



Alberto Núñez Feijóo

Feijóo promete bajar impuestos y un plan de Vivienda si llega a Moncloa **PÁG. 29**

Ana Botín baraja mantener la marca TSB en el Reino Unido tras su compra al Sabadell **PÁG. 14**

La inversión de las empresas se estanca en el nivel prepandemia

La formación bruta de capital sufre incluso retrocesos en partidas como el transporte

La economía que, en los últimos años, presenta el mayor crecimiento de toda el área OCDE no puede presumir de que el motor de ese avance sea la inversión de sus empresas. Muy al

contrario, la comparativa de los niveles más actuales de esa variable – primer trimestre de 2025 – con los presentados en el cierre de 2019 – situando este periodo como nivel 100 de la

comparativa – muestra cómo la llamada Formación Bruta de Capital Fijo se encuentra prácticamente en la cota inmediatamente anterior a la pandemia de Covid-19. Se trata de una

anomalía, corroborada por los analistas consultados, quienes no se explican por qué la inversión retrocede incluso en sectores como el propio del material de transporte. **PÁG. 26**

En tres años solo se activó un plan sectorial público en pensiones

Seguridad Social descarta aumentar los incentivos

Tres años después de la publicación en el BOE de la Ley para el impulso de los planes de pensiones de empleo, el único sector que ha acordado un plan es la construcción. **PÁG. 27**

LA INVERSIÓN EN BITCOIN YA ES UN TERCIO DE LA DEL ORO

La capitalización de mercado de esta criptomoneda crece frente a la del metal precioso, que se considera el activo refugio por excelencia **PÁG. 23**

MERCADO DEL ORO EN MANOS DE INVERSORES Y BANCOS CENTRALES



6,1
billones de euros

TAMAÑO DEL MERCADO DE BITCOINS



2,1
billones de euros

La CNMC abre una guerra entre eléctricas y gasistas por la retribución

La escasa diferencia entre ambas amenaza con abrir una batalla legal

La Comisión Nacional de Mercados y Competencia ha desatado una guerra entre las eléctricas y gasistas por la retribución que ha fijado para las redes. El sector eléctrico está profundamente descontento con el nivel de retribución del 6,46% que aprobó el regulador la semana

pasada. La medida, que a todas luces les parece insuficiente para afrontar la transición energética, añaden que puede incluso situarse fuera de la ley si como todo apunta la retribución que se está preparando para el sector del gas se sitúa finalmente en el 6,43%. Esta leve

diferencia, aseguran las fuentes consultadas por este diario, podría llegar a suponer un fraude de ley, ya que estaría incumpliendo lo recogido en las orientaciones de política energética dictadas por el Gobierno. **PÁG. 6**

Tasa de distribución **6,43%**

Los costes laborales de la hostelería suben un 14% y hunden su rentabilidad

La reducción de la jornada recortará horarios

El fuerte incremento de los costes laborales está hundiendo la rentabilidad de la hostelería. A pesar de que encadena un crecimiento del 4% en lo que va de año y del récord de ingresos que se espera este ve-

rano, la patronal Hostelería de España denuncia que los costes laborales aumentaron el año pasado entre un 12% y un 14%, lastrando sus márgenes y provocando el cierre de muchos bares. **PÁG. 10**

Aedas, Culmia, Pryconsa y otras 6 firmas pujarán por el Plan Vive

El nuevo paquete suma más de 3.400 viviendas asequibles

Casi una decena de promotoras, entre las que se encuentran firmas como Aedas o Culmia, se lanzan a por el nuevo lote del Plan Vive, que supondrá la construcción de más de 3.400 viviendas destinadas al alquiler asequible. **PÁG. 12**

Otsuka adelanta a Rovi en el negocio de la esquizofrenia

El Ministerio ha autorizado su medicamento a pacientes mayores de 13 años **PÁG. 15**



Caser y Mapfre irán a los tribunales por la EMT

La segunda se llevó la adjudicación tras una oferta más económica que la primera **PÁG. 17**



El alza de costes cierra el 15% de tiendas de electrodomésticos

El sector reclama la puesta en marcha de una Mesa del Comercio y medidas de apoyo. **PÁG. 18**



Opinión

Protagonistas



Jesús Gascón
SEC. DE ESTADO DE HACIENDA



Alex Arteché
PRESIDENTE Y CEO DE ARTECHE



Jorge Martínez Bonet
VPTE. EJECUTIVO DE RECORD GO



Imanol Rego
PRESIDENTE DE INNOBASQUE



José Luis Álvarez Almeida
PTE. DE HOSTELERÍA DE ESPAÑA

Frenos a la inversión

España aún mantiene niveles de inversión empresarial similares a los del ejercicio previo al Covid, pese a que el PIB ha subido casi 10 puntos en el periodo. La alta fiscalidad y la inseguridad jurídica explican este mal desempeño.

Crece en México

Arteché invierte para ampliar sus instalaciones en México tras crecer un 56% en 2024. Los desembolsos permitirán a la compañía vasca seguir impulsando su negocio tanto en el país Azteca como en toda Norteamérica.

Entra en pérdidas

La firma de alquiler de coches en destinos vacacionales Record Go presenta pérdidas de 11 millones. La depreciación de su principal activo y base del negocio, su flota de automóviles, ha sido la razón del mal desempeño de la firma.

Ambicioso objetivo

El presidente de la Agencia Vasca de Innovación indica que su objetivo es que la inversión en I+D pase del 2,1% actual al 3% del PIB de Euskadi. Una ambiciosa meta que en caso de alcanzarse elevaría la competitividad de las empresas.

Alerta oportuna

Tras sufrir un alza de costes laborales del 14%, Álvarez Almeida avisa que la reducción de la jornada laboral provocaría un incremento de hasta el 8% en dichos costes. Advierte con acierto del daño que en el sector tendría la medida.

Quiosco

IL SOLE 24 ORE (ITALIA)

Glovo suspende sus bonos de bienvenida

La plataforma de reparto Glovo ha decidido desactivar temporalmente a nivel nacional el sistema de bonificaciones para las entregas realizadas durante las franjas horarias más calurosas del día. La comunicación proviene de la propia plataforma, que da un paso atrás tras ser criticada ayer por haber introducido bonificaciones para los repartidores que variaban en función de la temperatura. Una medida que también pretende llevar a cabo Deliveroo, la cual justifica estas medidas alegando que es por la salud y la seguridad de sus empleados.

THE WALL STREET JOURNAL (EEUU)

Starboard adquiere un 9% de Tripadvisor

Starboard Value ha adquirido una participación del 9% en Tripadvisor, lo que lo convierte en uno de los principales accionistas de la empresa. Todo ello en medio de un panorama en el que las acciones de Tripadvisor han caído aproximadamente un 17% en el último año, lo que le otorga una capitalización de mercado de aproximadamente 1800 millones de dólares. Además, según unas filtraciones oficiales de varios medios locales, varios postores se acercaron a Tripadvisor el año pasado y algunas empresas estaban dispuestas a ofrecer hasta 30 dólares por acción. Sin embargo, la oferta fue rechazada y, finalmente, será Starboard quien se lleve el gato al agua y adquirirá casi una décima parte de la plataforma de viajes.

