entrada en vigor de la Ley relativa al Sistema Integral de Formación Profesional -eficacia cuestionada por los técnicos de la Comisión en su visita a Madrid en septiembre-, cuya finalidad es regular un régimen de formación y acompañamiento profesionales capaz de responder con flexibilidad a los intereses y aspiraciones de cualificación profesional de las personas a lo largo de su vida y a las competencias demandadas por las nuevas necesi-

"Avances en materia de pensiones"

Según fuentes gubernamentales, y de cara al tercer pago de los fondos Next Generation (6.000 millones de euros), en materia de pensiones y Seguridad Social se han producido avances muy importantes como la reforma del sistema de cotización a la Seguridad Social de los trabajadores autónomos para implantar gradualmente un nuevo sistema de cotización basado en los ingresos reales (la reforma mollar de pensiones es para finales de año). También destacan la entrada en vigor de la Ley de Medidas de Prevención y Lucha contra el Fraude Fiscal, que adapta las herramientas para combatir los nuevos tipos de fraude que se asocian a las nuevas tecnologías.

El PIB no se recuperará a niveles precovid hasta 2024

Según el informe de PwC, en consonancia con otras instituciones

eE MADRID.

Los expertos y directivos del consenso económico y empresarial de PwC esperan que la economía española experimente "un sensible frenazo" en su ritmo de crecimiento en 2023, hasta el 1,1%, mientras que la evolución de los precios logrará "una suave mejoría" que le permitirá situarse en el 4% en junio.

El informe, correspondiente al cuarto trimestre y elaborado a partir de la opinión de un panel de 450 expertos, empresarios y directivos, indica que "España no recuperará en 2023 el producto interior bruto (PIB) que tenía antes de la pandemia".

Los expertos y directivos del consenso económico y empresarial de PwC esperan que la economía española experimente "un sensible frenazo" en su ritmo de crecimiento en 2023, hasta el 1,1%, mientras que la evolución de los precios logrará "una suave mejoría" que le permitirá situarse en el 4% en junio.

El informe, correspondiente al cuarto trimestre y elaborado a partir de la opinión de un panel de 450 expertos, empresarios y directivos, indica que "España no recuperará en 2023 el producto interior bruto (PIB) que tenía antes de la pandemia".

Así, sus estimaciones sobre el crecimiento medio de la actividad se rebajan respecto al informe anterior: ligeramente para 2022 -al pasar del 4% al 3,9%- y sensiblemente para 2023 -baja del 3% al 1,1%-, en este último caso "por debajo de las previsiones del Banco de España (1,4%), del Fondo Monetario Internacional (1,2%) y del Gobierno (2,1%)."

elEconomista.es

Nuevos Boletines informativos

La información económica que le interesa

en bandeja



Suscríbese gratis en www.economista.es/registro/suscripciones.php

Para más información sobre economía visite www.economista.es

Reciba quincenalmente los boletines **Turismo, Andalucía y Pensiones**, con toda la información sobre la realidad económica andaluza, las novedades sobre el sector pensiones y las mejores empresas y operadores turísticos

Además podrá suscribirse y recibir en su correo electrónico:

- ✓ **elSuperlunes**
Edición del diario en formato PDF, gratis todo los lunes.
- ✓ **Resumen diario**
Un resumen de la jornada bursátil con todas las noticias destacadas.
- ✓ **Las Claves del Mañana**
Todas las claves para comprender la actualidad.
- ✓ **Revistas mensuales y especiales temáticos**
Información por cada sector estratégico.



A LAS CALLES ESPAÑOLAS LAS VISTEN SUS EMPRENDEDORES

La población acude a las nuevas marcas, más acordes a sus gustos y en línea con sus valores

Alfonso Bello Huidobro MADRID.

La moda en su definición es un conjunto de tendencias de vestimenta con duración temporal. Antes las grandes marcas presentaban sus colecciones de forma estacional (invierno, primavera, verano e invierno), mientras que ahora la fast fashion ha provocado que se saquen nuevos productos de forma semanal. El fast fashion genera en la población una sensación de necesidad permanente para evitar quedarnos atrás de las nuevas tendencias de moda y complementos.

En España han surgido grandes emprendedores que se han hecho con un fandom muy grande que espera ansiosa cada prenda al verse reflejada en estas marcas. Este es el caso de Nude Project, Eme Studios, New Department, We Are Not Friends o Nowhere, entre otras.

Más allá de la Moda

De estas cinco, la que más trascendencia tiene actualmente es Nude Project. Esta nace como un proyecto de la mano de dos jóvenes con una única intención: ser la marca que sirva como plataforma para dar proyección al talento creativo de artistas de todo tipo.

Los creadores de la marca, Bruno Casanovas y Alex Benloch, han conseguido trascender más allá de la moda con la creación de un podcast con el que comparten “ideas con personas únicas que nos inspiran en el camino”.

“Nuestro podcast es un reflejo de lo que somos. Al fin y al cabo, invitamos a todo aquel que nos inspire y sintamos que tiene un valor especial que aportar a la sociedad. Estos dos valores, son lo que más nos definen y lo que queremos que todo el mundo perciba de nosotros. Con lo que, sin duda alguna, las marcas de moda deberían ir más allá del producto que ofrecen e indagar más en lo que la sociedad reivindica en cada momento exacto. Esto hará que cada marca en especial se haga escuchar y muestre verdaderamente cómo es”, dicen Alex y Bruno a *eEconomista.es*.