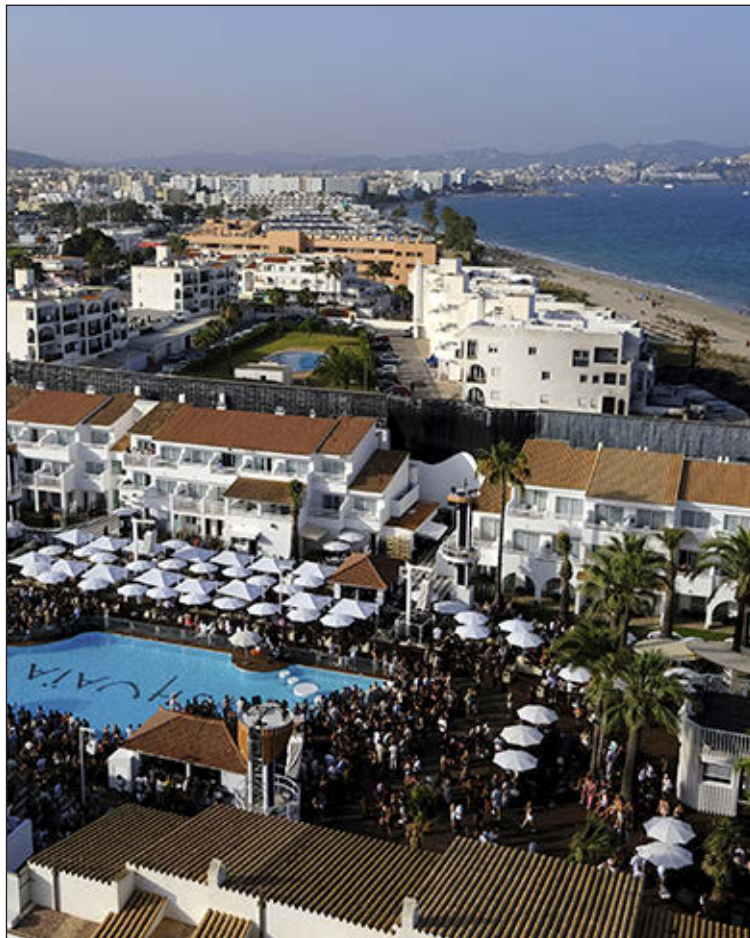
El Tsunami

La práctica a la que se ven abocadas las hoteleras

Al igual que otros sectores, el turístico también está teniendo en los últimos años problemas para encontrar mano de obra. Una de las razones reside en la escasez de vivienda de alquiler disponible, lo que dispara los precios de las rentas en determinadas zonas. Esto provoca que a muchos trabajadores no les salga a cuenta desplazarse hasta las zonas más turísticas para trabajar durante un periodo corto de tiempo. Por lo que se comenta esta situación se lleva dando en Ibiza desde hace tiempo. Pero ahora también se ha desplazado al resto de islas de Baleares y Canarias, e incluso a algunas ciudades costeras de la Península. Todo ello está provocando que las grandes cadenas hoteleras estén desarrollando una actividad que sorprende a simple vista. Se trata en concreto de encargarse de buscar casa para que sus trabajadores puedan alojarse. Pero no se trata de encontrar pisos asequibles, ya que de eso hay escasez manifiesta, sino incluso de construir inmuebles cercanos a sus hoteles que son ocupados por sus propios empleados. Una práctica que recuerda a los antiguos poblados que levantaban las eléctricas en zonas cercanas a grandes centrales donde se necesitaba la incorporación de un buen número de trabajadores durante varios años.

Los cadáveres chinos que ya provocan los aranceles

La guerra comercial entre EEUU y China se ha suavizado en las últimas semanas tras el acuerdo al que llegaron Washington y Pekín. Pero eso no quiere decir que la pugna no esté dejando cadáveres por el camino. De momento, Shein y Temu están siendo las firmas chinas más afectadas. Pero no so-



Ibiza es una de las zonas de España donde es más caro alquilar un piso. REUTERS

Los altos precios del alquiler obligan a las hoteleras a construir casas para alojar a sus trabajadores

lo por los aranceles. La campaña de ataques desde el bando republicano a estos gigantes chinos ha provocado que, de momento, ya pierdan hasta el 50% de sus clientes en EEUU. Un dato que refleja que los estadounidenses están perdiendo el interés por estas firmas textiles englobadas en el segmento del bajo coste por la conti-

nua campaña de publicidad negativa que reciben por parte de los políticos estadounidenses y algunos medios de comunicación, a lo que debe sumarse el incremento de los precios por los aranceles. No obstante, el impacto está siendo diferente en ambas firmas. Temu es la más afectada y su pérdida de clientes sí supera el 50%. En cambio, Shein parece estar capeando mejor el contexto negativo que tiene en uno de sus principales mercados en el mundo. Lo demuestra que la reducción de usuarios que ha sufrido en los últimos meses se limite a poco más del 10% respecto a los propios que presentaba en el mismo periodo del pasado ejercicio.

El pulso de los lectores



Claro... porque es muy normal que si tu negocio en verano está parado tengas que pagar a la gente por rascarse las pelotas. La norma no escrita siempre ha sido: el 50% lo elige la empresa y el 50% lo elige el trabajador. Nosotros cerramos la primera quincena de agosto y son vacaciones para todo cristo y así va a ser porque es mi empresa y lo decido yo.

@ Jordi Cuenca Ros

En España ya no se puede vivir, impuestos altísimos, Renta disponible bajo mínimos, autoempleo perseguido por las administraciones y un IPC que no revela la realidad brutal del alza de los precios que no permite ni ir tranquilo a hacer la compra semanal al supermercado. Acabo de volver de Japón y es cierto que jamás habría pensado que fuera tan barátísimo en comparación con España, una diferencia brutal. ¿Quiere decir que Japón va a bien? Quizá no, pero en España es complicado vivir a día de hoy y vamos a muy peor desde hace unos años a esta parte.

@ Fernando José Zaplana Pérez

El sector servicios, que es el principal motor de la economía gringa, se está paralizando en cámara lenta. Aquellos que tengan ojos, que vean. Los que no, que permanezcan esperando el excepcionalismo americano, pero sentados porque quizás no llegue pronto. Abajo los datos de nuevos puestos de trabajo en el sector servicios. Con datos como estos es difícil pensar que pueda venir un Bull Market estructural en EEUU. Tomen nota e inviertan con cabeza. De lo contrario, nos vemos en el *valhalla* señores.

@ Ernesto Revello

En clave empresarial

Madrid da ejemplo en vivienda

Un estudio elaborado por PwC a primeros de año situaba a Madrid no solo como el destino líder para la inversión inmobiliaria de España sino como el segundo a nivel europeo. De hecho, el Gobierno regional ha destacado en más de una ocasión que la región acapara el 70% del total de la inversión residencial de España. No basta el llamado *efecto capital* para explicar una cota tan elevada. De mayor importancia resulta la adecuada política de la Comunidad basada en brindar estabilidad normativa a los inversores, propietarios e inquilinos y en el incremento de la oferta, con iniciativas como el Plan Vive de alquiler asequible. Una iniciativa sobre la que ya se han lanzado las grandes promotoras y que supondrá la construcción de más de 3.400 viviendas destinadas a menores de 35 años. Con ello, Madrid sigue dando ejemplo de lo que debe hacerse en el ámbito de la vivienda.

Golpe para la hostelería y el turismo

José Luis Álvarez Almeida, presidente de la patronal de Hostelería asegura a *elEconomista.es* que el recorte de la jornada laboral obligaría a reducir los horarios de apertura. Una reacción lógica de bares y restaurantes en un escenario en el que la medida generaría un alza de los costes laborales de hasta el 8%. Porcentaje que se sumaría al 14% de incremento de esta variable, que el sector sufrió en 2024. Un aumento inviable en un segmento económico que trabaja con rentabilidades muy ajustadas. La hostelería refleja el golpe que la normativa supondría para los negocios, y también para el turismo que se vería afectado por el cierre más temprano de locales. Por fortuna, es improbable que salga adelante en el Congreso ante el lógico rechazo de los partidos políticos.

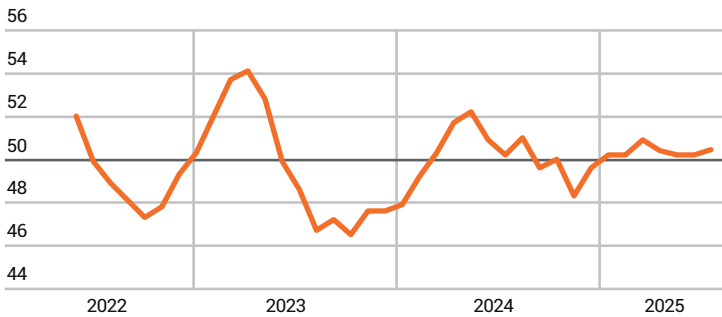
La crisis de la tienda de electrodomésticos

En los últimos cinco años, el 15% de los comercios dedicados a la venta de electrodomésticos se ha visto obligado a echar el cierre, quedando ya únicamente 4.918 locales en toda España. Una cifra que seguirá bajando en un escenario en el que el incremento de los costes laborales, a consecuencia de las alzas del SMI, y la enorme presión regulatoria asfixia a las tiendas. No en vano, el sector se queja de las 1.100 normas que regulan el mercado y del alza de los costes del 18,1% desde 2019. Urge escuchar a los empresarios y lanzar medidas de apoyo para evitar el progresivo hundimiento de los negocios.

El gráfico

La actividad de la eurozona se acelera ligeramente

PMI compuesto. Nivel



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

eE

SERVICIOS E INDUSTRIA MEJORAN SUS NÚMEROS. El índice compuesto PMI de junio de la eurozona subió a 50,6 puntos desde los 50,2 de mayo, lo que implica su mejor lectura en tres meses y el sexto mes consecutivo de expansión. Por sectores, servicios mejoró en junio hasta los 50,5 puntos desde los 49,7 de mayo, mientras que el PMI manufacturero subió a 49,5 puntos, frente a los 49,4 del mes anterior.

Obstáculos que frenan la inversión

La Formación Bruta de Capital es el componente que mide el grado de inversión de las empresas. Pues bien, España es la única economía de entre las grandes del euro en la que sus compañías aún invierten en niveles similares al año previo a la irrupción del Covid. Así lo refleja Eurostat con los datos más actualizados de la variable, los del primer trimestre de 2025, frente a los propios a cierre de 2019. Es más, en aspectos concretos, como la inversión en material de transporte, la cifra es 12 puntos inferior a la de entonces. Un mal desempeño que es aún más preocupante ya que se produce en un periodo en el que el PIB ha avanzado casi 10 puntos. Detrás de la decepcionante evolución de la economía a la hora de recuperar el terreno perdido en materia de inversiones entran en juego factores externos, como el pasado ciclo de subidas de tipos o la incertidumbre comercial tras la llegada de Trump a la Casa Blanca. Pero también otros aspectos que son propios de nuestro país. Uno de ellos es

Los desembolsos de las empresas españolas se estancan en el nivel previo a la pandemia por la elevada fiscalidad

el retraso en la ejecución de los fondos *Next Generation*, cuyo objetivo es precisamente inyectar capital para impulsar la actividad y modernizar la economía. A la vista está que esta ayuda no está generando el clima inversor ni la transformación de la economía que se esperaba. Pero, además, la política económica y fiscal seguida por el Gobierno también ha traído la capacidad de inversión de las compañías, ya que ha generado un incremento de costes y provocado inseguridad jurídica. Así ha ocurrido con las continuas subidas de impuestos y con iniciativas en el ámbito laboral, que han disparado los costes por trabajador para las empresas. Es por ello necesario un giro en la política económica e impositiva que elimine obstáculos y cree un contexto adecuado para elevar las necesarias inversiones.

Freno a los desembolsos en electrificación

Tras decepcionar con una retribución insuficiente para la inversión en redes eléctricas del 6,46%, la CNMC ultima la revisión de la tasa para las actividades de regasificación, transporte y distribución de gas. En concreto, el organismo insta a imponer una retribución del 6,43%, lo que ha generado una batalla entre eléctricas y gasistas al considerar las primeras que la modernización de las redes necesitan mayores desembolsos que los propios de los ductos de gas. Pero más allá de esta pugna, la única realidad es que la propuesta de Competencia con el gas también es escasa. No en vano el sector pedía superar una tasa del 7%. Supone por ello un claro desincentivo para las inversiones que la infraestructura gasista requiere para electrificar la economía nacional.

El alto riesgo de apostar por el Bitcoin

El Bitcoin está teniendo un comportamiento alcista en lo que va de año. En concreto, la criptomoneda escala un 16% desde el 1 de enero, pasando de 94.000 dólares a la cotización actual, que ronda los 109.000 dólares. Este impulso permite al Bitcoin alcanzar una capitalización de hasta 2,1 billones. Una cifra que ya supone un tercio de la inversión realizada en el activo más antiguo del mundo: el oro. Es cierto que esta comparativa solo tiene en cuenta el oro cuantificable, es decir, el que poseen los inversores y los bancos centrales. Pero deja patente el auge que sufren activos como el Bitcoin. No obstante, los inversores deben ser conscientes del riesgo que supone optar por las criptos, ya que es un mercado especulativo en el que la volatilidad está a la orden del día.