Agradecidos con el cliente

Eme Studios es otra de esas marcas que se muestra tal y cómo es. En su caso, son una marca de lifestyle, ropa y accesorios de streetwear de Madrid fundada en 2018 por Conra Martínez, un chico de Elche que dejó la carrera para vivir de su sueño: crear una marca de ropa. Tras conocer a Gabriel Morón, un fotógrafo de Ma-



Cola a la puerta de la tienda física de Nude Project en Madrid. NP



NUEVO NÚMERO DE LA REVISTA 'ECONOMISTA FRANQUICIAS, PYMES Y EMPRENDEDORES'

Con toda la actualidad informativa del sector de la franquicia y del emprendimiento y la formación. Puede leerlo o descargarlo, de forma gratuita, en el kiosko de nuestra página web: www.economista.es/kiosko. También puede suscribirse y recibir la revista cada mes, el día de su publicación, con tan solo indicar un email en el formulario que encontrará a tal efecto.

drid, y Raúl Cabrera, otro apasionado de la moda a través de Instagram, han desarrollado la marca desde el salón de un piso de estudiantes que han convertido en oficina. Hoy ya venden en más de 45 países.

Recientemente han lanzado su

campana más exitosa hasta el momento. Bajo el nombre de “Thanks, thankers” Eme Studios agradece el apoyo que han logrado en el último año. Sobre esta campana centrada en el cliente, Eme Studios cree “que la manera que tenemos las peque-

ñas marcas de entender la relación con nuestros clientes es muy diferente a la manera que tiene de entenderlo una gran firma de moda. Como ellos, creemos que es muy importante comunicar nuestra imagen de marca y la calidad de nuestros productos; pero entendemos que tenemos que ir más allá para conectar de verdad con nuestra comunidad. Vemos a nuestros clientes como gente que podrían ser nuestros amigos y queremos que ellos sientan lo mismo hacia nosotros”.

'Compadreo' entre marcas

Las colaboraciones son otra de las grandes bazas del streetwear, lo que combina diversos procesos creativos con otras marcas, artistas e incluso marcas de cerveza. Este es el caso de We Are Not Friends, que “es una evolución desde los tiempos de la pre-adolescencia hasta la edad adulta que se desarrolla a su propia velocidad creativa. Es un viaje creativo desde la mente de un chico del Mediterráneo que sueña con Los Ángeles”, nos explica Mathias Andrés, fundador y director creativo de la firma.

“Hemos colaborado con mucha gente, la cervecera Palmkids o los

artistas Abdul Vas y Marti Cerezo en los principios de la marca, pero también con compañías grandes como Footlocker, con la que no dejamos de hacer cosas. Al final tiene que existir un compadreo, nosotros hemos rechazado ofertas de alguna cadena grande porque son emails corporativos sin cercanía donde se te ofrece un deal por número de diseños, sin trasfondo, hacer por hacer... eso no funciona”, dice Mathias.

Raíces y medio ambiente

Nowhere es una marca nacida en Galicia concebida por su creador, Yago Castro, “como un espacio de creatividad en donde podemos expresarnos a través de la ropa. Diseñamos prendas que hablan un poco de las cosas que nos importan y de nuestras raíces, como en la colección Entroido (inspirada en una fiesta tradicional gallega) o en *just going nowhere*, en la que hacemos un llamamiento a escapar del ruido que hay en nuestras vidas”.

“Tenemos un fuerte arraigo a nuestra tierra y tradiciones y eso se nota en nuestros diseños. Nuestra primera colección está basada en el Entroido, un carnaval a la gallega en el que todo gira en torno a la comida, la fiesta y la tradición. También nos inspiramos a la hora de crear nuestros diseños en diferentes problemáticas que están afectando a Galicia y al mundo como la deforestación o la contaminación de nuestros océanos”.

El sueño americano

La internacionalización está siempre en el horizonte del emprendedor. New Department ha cruzado el charco y su presencia en la NBA es el mejor ejemplo de dar el salto en el ámbito internacional. Esta firma de moda escapa del textil teniendo como producto principal las gafas de sol.

Sobre su llegada a la NBA, con un acuerdo con los Philadelphia 76ers, Alberto Zurano, fundador de la compañía, nos cuenta que “la particularidad de estos acuerdos y colaboraciones, es que, empezaron a llevarse a cabo sin haberse lanzado aún la marca. Creo que de nuestra pasión por lo que estábamos creando, junto a la confianza y ambición fue lo que nos llevó a cerrar varios acuerdos con jugadores de la liga profesional, y equipos”.

Para leer más www.economista.es/kiosko/

Franquicias | Pymes y Emprendedores *eEconomista.es*

Economía



Paisaje de mosaico de olivares en Jaén (Andalucía). EE

OLEOTURISMO EN JAÉN, VIAJE POR LA CULTURA DEL OLIVO

Hay 130 puntos de interés en plena cosecha, adornada de catas, museos y almazaras

Juan Esteban Poveda JAÉN.

La liturgia que cada año agita Jaén, el mayor bosque cultivado del mundo con 66 millones de olivos, ha comenzado alicaída por la sequía, que va a reducir la cosecha entre un 50 y un 60%. Las cuadrillas de aceituneros están ya en los tajos, los tractores que arrastran remolques van y vienen del campo a las almazaras y todo se impregna de sonidos, olores y ritmos que marcarán la vida en sus 97 municipios hasta el final de enero. Es la aceituna, la mayor campaña agrícola de España, con epicentro en una provincia que produce el 40% del aceite español y entre una cuarta y una quinta parte del mundial. Desde hace una década no sólo se cosechan aceitunas. También turistas, pues cada vez más visitantes se interesan por un viaje a una cultura milenaria. Al alma del aceite.

La Diputación de Jaén tiene identificados en una guía hasta 130 puntos de interés para el visitante a lo largo y ancho de la provincia. Almazaras que se pueden visitar, museos y centros de interpretación, restaurantes, fincas, cortijos, spas y balnearios, tiendas especializadas, empresas de cosméticos, catas... Incluso se ofrece la posibilidad de 'em-



Solo la provincia de Jaén produce el 40% del aceite español. EE

en el parque tecnológico Geolit (Mengíbar), o al Museo de la Cultura del Olivo en el Puente del Obispo (Baeza).

La oferta es muy variada. Rasa de Arjona o Thuelma de Huelma ofrecen como complemento a la almazara rutas a caballo por los olivares, o Aires de Jaén (en la finca Badenes, entre Jabalquinto y Mengíbar), que está celebrando eventos, incluso conciertos, con el paisaje de olivar de escenario. A nivel institucional ha cuajado la Fiesta del Primer Aceite, evento itinerante por la provincia que este año se ha celebrado en la capital con enorme afluencia de personas. Y la tradicional Fiesta de la Aceituna de Martos en el puente de la Inmaculada, donde miles de personas degustan cada año el tradicional hoyo (pan de hogaza bien empapado de aceite y acompañado de

Los turistas pueden 'empotrarse' en una cuadrilla y fabricar su aceite, del árbol a la botella

bacalao seco).

El mercado espera a nuevos operadores con proyectos ambiciosos (aún no disponibles al público), como Aoveland de Oleícola Jaén (Baeza), que integra el oleoturismo como parte de su proyecto de reconversión, y en el que tras la construcción de una nueva almazara aborda una bodega de diseño y un jardín de olivar con distintas variedades y más de 10.000 metros de superficie para actividades de turísticas.

Estratégicamente, el oleoturismo es una apuesta de Jaén para diferenciarse en una comunidad de gigantes del turismo, que alcanzará este año los 31 millones de visitantes. Jaén aportará a esa cifra una cantidad inferior al millón, centrada principalmente en su oferta de naturaleza (con Cazorla como buque insignia) y cultura (con las ciudades Patrimonio de la Humanidad de Úbeda y Baeza y la catedral de la capital).

Aunque esa cultura del aceite se respira en toda la provincia de Jaén. El oleoturismo es un viaje lejos de rutas masificadas y de las prisas. Es un paseo entre árboles centenarios, incluso milenarios, que al caer la tarde destellan con reflejos de plata. Es amanecer en cortijos rodeados de olivares hasta donde se pierde la vista, islas en un mar verde y plateado. Es conocer a fondo un cultivo que ha evolucionado desde una enraizada tradición y se ha modernizado para obtener un producto de calidad, la esencia de la dieta mediterránea. Es tomar una tapa en un bar a primera hora de la noche rodeado de aceituneros que comentan la jornada, o sentarse en restaurantes con estrellas Michelin (Bagá y Damajua) para degustar platos que despiertan sensaciones únicas. Es adentrarse en el alma del aceite.

trarse' en una cuadrilla de aceituneros y seguir el proceso desde el árbol a la botella y la mesa.

La integración de actividades turísticas en empresas aceiteras es cada vez más frecuente, como un complemento a la actividad agrícola. Oleícola San Francisco, en Begíjar, fue una de las pioneras. Ofrecen visitas guiadas donde se puede ver cómo era una antigua fábrica de capazos y cómo funciona una almazara moderna. Hacen la visita en inglés y francés si es preciso. En 2019 tuvieron más de 8.000 viajeros.

Entre las que se han incorporado con fuerza a este negocio está Picualia, en Bailén, que cuenta con el primer restaurante dentro de una almazara, y donde también se pueden celebrar eventos. La Unión, en Úbeda, también ha abierto una interesante sala museo.

Un viaje sin prisas

La Torre de la Cooperativa Nuestra Señora del Pilar de Villacarrillo es un centro de interpretación que ofrece el añadido de integrarse en la mayor cooperativa aceitera del mundo, con unas instalaciones que a pleno rendimiento son un espectáculo.

Son también aconsejables otras visitas, como al Museo Terra Oleum

ELECCIONES ESTADOS UNIDOS

La victoria demócrata del Senado da fuelle a Joe Biden

DeSantis y Donald Trump, en la lucha por el liderazgo de los republicanos de cara las próximas elecciones en EEUU

Carlos Asensio/ Agencias MADRID.

Finalmente, y después de un largo recuento, los demócratas se han hecho con el poder del Senado, una de las cámaras prioritarias para el partido liderado hoy por el primer mandatario de Estados Unidos, Joe Biden. El triunfo, además, da un amplio margen de maniobra para gobernar durante dos años, a pesar de sus grandes posibilidades de derrota en la cámara baja del Congreso, la Cámara de Representantes, frente a un Partido Republicano decepcionado con el rendimiento de sus candidatos y lejos de la "ola roja" que pronosticaban.

La victoria electoral de los demócratas, decantada prácticamente tras el triunfo del candidato Mike Fetterman en Pensilvania, quedó este domingo con el triunfo de Catherine Cortez Masto en el estado de Nevada. No en vano, los resultados en las elecciones locales revelan el disgusto de la población hacia candidatos republicanos afines al expresidente Trump.

Un cambio inesperado

En Estados Unidos ya se empiezan a escuchar vientos de las posibles candidaturas para los comicios presidenciales de 2024.

Por el lado republicano, la contundente victoria aplastante del gobernador de Florida, Ron DeSantis, por 19 puntos sobre el demócrata Charlie Crist, le ha dado fuerza y en su fiesta de la victoria, el pasado 9 de noviembre, insinuó su candidatura para las Presidenciales de 2024 y lanzó un mensaje a su posible rival, el expresidente Donald Trump. "No solo hemos ganado las elecciones, hemos reescrito el mapa político", declaró el gobernador. Tras esas palabras, la multitud le instó a presentar su candidatura a la Casa Blanca al grito de "¡Dos años más!".

Lo cierto es que esa "gran ola roja" de la que habló Biden tras conocerse los primeros resultados de las *midterm* no se ha producido y el resultado de DeSantis en Florida es el único "aplastante" por parte de los republicanos ya que se impuso a Crist por más de 1,5 millones de votos.

Esta fortaleza que tiene ahora Ron DeSantis no ha gustado nada al expresidente y, con su habitual temperamento, le insultó llamándole "mojigato" varias veces e incluso acusó al gobernador de Florida de "desleal".