La imagen



FIJÓO SE VE YA PRESIDENTE CON VOX. Alberto Núñez Feijóo, reelegido presidente del Partido Popular por un 99,2% de los votos, señaló durante su intervención, ayer domingo que está dispuesto a formar un Gobierno en solitario sólo con Vox en la coalición, en la clausura del XXI Congreso Nacional del partido en Madrid. EFE

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

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

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

Opinión

Una apuesta por el talento femenino en el sector del metal



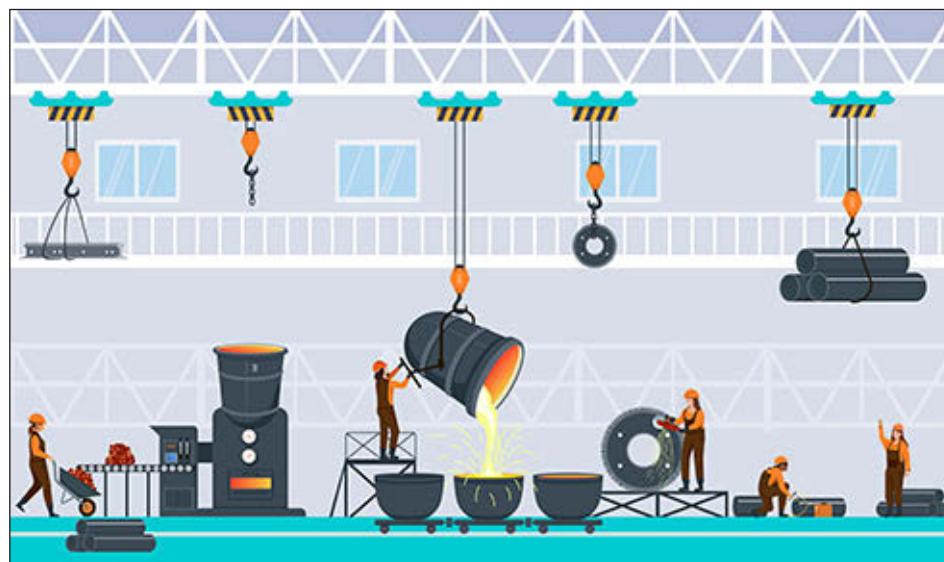
José Miguel Guerrero

Presidente de Confemetal, de la Fundación del Metal para la Formación (FMF) y de la Comisión de Educación y Formación de CEOE

La economía española arrastra un déficit estructural centrado en el mercado laboral, con especial protagonismo del desempleo. La ineficiencia de las políticas activas de empleo y el enfoque de la formación, alejada de las realidades del mercado laboral, se traduce en desajustes persistentes entre la oferta formativa y la demanda de las empresas. Esto genera una doble pérdida: para los trabajadores, que no encuentran oportunidades acordes a su preparación, y para las compañías, que ven limitado su potencial de crecimiento por la falta de perfiles profesionales adecuados.

El sector del metal lo vive con especial intensidad. La falta de mano de obra cualificada amenaza con frenar proyectos estratégicos y limitar la competitividad de muchas de nuestras empresas. En ocupaciones vinculadas al metal, este déficit no solo impide crecer, sino que comienza a comprometer la capacidad de mantener ciertos niveles de producción.

La presencia femenina entre las plantillas está mejorando a un ritmo aún insuficiente. La modernización de la industria pasa tam-



ISTOCK

bién por impulsar la igualdad real, no solo como un principio de justicia social, sino como una palanca de competitividad.

La imagen tradicional del sector, los estigmas heredados, el escaso conocimiento de las salidas profesionales o la débil conexión entre formación y empleo son barreras que todavía pesan. Por eso, desde Confemetal, como organización de la Fundación del Metal para la Formación, la Cualificación y el Empleo (FMF), hemos hecho de la formación y la atracción de talento una prioridad estratégica. Reforzar la Formación Profesio-

nal Dual y vincularla estrechamente con la realidad de las empresas es parte esencial de una estrategia con visión a largo plazo.

Resolver estas necesidades formativas es la clave de bóveda para garantizar el futuro del sector. También observamos que entre los hombres no hay una percepción negativa o de rechazo sobre el sector, su inserción es natural. En cambio, esto sí ocurre entre muchas mujeres, lo que dificulta su incorporación.

El diagnóstico que realizamos es que el mayor potencial de crecimiento del metal, especialmente en la industria está en el ta-

lento femenino. Tenemos en nuestras manos la oportunidad de convertir la igualdad laboral en un vector de competitividad industrial.

El futuro del sector depende de nuestra capacidad para cerrar la brecha formativa y aprovechar todo el talento disponible. Hoy, solo una de cada cinco personas afiliadas por cuenta ajena en el sector son mujeres. Y aunque la brecha salarial de género se ha reducido hasta situarse por debajo del 10 %, ellas siguen ocupando, en muchos casos, puestos de menor cualificación. No por falta de capacidad, sino por una carencia de orientación desde las etapas formativas iniciales.

La campaña nacional *Generación del Metal*, impulsada por la FMF, busca revertir esta situación atrayendo a los jóvenes hacia un sector innovador, tecnológicamente avanzado y con previsión de incorporar hasta 350.000 profesionales en los próximos años. El objetivo es claro: actualizar la imagen del sector y mostrar su potencial como destino profesional estable, bien remunerado y con oportunidades de desarrollo a largo plazo.

La puerta de acceso de esta nueva generación está abierta. Las empresas del metal están preparadas para recibirlos con los brazos abiertos, conscientes de que la mejora de nuestra competitividad pasa por incorporar talento joven, cualificado y diverso, especialmente mujeres, que apuesten por construir su futuro en un sector con presente y mucho futuro.

Regular sin diálogo y por la puerta de atrás: ninguneo al juego 'online'



Jorge Hinojosa

Director general de Dgital

Una vez más, la Dirección General de Ordenación del Juego (DGOJ) ha decidido emplear vías anómalas para recuperar los artículos del Real Decreto 958/2020, de comunicaciones comerciales, anulados por el Tribunal Supremo: si hace algunos meses trataban de hacerlo a través del malogrado Proyecto de Ley por la que se crea la Agencia Estatal de Salud Pública, estas semanas hemos podido saber que la DGOJ ha optado por una enmienda al Proyecto de Ley de Servicios de Atención a la Clientela. Nueva enmienda intrusa, nuevo ninguneo al sector del juego online.

Por si fuera poco, esta vez el regulador no se ha limitado a trasladar los artículos anulados a la Ley 13/2011, de regulación del juego. La nueva enmienda 176 va más allá y emprende una amplia reforma de la Ley del Juego. Incluye nuevas obligaciones en los métodos de pago y nada menos que la creación de un nuevo Registro de Proveedores, con toda una batería de obligaciones adicionales.

Una reforma que llega al Congreso sin haber pasado por los trámites de participación pública, exigidos por ley, y en los que el sector habría podido aportar su experiencia en cues-

tiones técnicas, así como sus consideraciones sobre la oportunidad de esta norma. Consideraciones que, en ausencia de tales trámites, y muy a nuestro pesar, nos vemos obligados a exponer en esta tribuna.

Parches regulatorios

No es la primera vez que la DGOJ regula con una cuestionable técnica jurídica. Recordemos que, precisamente, la sentencia del Tribunal Supremo advirtió de la extralimitación regulatoria de la DGOJ. Después, un parche en forma de enmienda. Ahora, otro parche sobre el parche ¿De verdad no es posible hacer leyes siguiendo los procesos ordinarios para este sector?