A través de un comunicado, Trump dijo que su apoyo fue vital para De-



La demócrata, Catherine Cortez Masto. EFE

Hasta el año 2023 no habrá anuncio

Por su parte, el presidente de EEUU, Joe Biden, adelantó que a principios del próximo año será cuando tome la decisión de si se postula de manera oficial para la reelección para los comicios presidenciales de 2024. Biden aseguró que la decisión la va a delegar a su familia. "Creo que quieren que me presente pero van... vamos a tener discusiones al respecto." Además, reiteró que no tiene "ninguna prisa" para hacer este juicio aunque no cerró la puerta a presentarse de nuevo.

Santis para que ganase las elecciones de 2018. Además, le puso el mote de "Ron DeSanimonious".

Por el momento, ninguno de los dos ha anunciado su candidatura a las elecciones presidenciales de los Estados Unidos, pero Trump prepara algo. Entre los rumores de su posible recandidatura a la Presidencia, mañana martes (15 de noviembre) planea hacer "un anuncio muy importante" desde su residencia en Florida de Mar-a-Lago.

Todo apunta a que mañana anunciará su candidatura ya que, la semana pasada en un mitin en Iowa afirmó que "para hacer que nuestro país sea exitoso, seguro y glorioso, muy, muy, muy probablemente lo haré de nuevo", expresó el prometedor dirigente.

@ Más información en www.economista.es

EEUU y China se reunirán en Bali dentro del marco del G-20

Zelenski participará en la cumbre mientras que Putin es posible que no acuda

C.A. / Agencias MADRID.

La Casa Blanca confirmó que el presidente de los Estados Unidos, Joe Biden, y su homólogo chino, Xi Jinping, se reunirán hoy en Bali en el marco de la Cumbre del G-20 que se celebrará esta semana en Indonesia.

Biden pretende abordar frente a Xi temas como Taiwán, así como "una serie de otros temas, incluyendo el comercio justo y lo relativo a las relaciones con otros países de la región". Además, hablarán sobre la guerra de Ucrania y las tensiones con Corea del Norte, según destacó *Bloomberg*.

El mandatario estadounidense ha asegurado que "no estoy dispuesto a hacer ninguna concesión fundamental" en las conversaciones con Xi. Aseguró que lo que quiere hacer con su homólogo chino es "exponer cuáles son las líneas rojas de cada uno y entender lo que él cree que son los intereses nacionales críticos de China, lo que yo sé son los intereses críticos de Estados Unidos, y determinar si entran o no en conflicto". Pero lo cierto es que Estados Unidos continúa con una especie de guerra comercial por los semiconductores. El país ha vetado la venta de tecnología *made in USA* a China alegando que puede perjudicar a la seguridad nacional por posibles espionajes.

Por tanto, este encuentro se enmarca dentro del debilitamiento de las relaciones entre Pekín y Washington, sobre todo desde las últimas tensiones en la región asiática tras la visita de la presidenta de la Cámara de Representantes, Nancy Pelosi, a la isla. De hecho,

el jefe de Estado Mayor Conjunto de Estados Unidos, Mark Milley se comprometió el miércoles a apoyar militarmente a Taiwán mientras advertía a Pekín que aprendiera de la invasión de Ucrania por parte de Rusia.

Precisamente, otro de los temas de esta cumbre del G-20 es la asistencia del presidente de Ucrania, Volodimir Zelenski. Kiev ha confirmado que el mandatario participará en el evento. Según adelantó un portavoz de su oficina, Sergei Nikiforov, en la televisión pública, Zelenski va a participar "seguramente de forma telemática". Lo cierto es que el mandatario ucraniano no ha viajado al extranjero desde que Vladimir Pu-

El Gobierno de Indonesia ha dicho que al encuentro irá el ministro de Exteriores ruso

tin autorizó la invasión en febrero de este año.

La única condición que puso Zelenski para ser partícipe en esta cumbre es que el dirigente ruso, Vladimir Putin, no estuviese presente (estaba dentro de la lista de invitados). Pero eso no será un problema, ya que el portavoz del Ministerio de Inversiones de Indonesia, Jodi Mahardi, aseguró que el "ministro de Exteriores Ruso -Serguéi Lavrov- vendrá en persona", según las declaraciones recogidas por la agencia DPA.

El objetivo de evitar el viaje del mandatario ruso por parte del Kremlin es proteger a Putin de posibles tensiones de alto nivel por la invasión de las tropas rusas a Ucrania. De hecho Biden dijo que Putin no debería asistir "en represalia" por la invasión a Ucrania.



El encuentro de Biden y Xi será el primero tras el conflicto de Tawán. ISTOCK

Normas & Tributos

HACIENDA SE PONE ATRACTIVA PARA NÓMADAS DIGITALES EXTRANJEROS

España quiere traer talento de alto nivel de otros países con un nuevo tratamiento fiscal muy favorable

Xavier Gil Pecharrromán MADRID.

El 1 de enero de 2023 está previsto que entre en vigor el nuevo tratamiento fiscal de los *nómadas digitales internacionales*, lo que representa una ampliación del sistema especial para atraer talento extranjero de alto nivel, conocido popularmente como la *Ley Beckham*, al ser este deportista el más conocido de cuantos se han acogido a sus beneficios fiscales.

Estas novedades tributarias se incluyen en la *Ley de Startup*, que actualmente se encuentra en tramitación en el Senado, cuyo objetivo es atraer a emprendedores y nómadas digitales que teletrabajan, pero también a directivos y trabajadores cualificados españoles expatriados entre los años 2008 y 2015.

La atracción de inversión y talento en la nueva economía digital ha llevado a distintos programas de fomento de las *startups* en los países de nuestro entorno, que suelen incorporar tres elementos principales: beneficios fiscales para los emprendedores, trabajadores e inversores; reducción de trabas administrativas y facilitación de visados y flexibilidad en la gestión de la empresa y en la aplicación de los principios mercantiles y concursales.