La enmienda es la última ola del tsunami regulatorio. Al Decreto 958/2020 le siguió el Real Decreto 176/2023, de entornos más seguros de juego, con una amplia cantidad de obligaciones y exigencias al sector. Exigencias que la industria asumió: los operadores llevaron a cabo un arduo ejercicio de adaptación, con sus costes e inversiones obligadas, que suelen impactar más negativamente en los operadores medianos y pequeños.

A esto se une la creación de un sistema de límites conjuntos de depósito, cuya aprobación se espera para verano, y que obligará a los ope-

radores y a la propia DGOJ a poner en marcha un complejo sistema de control informático. La viabilidad de este sistema habrá de comprobarse durante los doce meses de prueba y *vacatio legis* que seguirán a la aprobación del decreto. Meses intensos, sin duda, para todos los operadores, en medio de los cuales, la DGOJ considera oportuno acometer, con nocturnidad y alevosía, una inesperada reforma de la Ley del Juego.

Mientras tanto, desde el juego *online*, intentamos lo mejor. Queremos ser un ejemplo de responsabilidad: a pesar de la anulación de una serie de restricciones publicitarias por el Tribunal Supremo, no se ha producido una nueva situa-

ción de alarma social, como hace algunos años. El sector cuenta con mecanismos sólidos de autorregulación: el Código de Conducta sobre comunicaciones comerciales es una herramienta eficaz, consensuada y útil, que garantiza un control riguroso de la publicidad y establece límites claros.

La situación es, por lo tanto, muy diferente a la de 2020 y dar las mismas respuestas que hace cuatro años no parece ser el camino más adecuado para afrontar nuestros retos actuales. Existen desafíos serios que tienen que ver

con el juego ilegal, como demuestra cada año la propia DGOJ al publicar los datos de los operadores sancionados por infracciones muy graves: todas ellas corresponden a operadores sin licencia, radicados fuera de España, cuyas multas nunca llegan a recaudarse. Un agujero, un vacío legal, que la DGOJ no es capaz de afrontar, mientras continúa imponiendo una desproporcionada carga regulatoria a los operadores legales, reduciendo su capacidad de crecimiento, su competitividad y su atractivo de cara al usuario. Somos conscientes de que no podemos exigir que se valore a un sector innovador, a un sector que cumple la ley, a un sector que aporta dinero a las arcas del Estado, que genera puestos de empleo de alta cualificación o que vertebra territorios extrapeninsulares como Ceuta y Melilla. No nos compete.

Lo que sí podemos exigir es que se sigan los procedimientos y los cauces legales naturales para regular a un mercado ya de por sí hiperegulado. Y podemos exigir que la regulación se utilice para solucionar los problemas reales (el auge del juego ilegal) y no se utilice para un titular de prensa. Y podemos exigir que el diálogo con la industria no se limite a un trámite, sino a una verdadera colaboración público-privada, con el objetivo de garantizar su sostenibilidad a medio y largo plazo.

En definitiva, estamos en condiciones de exigir algo muy sencillo: una justa y moderada dosis de sentido común.

Estamos en las condiciones de poder exigir una justa dosis de sentido común

¿Es racional la exuberancia actual de los mercados?



Hervé Gouletquer

Economista en la consultora Accuracy

A pesar de la incertidumbre que generan las políticas de la administración Trump, las bolsas estadounidenses dan aparentes señales de normalización. Los principales índices han vuelto a donde estaban a principios de año y siguen subiendo. ¿Qué ocurre aquí? ¿Son creíbles estos nuevos máximos?

En mi opinión no lo son. Para empezar, a pesar de los últimos cambios de rumbo de Trump con sus políticas, la incertidumbre se mantiene alta, lo que genera temor a una pérdida de confianza de las empresas y de los hogares que frene el crecimiento a largo plazo. Además, Trump no está cerca de completar sus tratativas comerciales y mucho menos de su objetivo declarado de equilibrar la cuenta externa de los Estados Unidos.

Para lograr semejante objetivo, sería necesario que las principales potencias del mundo ajustaran sus propias pautas de ahorro e inversión y sus relaciones con Estados Unidos. Aun suponiendo que fuera posible, sería muy difícil de conseguir.

Finalmente, la agenda de la administración Trump hay que analizarla en el contexto más profundo de lo que el economista e historiador francés Arnaud Orain denomina “capitalismo de la finitud”. Orain distingue “entre un mundo abierto porta-

dor de una promesa de enriquecimiento universal e ilimitado (para estados, empresas privadas o individuos) y una ideología que sostiene lo contrario: que el mundo es finito y los recursos naturales y las exportaciones globales están en cantidad limitada, lo que implica que el enriquecimiento universal es limitado e incluso imposible”.

Cuando parece que el mundo exterior ofrece menos oportunidades que riesgos, se vuelve necesario defender el propio territorio. Y si la consecuencia es que el sistema económico se torna imperfecto y menos eficiente, tanto peor.

En cualquier caso, frente a la persistencia de la incertidumbre y de la amenaza de

presiones inflacionarias, todas las miradas estarán puestas en los bancos centrales. La Reserva Federal de los Estados Unidos ha adoptado una actitud de esperar a ver qué sucede, mientras vigila los efectos de la guerra comercial de Trump, y el Banco Central Europeo ya está enviando señales de que la nueva incerti-

dumbre lastrará el crecimiento económico.

Los grandes países se encierran en sí mismos y la economía mundial se transforma ante nuestros ojos. Es razonable prever que una gestión menos eficiente y una oferta más limitada hagan subir los precios y con ellos los tipos de interés.

Aunque será inevitable que la atención pase de la demanda a la oferta, el objetivo de la política monetaria seguirá siendo el mismo: anclar las expectativas de inflación en un “nivel suficientemente bajo” y adoptar una política que a mediano plazo recon-

duzca la inflación hacia la meta. De modo que hay un desafío doble: además de mantener bajas las expectativas de inflación, los bancos centrales tendrán que conseguir agilidad analítica y nuevas herramientas que les permitan controlar una situación en constante cambio. En un entorno tan incierto, la “orientación futura” no puede ser muy precisa. En vez de eso, el modo más pertinente de proveer información a los actores económicos será mediante el uso de varios escenarios, a diferencia de lo que es práctica habitual en la actualidad.

Otro factor importante es el veloz cambio de los flujos comerciales. Un hecho innegable, si se juzga por las pautas de voto

en las Naciones Unidas, es una reducción de la distancia geopolítica en el comercio. Mientras Estados Unidos reduce su comercio con China, la República Popular sigue acercándose a los mercados emergentes y a los países en desarrollo, y en muchos casos se convierte en su principal socio comercial. ¿Son los mercados estadounidenses plenamente conscientes de lo que esto implica?

Otra cuestión importante es la globalización financiera. Un vínculo evidente une las tensiones geopolíticas con la estabilidad financiera, y hay dos canales interdependientes que será necesario vigilar. El primero es de carácter financiero, reflejado en las restricciones referidas al capital, una mayor aversión a riesgos y otras variables con efecto sobre la liquidez.