■ Los beneficiarios

Los beneficiarios tienen que ser personas físicas que adquieran su residencia fiscal en España. Como consecuencia de su desplazamiento a territorio español pueden optar por tributar por el Impuesto sobre la Renta de no Residentes (IRNR), conservando su condición de contribuyentes por el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), durante el período impositivo en que se efectúe el cambio de residencia y durante los cinco períodos impositivos siguientes.

Quienes opten por esta opción quedarán sujetos al Impuesto sobre el Patrimonio (IP).

Las condiciones que deben cumplir pasan por que no hayan sido residentes en España durante los cinco períodos impositivos previos al de su desplazamiento a España. Además, deben contar con contrato de trabajo, con excepción de la relación laboral especial de los deportistas profesionales.

También, pueden serlo como consecuencia de la adquisición de la condición de administrador de una entidad en cuyo capital no participe o cuando la participación en la



Un nómada digital extranjero trabajando lejos de los grandes núcleos urbanos. ISTOCK

La tributación de los nómadas digitales

Base liquidable (€)

CONCEPTO	TIPO APLICABLE (%)
Hasta 600.000 euros.	24
Desde 600.000,01 euros en adelante.	47

Base liquidable del ahorro (€)

CONCEPTO	CUOTA ÍNTEGRA	RESTO BASE LIQUIDABLE DEL AHORRO	TIPO APLICABLE (%)
0	0	6.000	19
6.000,00	1.140	44.000	21
50.000,00	10.380	150.000	23
200.000,00	44.880	En adelante.	26

Fuente: Ley de 'Startup'

elEconomista

misma no determine la consideración de entidad vinculada. Y, finalmente, que no obtenga rentas calificadas como obtenidas mediante un establecimiento permanente situado en territorio español.

Serán beneficiarios los cónyuges de los contribuyentes y sus hijos, menores de 25 años o cualquiera que sea su edad en caso de discapacidad, o si no hay vínculo matrimonial, el progenitor de estos.

porte tributa al 47%. En cambio, si no se aplicara, la misma base imponible general tributaría a un tipo impositivo progresivo, un tipo que puede llegar hasta casi el 50%.

Alas rentas del ahorro se les aplica una escala de cuatro niveles que parten desde un 19% para rentas de hasta 6.000 euros (Ver tabla).

El porcentaje de retención o ingreso a cuenta sobre rendimientos del trabajo será del 24% y si superan los 600.000 euros será del 47%.

■ Acciones y otros derechos

Tendrán la consideración de rendimientos del trabajo los derivados directa o indirectamente de participaciones, acciones u otros derechos, incluidas comisiones de éxito, que otorguen derechos económicos especiales en fondos de inversión alternativa, fondos de capital-riesgo europeos, fondos de emprendimiento social europeos, fondos de inversión a largo plazo europeos regulados y otros fondos similares obtenidos por las personas administradoras, gestoras o empleadas de estas entidades o de sus entidades gestoras o de su grupo.

Estos rendimientos del trabajo se integrarán en la base imponible en

Las novedades tributarias se incluyen en la Ley de Startup, actualmente en tramitación

■ Rendimientos en España

La totalidad de los rendimientos del trabajo obtenidos por el contribuyente durante la aplicación del régimen especial se entenderán obtenidos en territorio español. A efectos de la liquidación del impuesto, se gravarán acumuladamente las rentas obtenidas por el contribuyente en territorio español durante el año natural, sin que sea posible la compensación entre ellas.

■ Distinción de las rentas

Los nómadas digitales internacionales contarán con una tarifa para las rentas del ahorro y otra para el resto de las rentas.

La principal ventaja es que la base imponible general (que incluye las rentas del trabajo, los alquileres, etc.) tributa a un tipo casi fijo del 24%, hasta un máximo de 600.000 euros. Lo que exceda de dicho im-

un 50% de su importe, sin aplicar exenciones o reducciones, siempre que se cumplan determinadas condiciones.

■ Trabajadores autónomos

A los trabajadores incluidos en el Régimen de Autónomos por poseer el control efectivo, directo o indirecto, de una empresa emergente y que, de forma simultánea, trabajen por cuenta ajena para otro empleador, se les aplicará una bonificación del 100% de la cuota correspondiente a la base mínima establecida con carácter general, en cada momento, en el citado régimen especial durante los tres primeros años.

Esta bonificación se disfrutará de forma continuada en tanto persista la situación de pluriactividad y, como máximo, durante los tres primeros años, a contar desde la fecha del alta.

José María Peláez Inspector de Hacienda

“La información sobre paraísos fiscales en Hacienda es cero”

Xavier Gil Pecharromán MADRID.

Si hay alguien que sabe sobre paraísos fiscales en este país es José María Peláez. Este inspector de Hacienda ha trabajado sobre la documentación de los grandes escándalos como la Lista Falciani o los Papeles de Panamá. Ahora publica un libro titulado *Los Paraísos Fiscales* en el que explica con un lenguaje sencillo todos los entresijos de estas jurisdicciones y quienes se esconden detrás.

¿Quiénes son los culpables?

La culpa de que existan los paraísos fiscales hay que buscarla en quien permite que existan. Aquellos que tendrían que evitar que se utilicen esos territorios para guardar el dinero negro y el de la delincuencia. Esa culpa es atribuible a los organismos internacionales y a los altos mandatarios que son los que tendrían que adoptar las medidas para evitar esa utilización. La culpa no es de los Gobierno a nivel individual, que cada uno tiene poco que hacer por su cuenta, sino de los organismos internacionales, cuya cadena de mando se inicia en el G-20, que ante cualquier escándalo da instrucciones para que desde un punto de vista técnico se vea la forma de evitar la utilización de los paraísos fiscales. El G-20 da instrucciones y es la OCDE la que las plasma en recomendaciones de carácter técnico. Esas recomendaciones siempre terminan en perfeccionar los sistemas de información.

¿Qué ventaja tiene este sistema?

El estándar de la OCDE es el intercambio automático de información, que supone un gran avance, puesto que antes era a base de petición individualizada entre países con una justificación de la necesidad de acceder a los datos. Es una medida muy positiva, pero no solo para los paraísos fiscales sino para todas las jurisdicciones en el ámbito de la OCDE. Este intercambio acabaría con empleo de los paraísos fiscales siempre que quienes no se acogiesen a ese estándar supusiese sanciones importantes. Sin embargo, yo creo que entre unos y otros hay un acuerdo de evitar estas sanciones efectivas para acabar con ellos.

¿Quién tiene que investigar?

El sistema funciona perfectamente. Es un engranaje que funciona, pero el éxito de los paraísos se debe a que es muy difícil pillarlos. Todos pensamos que la solución es



DAVID GARCÍA

Estándar OCDE:
“Creo que hay un acuerdo para evitar que haya sanciones importantes para acabar con ellos”

Connivencia:
“No hay medidas eficaces porque están involucrados mandatarios mundiales”

Listas de colores:
“Todo lo que les rodea es parafernalia. No hay voluntad real de acabar con ellos”

que un territorio dé información, pero el que se dedica a promocionar esos instrumentos para defraudar o sabe como tiene que hacerlo. Me refiero a despachos profesionales que están especializados en ello y a alguna especialización de la banca a nivel internacional.

¿El sistema es tan perfecto?

Los sistemas de planificación para evitar que existan riesgos de fuga informativa crean una sociedad en un paraíso, que no cuesta más de 1.000 dólares, y en dos o tres días se crea una red de sociedades. Así, en los escándalos que se han explotado se comprueba que una sociedad en un paraíso fiscal tiene como propietaria a otra sociedad en otro paraíso. Es una forma de garantizarse que, aunque hubiera una fuga de información al final hay otra sociedad en un paraíso fiscal distinto. Así, salvaguardan estas posibilidades de fuga de información a través de informaciones como es el Consorcio de Periodistas. La planificación está muy organizada para evitar las fugas de información.

¿Las listas de color son un camelo?

Todo lo que les rodea es parafernalia, porque no hay voluntad real de acabar con los paraísos. Ni las órdenes internacionales son efectivas ni todas estas listas negras, grises o blancas sirven para más que como excusa para decirles a los ciudadanos en general que algo se está haciendo. Son fuegos de artificio. Por eso resulta sorprendente para la ciudadanía que surjan escándalos. En definitiva: no se toman medidas eficaces porque están involucrados muchos mandatarios mundiales, que aparecen en estas listas. En uno de estos escándalos había más de 200 de estos mandatarios, jefes de Estado, familiares, etc.

¿Qué papel juega el ‘Big Data’?

Confío que el *Big Data* sea efectivo para acabar con el problema. Siempre en las investigaciones de Hacienda resulta muy valioso para cruzar información de la que se dispone, pero el problema es que sobre paraísos fiscales la información que obra en los ordenadores de Hacienda es cero.

Las relaciones asociativas con trabajadores son laborales

Muchos de los contratos de los sindicatos en peligro

X. G. P. MADRID.

Un trabajador que ha firmado comunicaciones de que mantiene una relación asociativa con un sindicato, pero está dado de alta en el Régimen General de la Seguridad Social y tiene suscrito un contrato de trabajo, lo que mantiene es una relación laboral y no asociativa, según establece el Tribunal Superior de Justicia de Madrid, en sentencia de 14 de septiembre de 2022.

La ponente, la magistrada Ruiz Pontones, destaca que no consta que el trabajador ostente un cargo de representación sindical, es un empleado que realiza un trabajo para el sindicato, bajo las órdenes e instrucciones del mismo y no ostenta cargo orgánico ni representativo.

Alfredo Aspra, abogado labo-

El TSJ de Madrid considera que las leyes están por encima de los estatutos sindicales

ralista y socio director en *Labour-matters Abogados* explica que “este es un precedente muy destacable para los sindicatos, algunos de los cuales tienen muchos trabajadores en las mismas condiciones laborales”.

Aspra añade que “en este procedimiento no se está enjuiciando la actividad de un sindicato y en el ejercicio de su actividad sindical sino la relación de una persona que presta servicios para el empleador (el demandado, que es un sindicato) y el hecho que se declare que la relación es laboral y que ha existido un despido y no una finalización de una relación civil, no supone la violación de la libertad sindical”.

El trabajador recibió una carta de despido firmada por la Secretario de Organización en la que le comunicaba que las funciones que había desarrollado hasta la fecha estaban definidas por el órgano competente y definían su naturaleza de vínculo asociativo no laboral, cuyas funciones son la actividad sindical.

Con estos argumentos, la magistrada condena a al sindicato a pagar casi 60.000 euros al trabajador al que despidió por burofax y sin ninguna indemnización, pese a que éste llevaba más de 14 años en el sindicato y había cumplido ya los 60 años.

El fondo asesorado por elEconomista.es

Tressis Cartera Eco30

sube un **8,55%** en octubre

con una revalorización acumulada desde su inicio del **26,76%**



Evolución del valor liquidativo del fondo (€).

Rentabilidad de 'Tressis Cartera Eco30'

Rentabilidad frente a su categoría en el año (%)

PUESTO	FONDO	RENT. 2022
1.	UniValueFonds: Global C	6,57
2.	JPM Global Value D USD Acc	5,85
3.	Robeco BP Global Premium Eqs E USD	3,97
4.	DWS Invest CROCI Sectors Plus NC	3,47
5.	DWS Invest CROCI Global Dividends GBP LC	3,35
18.	Tressis Cartera Eco30 R FI	-1,92
32.	AB Global Value C EUR	-9,30
33.	Templeton Global N(acc)USD	-12,19

Fuente: Morningstar, Tressis y Bloomberg.