El segundo canal es económico y tiene que ver con el grado de disrupción que pue-

dan provocar las nuevas medidas protectionistas en las cadenas de valor. Las tendencias actuales (en ambos canales) hablan de una disminución a mediano plazo de la diversificación geográfica en la asignación de activos, con la consiguiente posibilidad de que el equilibrio entre riesgo y rendimiento se establezca en un nivel más bajo.

Por último, en un entorno geopolítico más inestable, hay que tener en cuenta riesgos para la esfera económica y financiera que son menos endógenos, por ejemplo las amenazas a la ciberseguridad y la compleja transición a las fuentes de energía renovables.

En una economía global de este tipo, donde la lógica de la abundancia a través de la

globalización está dando paso al capitalismo de la finitud, es posible que haya menos tolerancia a desequilibrios significativos en el saldo de cuenta corriente. Cuanto más perciban los gobiernos un aumento de riesgos geopolíticos y económicos, más limitarán los flujos comerciales y financieros con regiones del mundo con-

sideradas menos amistosas. Si esta insularidad se vuelve demasiado restrictiva, habremos renunciado a los conocidos beneficios de la diversificación.

Dadas las perspectivas generales a mediano plazo, los mercados financieros no podrán permanecer incólumes por mucho tiempo. Para las bolsas estadounidenses en particular, índices elevados y al alza no son sostenibles.

© Project Syndicate

Trump no está nada cerca de cumplir su propósito de equilibrar la cuenta externa de EEUU

Una gestión menos eficiente y una oferta más limitada subirá los precios y los tipos de interés

El impulso pendiente del ‘crowdlending’ en España



Íñigo Torroba

CEO de Civislend

Mientras el mundo observa con incertidumbre las decisiones políticas y económicas que emergen de Estados Unidos, España tiene la oportunidad de fijarse en ese mercado maduro para acelerar el desarrollo de un modelo financiero alternativo que ha demostrado su eficacia: el *crowdlending* inmobiliario.

Aunque el contexto global pueda distraer la atención, EEUU lleva años aprovechando el *crowdlending* -financiación colectiva mediante préstamos- para financiar proyectos clave, democratizar la inversión y sostener sectores estratégicos como el inmobiliario y las pymes. España, en cambio, está dando los primeros pasos, con gran potencial para utilizar esta fórmula frente al estancamiento del crédito tradicional y el creciente déficit de vivienda.

España enfrenta una paradoja: la demanda de vivienda se dispara mientras la oferta

se estanca. Según el Banco de España, hacen falta entre 350.000 y 500.000 viviendas anuales para absorber la demanda actual. Sin embargo, la producción no supera las 100.000 unidades nuevas al año. Además, muchos promotores, sobre todo pequeños y medianos, tienen dificultades para financiar sus proyectos, en un contexto de crédito bancario más selectivo y regulación cada vez más exigente.

Ante este panorama, el *crowdlending* puede contribuir a desbloquear este cuello de botella. No como sustituto, sino como complemento: un canal flexible, rápido y transparente que conecta inversión privada con proyectos reales que generan empleo, vivienda y desarrollo local.

El *crowdlending* está consolidado en mercados como Estados Unidos, donde el volumen anual supera los 30.000 millones de dólares, según Precedence Research. Allí, esta fórmula se ha convertido en una herramienta clave para financiar proyectos inmobilia-

rios desde la crisis financiera de 2008, facilitando el acceso a capital fuera del sistema bancario tradicional y democratizando la inversión en sectores antes reservados a grandes actores.

¿Y España? Nuestro país está en una fase mucho más inicial. En 2023, el *crowdlending* inmobiliario canalizó algo más de 219 millones de euros, un 58% del total de financiación participativa, según Universo Crowdfunding. Esta cifra, aunque en crecimiento, es modesta frente al mercado estadounidense, que multiplica por más de cien veces este volumen.

En el sector, cada vez es más común encontrar promotores solventes con proyectos viables que no consiguen financiación porque no encajan en los estándares tradicionales. En estos casos, el *crowdlending* aporta un valor clave, especialmente para promotores pequeños y medianos, ya que les ofrece una alternativa flexible para financiar promociones locales sin

depender de complejas estructuras bancarias. El proceso es más ágil, lo que acelera la ejecución de proyectos.

Para los inversores, esta fórmula es transparente y les permite conocer en detalle en qué invierten y bajo qué condiciones. Además, al estar respaldada por activos inmobiliarios, ofrece una interesante rentabilidad y diversificación para controlar riesgos.

A todo ello, hay que sumar que en España este modelo opera bajo un marco regulatorio claro. En el caso de plataformas como Civislend, autorizadas y supervisadas por la CNMV, este entorno proporciona mayor transparencia y confianza para los inversores.

La financiación alternativa, y en particular el *crowdlending* inmobiliario, no es solo una herramienta para facilitar proyectos individuales. Es también una palanca para movilizar ahorro privado hacia necesidades colectivas: más vivienda, más desarrollo urbano, más actividad económica. Sin necesidad de sobrecargar el sistema financiero tradicional.

Si queremos que el parque de vivienda crezca, necesitamos también que crezcan las vías de financiarla. Y el *crowdlending* inmobiliario puede y debe ser parte de esa solución.

En 2023, el crowdlending inmobiliario español canalizó más de 219 millones de euros

Empresas & Finanzas

La CNMC abre una guerra entre eléctricas y gasistas por la retribución de las redes

La escasa diferencia que se plantea entre ambas tasas amenaza con provocar una batalla legal

El Gobierno instó a impulsar la electrificación frente a la utilización de los combustibles fósiles

Rubén Esteller MADRID.

La Comisión Nacional de Mercados y Competencia (CNMC) ha desatado una guerra entre eléctricas y gasistas por la retribución que ha fijado para las redes.

El sector eléctrico está profundamente descontento con el nivel de retribución del 6,46% que aprobó el regulador la semana pasada con el apoyo en el consejo de los representantes de Podemos y el PNV.

La medida, que a todas luces les parece insuficiente para afrontar la transición energética, añaden que puede incluso situarse fuera de la ley si, como todo apunta, la retribución que se está preparando para el sector del gas natural se sitúa finalmente en el 6,43%. Esta leve diferencia, aseguran las fuentes consultadas por este diario, podría llegar a suponer un fraude de ley, ya que estaría incumpliendo lo recogido en las orientaciones de política energética dictadas por el Ministerio de Transición Ecológica.

El Ministerio aseguró que “la tasa de retribución financiera que pretende regular la modificación de la circular antes citada es uno de los elementos clave para esta transición, al contribuir al despliegue de la infraestructura necesaria para integrar en el sistema las nuevas demandas y la nueva generación renovable”.

Las empresas aseguran que con este leve diferencial, las entidades financieras no cuentan con incentivos para avanzar en la electrificación frente al uso del gas natural.

Por contra, desde el otro lado se asegura que la electrificación completa es imposible y se recuerda el principio de neutralidad tecnológica de la Comisión Europea. No obstante, el sector también se prepara porque considera que ese 6,43% también resulta insuficiente para atraer el nivel de inversión necesario al sector.

La CNMC tras dar a conocer en audiencia pública la propuesta para el sector eléctrico, tal y como adelantó *elEconomista.es*, este pasado viernes, ahora acaba de abrir un periodo de consulta pública para la elaboración de las circulares que fijarán la retribución de las redes de gas natural.