¿Dónde contratar Tressis Cartera Eco30?

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

Más información en

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



Gestión Empresarial

Juan de Rus Director de Neovantas

“Las empresas se centran en el salario monetario y se olvidan del emocional”

Alfonso Bello Huidobro MADRID.

Juan de Rus es profesor asociado de Marketing y Comportamiento del Consumidor en la Universidad Carlos III de Madrid, y es director y socio de la consultora Neovantas. Esta consultora, con más de 20 años en nuestro país, pone el foco en conseguir resultados para las empresas con las que colabora. “Nuestro foco es la ‘explotación del dato con óptica conductual para mejorar resultados’, es decir, tenemos una propuesta de valor que se basa en dos pilares fundamentales”, nos cuenta Juan. Estos son la explotación de información desestructurada para entender qué nos dicen los clientes y la aplicación de la economía conductual en todas las iniciativas que ponen en marcha en sus clientes.

¿De qué forma trabaja Neovantas con las empresas que contratan sus servicios de consultoría?

Trabajamos con foco en resultados concretos y medibles. Es decir, nos centramos en una variable que preocupe a la empresa y nos centramos en analizar todas las fuentes de información que nos pueden ayudar a entender los porqués de ese comportamiento. Posteriormente, trabajamos en iniciativas muy aterrizadas que consigan que se produzcan los cambios de comportamiento deseados, sobre todo, teniendo en cuenta que nuestros empleados y clientes son humanos y, por tanto, el cómo le transmitamos estas iniciativas de mejora, influirá sustancialmente en que la mejora ocurra o no.

¿Qué es la economía conductual?

La economía conductual incorpora la psicología al análisis de la toma de decisiones de los individuos. La economía neoclásica considera que somos individuos racionales, que analizamos toda la información disponible a nuestro alrededor y que elegimos las opciones que maximizan nuestra utilidad. Sin embargo, los seres humanos tomamos más de 30.000 decisiones al día, tenemos limitaciones de tiempo, la capacidad de procesamiento de nuestro cerebro es limitada y, por tanto, a la hora de tomar las decisiones, no actuamos como ese ser racional que explica la economía neoclásica (‘econ’) sino como un ser más irracional e imperfecto (‘humano’).

El humano toma las decisiones con atajos mentales que provocan desviaciones de la racionalidad. La economía conductual se encarga de



ANA MORALES

Salario emocional: “Tiene muchas aplicaciones ya que las empresas están gestionadas por personas”

Economía conductual: “Incluye la psicología al análisis de la toma de decisiones de los individuos”

Incentivos: “No solo es importante el incentivo, sino cómo se comunica, quién y cómo se hace tangible”

estudiar cómo nos afectan estos sesgos y heurísticas. Somos animales sociales y dependientes del contexto, y este contexto, tiene una importancia vital en la toma de la decisión.

En general nos visualizamos como Spock de Star Trek cuando tomamos una decisión y la realidad es que nos parecemos más a Homer Simpson.

¿Qué aplicaciones tiene sobre la gestión empresarial?

Tiene muchísimas aplicaciones ya que las empresas están gestionadas por personas y, por tanto, expuestas a estos sesgos comentados anteriormente. La economía conductual es multidisciplinar y, por tanto, afecta a todos los niveles de la organización. Desde los CEOs, que pueden tomar una decisión impulsiva por un evento reciente que les haya afectado, la dirección de RRHH que podrían caer en prejuicios a la hora de seleccionar a un determinado perfil o la dirección de Marketing que puede tener un impacto significativo en los clientes cambiando únicamente una palabra en el mensaje.

¿Qué falla dentro de las empresas españolas?

Pues creo que el principal error es pensar que somos ‘econs’ y no ‘humanos’. Pensar que, simplemente pagando más, los empleados ren-

dirán mejor. Que, simplemente bajando el precio, habrá más demanda. Que, simplemente diseñando un mejor producto, se venderá más.

Y muchas veces nos olvidamos de que los empleados y los clientes no son máquinas sino humanos y que el 90% de sus decisiones se rigen no por aspectos racionales sino emocionales. Y, sin embargo, las empresas dedican muchísimo tiempo a la parte racional de las decisiones y nos olvidamos de la parte emocional, que, por otro lado, será fundamental para conseguir que un cliente termine un proceso digital o un grupo de empleados estén motivados con el nuevo sistema de incentivos.

Por tanto, creo que el fallo de muchas empresas es que aún no se han comprado las ‘gafas conductuales’

¿Qué importancia tiene en el funcionamiento de una empresa la comunicación bidireccional entre las posiciones de mando y el ‘soldado raso’?

Continuando con lo anterior, muchas veces nos centramos en el salario monetario y nos olvidamos del salario emocional. En la época que estamos viviendo actualmente, con una gran rotación en las empresas, creo que es fundamental ampliar el ámbito de análisis y no centrarnos solo en aspectos cuantitativos.

Uno de los aspectos fundamentales de la motivación del empleado es el feedback por parte de la empresa y que, además, este feedback no sea puntual sino continuo. Un empleado estará motivado si se le hace partícipe de las decisiones de la empresa. Bajo mi punto de vista, uno de los grandes errores de algunas grandes empresas es solicitar tareas a los equipos sin explicar el porqué de esas tareas y, peor aún, sin dar feedback posterior sobre el resultado de esa tarea que el trabajador ha realizado. Muchos empleados no se marchan de una compañía por motivos salariales sino por falta de transparencia de los mandos hacia ellos.

¿Mejoraría el sistema de incentivos la caída de la productividad que sufren las empresas españolas?

Creo que para mejorar la productividad no tenemos que hablar de incentivos sino de incentivos conductuales. Es decir, que no haya planes de incentivos que no se acompañen de un análisis conductual. No sólo será importante el importe del incentivo sino cómo se comunica, quién lo comunica, cuándo se comunica o cómo se hace tangible. Como hemos visto anteriormente, cuidar estos aspectos nos puede ayudar a incrementar en dos dígitos la productividad.

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DOLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,2%	0,2%	0,6%	0,4%	1,013\$	93,70\$	1.747\$/onza
INFLACIÓN	7,3%	10,7%	8,2%	2,8%			
DESEMPLEO	12,7%	6,6%	3,7%	5,5%			

Así ve el futuro de la contratación el mago de los anuncios por palabras

Asegura que la pandemia **ha cambiado el orden de prioridades** para millones de personas en el mundo y las empresas deben ser atractivas para retener el talento

Estela López BARCELONA

David González fue uno de los pioneros de la digitalización en España hace más de 30 años, cuando formó parte del equipo de emprendedores que trasladó a Internet los anuncios clasificados de 200 publicaciones en papel, desde objetos de segunda mano a ofertas laborales, pasando por avisos inmobiliarios y de automoción, y los agrupó bajo el paraguas de Anuntis. En 2004, estaba al frente de un negocio con más de 1.700 empleados y presencia en siete países, y en 2006 lo vendió al grupo noruego Schibsted por 580 millones. Anuntis estaba conformado entonces por doce portales para comprar y vender: diez en España y dos en Latinoamérica, como Segundamano, Infojobs, Fotocasa, Laboris.net y Coches.net.

Después de esta transacción, David González ya no necesitaba trabajar para vivir, pero afirma que no sabe estar ocioso, y decidió volver a emprender. Dado que en España firmó un pacto de no competencia con Schibsted, dirigió su interés hacia el mercado Latinoamericano, donde profundizó en la digitalización de la gestión de los Recursos Humanos a través de Redarbor, que es líder continental y una de las primeras del mundo, con la particularidad de que la sede central está en Sant Cugat del Vallès (Barcelona).

Casi 100.000 empresas trabajan con Redarbor cada mes, por lo que González tiene una buena muestra de la evolución del mercado de trabajo. Constata que la pandemia "ha cambiado el orden de prioridades de millones de personas", que ya no tienen el trabajo como puntal vital. Ello sumado al teletrabajo, obliga a las empresas a reforzar la creación de vínculos con sus empleados si pretenden retener a los más talentosos: "Los Recursos Humanos están empezando a trabajar con herramientas de marketing para crear marca interna. Hace años que se hablaba, sobre todo en el sector tecnológico, pero ahora se ha acelerado y generalizado". Indica que hay cambios que han llegado para que-



David González, fundador de Anuntis y de Redarbor. EE

Sostiene que la Inteligencia Artificial será un elemento clave para el reclutamiento

darse, como la flexibilidad de los modelos de trabajo, nuevos estilos de liderazgo, la transformación de la cultura de la organización, la gestión de las *soft skills* (habilidades blandas), el desarrollo de las per-

sonas, la salud mental y el teletrabajo, y que para gestionar todo ello será clave la inteligencia artificial.

Añade que además de los conocimientos y la experiencia, hay otros tres factores que se deben tener en cuenta en el reclutamiento y posterior gestión de la plantilla: los valores, la personalidad laboral (como la vestimenta y el ambiente de trabajo) y las competencias. "Hacen que las empresas tengan menor rotación y las personas estén más felices trabajando, y cuando una persona es feliz, es capaz de generar más valor".

Para atraer y retener el talento en una organización, González señala seis puntos imprescindibles: optimismo, ejemplo, respeto, evolución, celebrar los éxitos y aprender de los errores. Explica que los jóvenes no buscan solo un buen sueldo, sino valores y compañías que crezcan y tengan resultados positivos, mientras que las empresas valoran cada vez más habilidades como saber organizarse, trabajar en equipo y una buena comunicación interna. "En empresas como Apple o IBM, la mitad de las contrataciones no se deciden por los títulos de

los candidatos, sino por sus habilidades y lo que saben hacer", ejemplifica.

Para la supervivencia de los negocios, hace hincapié en saber gestionar el crecimiento. En su caso, reconoce que pasó momentos duros con el estallido de la burbuja de las .com, tras haber invertido mucho en Internet: "Ahora hay muchos fondos y vías de financiación, pero antes del año 2000 tenía que hipotecar la casa donde vivían tus hijos y eso es un error enorme que algunos hemos cometido. Hay cosas que no volvería a hacer".

Alma inquieta

"Aunque ya tengo una edad, mantengo la ilusión de construir y disfrutar del camino, más que de llegar a un objetivo. Aprendes de las cosas que no salen bien y celebras las buenas. No estoy hecho para estar tumbado en la playa", explica González a *elEconomista.es*. En su juventud, quería ser arquitecto, pero acabó cursando diseño gráfico y no lo terminó. Sí que completó la formación de gestión empresarial

Defiende que, cuando una persona es feliz en el trabajo, es capaz de generar más valor

en IESE, y defiende que "la experiencia es un aprendizaje muy importante".

Actualmente, Redarbor opera en 21 países de habla hispana y portuguesa, con 600 empleados repartidos en nueve oficinas, así como hubs de desarrollo ubicados en Sant Cugat, Colombia y Brasil. Tras el bache de la pandemia, en 2021 facturó 30,8 millones de euros, y el primer semestre de este año creció un 50% que prevé mantener al cierre del ejercicio, superando los 45 millones en ingresos anuales.

De momento, la prioridad es crecer en los mercados en los que ya está presente, ampliando líneas de negocio (entrando, por ejemplo, en formación) y sin descartar alguna operación corporativa si surgen oportunidades.

En cualquier caso, su objetivo es ayudar a las personas a desarrollarse profesionalmente y a las empresas a reclutar y retener talento, dándoles herramientas tecnológicas para la gestión. "Todavía queda mucho por construir", concluye.