Consultas públicas

Para ello, el organismo ha lanzado tres consultas públicas como parte del proceso de revisión de las metodologías retributivas del sistema



Obras de instalación de un gasoducto. EE

Elevada demanda para las regasificadoras

Las últimas subastas de slots de gas natural licuado (GNL) en plantas de regasificación realizadas en junio, han contratado más de 2.100 slots de descarga de GNL y cerca de 900 slots de carga de GNL hasta 2040. Estos datos muestran el alto interés en las terminales del Sistema Gasista español a largo plazo. De esta cantidad y concretamente en el procedimiento de periodicidad anual de junio, se han asignado un total de 153 slots hasta 2040 (próximos 15 años de gas), en unas subastas en las que han participado 17 agentes y que han registrado un elevado número de solicitudes (un 183% por encima de la oferta). El porcentaje de asignación ha sido casi del 100% entre 2026 a 2039, manteniéndose así unos muy buenos resultados.

gasista para el periodo regulatorio 2027-2032.

La primera consulta se centra en el transporte y las plantas de gas natural licuado. El organismo busca revisar la metodología retributiva vigente (Circular 9/2019) a la luz de los desafíos derivados del proceso de descarbonización y del impacto de eventos sobrevenidos (como el Covid-19 y la guerra de Ucrania) sobre los costes de operación.

En la consulta se abordan tres grandes retos: la adaptación del modelo retributivo a nuevas condiciones de demanda y costes, el fomento de los gases renovables y adecuación a la nueva normativa europea y la garantía del suministro, eficiencia operativa y sostenibilidad económica de las infraestructuras.

La segunda consulta se centra en la distribución de gas natural. Esta consulta parte de los retos del proceso de descarbonización y la necesidad de garantizar la eficiencia y sostenibilidad del sistema, pero aplicada al ámbito de la distribución.

Para ello, el regulador delimita varios temas clave incluyen: Ajustes para responder a situaciones excepcionales que impacten en los in-

gresos, la revisión de fórmulas y parámetros de retribución, la introducción de incentivos para integrar gases renovables y facilitar servicios como el *blending* de hidrógeno y, por último, el establecimiento de un marco retributivo que combine sostenibilidad económica y asequibilidad de los peajes.

En tercer lugar, la CNMC ha lanzado una consulta sobre peajes de

El sector del gas asegura que ha recibido 435 millones de retribución

transporte, redes locales y la regasificación.

Esta revisión afecta a la Circular 6/2020 e introduce cambios metodológicos en la estructura tarifaria. La CNMC plantea incorporar: mecanismos para laminar desvíos de ingresos (positivos o negativos) y dar estabilidad a los peajes. Adaptaciones a la nueva normativa europea para favorecer

la integración de gases renovables e hipocarbónicos, incluyendo descuentos tarifarios y flujos inversos entre redes. La revisión del diseño de peajes para redes locales y de transporte, con atención a la demanda decreciente y la protección de los consumidores vulnerables frente al encarecimiento tarifario. También se abre la puerta a definir nuevos servicios como el acceso al Punto Virtual de Balance desde plantas de otros gases.

El sector asegura que a lo largo del último periodo retributivo ha recibido 435 millones menos de lo que debería por el impacto de fenómenos imprevistos como el aumento de la inflación o la guerra de Ucrania. Por este motivo, las empresas piden a la CNMC que mantenga el nivel retributivo a los gasoductos que ya están en operación, que cubra el déficit existente por el error de cálculo del periodo anterior y que faciliten las inversiones para el desarrollo de los gases renovables.

Las empresas esperan enviar sus propuestas a la CNMC en las próximas semanas con un mayor grado de detalle para poder atender a todas las peticiones que ha formulado el regulador.

Goldman Sachs pide limitar la generación renovable para evitar apagones

Se debe esperar a contar con baterías y las plantas con tecnologías de sincronización

Rubén Esteller MADRID.

Goldman Sachs pide que se paralice la instalación de nuevas energías renovables en España hasta que no se complete la modernización del sistema eléctrico con más capacidad de almacenamiento, tecnologías de sincronización o reservas operativas rápidas.

Para ello, considera que será necesario establecer límites a la participación de generación no sincrónica cuando no existan garantías de respaldo dinámico, motivo al que apunta como causa del apagón.

La transición energética avanza con fuerza en España, pero los retos técnicos empiezan a mostrar sus límites. Así lo advierte, la entidad financiera en un informe publicado esta semana sobre el apagón eléctrico que afectó a la península ibérica el pasado 28 de abril.

Según el análisis, uno de los principales factores que precipitaron el colapso del sistema fue el elevado peso de generación renovable no sincrónica –principalmente solar y eólica– en ausencia de suficiente capacidad de respaldo.

Ese día, la cuota combinada de solar y eólica alcanzó el 86% del *mix* eléctrico en las horas previas al fallo, muy por encima del umbral de seguridad, situado en torno al 65%. Ante las fluctuaciones de voltaje y frecuencia, y sin una respuesta inmediata de las centrales térmicas de gas, el sistema colapsó en menos de un minuto.

En otras palabras, limitar la entrada masiva de renovables en determinadas condiciones puede ser

imprescindible para evitar riesgos a la estabilidad de la red.

Goldman Sachs matiza que esta solución debería ser transitoria. “No esperamos que este apagón limite el desarrollo futuro de la solar y la eólica, pero sí que impulse cambios normativos que obliguen a estas tecnologías a operar de forma sincrónica y estable”, señala el documento.

Desde el incidente, los datos de generación muestran una caída sostenida en la participación renovable diaria, reflejo de una mayor prudencia en la operación del sistema. Las autoridades y operadores trabajan ya en planes de refuerzo del respaldo sincrónico y revisiones regulatorias que garanticen que la transición verde no comprometa la fiabilidad del suministro.

El informe de la entidad financiera, uno de los bancos que más ha apostado por la transición energética, pide también que se tenga en consideración medidas como la ley solar alemana.

La ley Solar Package I (conocida informalmente como Solar Peak



Una planta fotovoltaica EE

Act en inglés) es un paquete legislativo aprobado por el Gobierno alemán en 2024 que tiene como objetivo acelerar el despliegue de la energía solar fotovoltaica en Alemania, para alcanzar los objetivos climáti-

cos y energéticos del país en 2030.

Este paquete forma parte del Plan de Acción de Fotovoltaica del Ministerio Federal de Economía y Clima (BMWK), liderado por Robert Habeck, y busca eliminar barreras regulatorias, simplificar procedimientos y fomentar la participación ciudadana y empresarial en el desarrollo solar.

La ley incorpora incentivos para instalaciones solares con baterías asociadas, tanto para el autoconsumo como para aliviar la red y elementos de digitalización para mejorar la gestión de la generación distribuida y facilitar una mayor penetración de energías renovables sin colapsar la red, medidas similares al decreto que acaba de aprobar el Gobierno español.

Vuelve al capital del operador del sistema eléctrico tras 17 años

Goldman Sachs vuelve al capital de Redeia después de 17 años. La entidad ha tomado una participación del 3,404% de su capital lo que supone 17.547.445 acciones a las puertas del reparto de dividendo de la compañía, pero con la incertidumbre abierta de una posible rebaja de la calificación crediticia en la empresa. La compañía, que preside Beatriz Corredor, ha incrementado la inversión en redes de forma notable en los últimos años pero no fue capaz de evitar el apagón del pasado 28 de abril, tal y como indica el informe del Gobierno.

Federico Soria, nuevo presidente de la patronal ACEX

Actúa en la conservación y explotación de infraestructuras

Rubén Esteller MADRID.

La Asamblea General de la Asociación de Empresas de Conservación y Explotación de Infraestructuras (ACEX) ha nombrado presidente a Federico Soria.

Con una trayectoria de más de tres décadas en el ámbito de la ingeniería civil y la conservación de infraestructuras, asume el cargo para reforzar el papel de la conservación viaria como pilar fundamental de la movilidad.

Como nuevo presidente de ACEX, Soria se ha marcado como prioridades avanzar en la profesionalización del sector, fortalecer la colaboración con los di-

Federico Soria
preside la
Asociación de
Conservación y
Explotación de
infraestructuras



ferentes actores del sector de infraestructuras y promover iniciativas que redunden en la eficiencia de la mejora de las infraestructuras del país. A ello se suma su firme compromiso de “dar visibilidad a la conservación como un servicio esencial, clave para la seguridad vial, la cohesión territorial y la sostenibilidad ambiental, así como con reconocer y poner en valor el trabajo diario que realizan las empresas del sector”.

Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos por la Universidad Politécnica de Madrid y MBA por la Escuela Europea de Negocios, Soria ha ocupado cargos en ingeniería civil, con especialización en conservación.

Ric Energy aspira a contar con 722 MW operativos en Italia en 2028

La mayor parte de los proyectos se centran en almacenamiento en baterías

R. E. M. MADRID.

RIC Energy consolida su estrategia de crecimiento internacional con Italia como uno de sus mercados clave. La compañía está desarrollando proyectos con una capacidad total de 722 MW que estarán conectados en 2028. Entre ellos des-

taca una amplia cartera de proyectos de almacenamiento con más de 500MW en BESS (Sistema de Almacenamiento de Energía en Baterías), además de 222MW de energía fotovoltaica, tanto en agrivoltaica como en desarrollo estándar.

Recientemente, la compañía anunciaba la construcción de una cartera de proyectos solares fotovoltaicos de 54 MW en el norte de Italia que estarán operativos en el año que viene. La cartera, denominada Proyecto Luminis, está com-

puesta por 10 plantas solares distribuidas en cinco regiones italianas, todas ellas en estado RTB (*Ready to Build*), con una potencia media de 5,4 MWp.

Por otro lado, antes de que finalice este año la compañía tendrá 10 MW conectados que están en estos momentos en su última fase, de los cuales, el 50% (5MW) han obtenido incentivos públicos a 20 años otorgados por el Gestore dei Servizi Energetici (GSE) italiano. Este reconocimiento certifica el co-

nocimiento técnico y refuerza la rentabilidad de la inversión al asegurar ingresos estables, independientes de la volatilidad del mercado eléctrico, lo que incrementa sustancialmente el valor de los proyectos.

Al igual que en el resto de países en los que está presente, RIC Energy apuesta también en Italia por una estrategia multirregión, con presencia y proyectos en todo el territorio. En el caso de Italia, y por cuestiones operativas, RIC Energy ha

proyectado más de la mitad de sus parques fotovoltaicos en el norte del país, mientras que los proyectos de almacenamiento con tecnología BESS se desarrollarán principalmente, por necesidades propias del territorio, en las islas, con Sicilia como principal ubicación.

Con presencia en Europa, América, África y Asia, RIC Energy cuenta con un portafolio en desarrollo y construcción que supera los 15 GW y opera bajo un modelo multitecnológico de renovables.

Empresas & Finanzas

Elawan tramita tres parques 'offshore' en Galicia a la espera de la salida de subastas

La filial de la japonesa Orix Corporation ha presentado proyectos que suman 1.485 MW

Sergio Guinaldo MADRID.

Mientras la penetración de renovables avanza en el mix energético español, promotores de parques eólicos marinos aguardan hasta que concluya el desarrollo normativo pertinente y a que se convoquen las ansiadas subastas; acontecimientos que, según aseguró el pasado mes de febrero Sara Aagesen, ministra para la Transición Ecológica, debería tener lugar antes de que finalice el curso 2025.

Durante años, diversos actores han desarrollado y perfilado proyectos con los que ganar ventaja competitiva sobre otros actores y así garantizarse la materialización de sus proyectos con los que generar energía eléctrica mediante aerogeneradores ubicados frente a los litorales. La última en sumarse a este listado ha sido Elawan, filial de la japonesa Orix Corporation, quien presentó a la Administración la documentación inicial correspondiente para el desarrollo de tres parques offshore en Galicia: dos en la provincia de Lugo y otro en la de A Coruña. Los tres proyectos, bautizados como Elawan NOR2, NOR3 y NOR4, contarían cada uno con una capacidad de 495 megavatios (MW), suponiendo, en caso de que llegasen a término, una potencia total cercana al 'giga' y medio.

El nombre de cada uno de ellos no es casual, ya que coincide con las áreas designadas por el Gobierno para la instalación de parques eólicos marinos, mediante los Pla-

nes de Ordenación del Espacio Marítimo (POEM).

Las tres hipotéticas instalaciones contarían con 33 aerogeneradores del modelo V236, de 15 MW de potencia, 236 metros de diámetro de rotor y 150 metros de altura de buje. Mientras que las dos instalaciones próximas a la costa de Lugo evacuarían la energía a través de una línea eléctrica subterránea en su tramo marino y aérea en el terrestre hasta la subestación Xove 400, en el concejo de Xove, el parque coruñés haría lo propio con la subestación de Sabón, en el concello de Arteixo.

Elawan no cuenta en su cartera de activos renovables con ningún parque eólico marino

Como puntos destacados, los proyectos diseñados por Elawan contarían con cascos de cimentación flotante, a base de acero y hormigón, para mantener a flote los aerogeneradores. "El casco está diseñado para resistir condiciones acordes con los códigos de diseño (normalmente, eventos de retorno de 50 años para una subestructura de turbina eólica) y se mantiene en su sitio mediante un sistema de mantenimiento de la estación, normalmente un sistema de amarre tridireccional", indica la compañía en los documentos iniciales.



Parque eólico marino flotante en Viana do Castelo, Portugal. ALAMY

Del mismo modo, cada uno de los proyectos también incorporaría una subestación elevadora flotante que aumente los voltajes de 66 a 220 kilovoltios (kV).

Para el parque de A Coruña (NOR2), se prevé una disposición de nueve alineaciones paralelas a la costa, situándose el punto más meridional al norte de Ferrol, con una distancia mínima de 38,57 kilómetros hasta la costa más cercana. Para los parques de Lugo, las disposiciones de los aerogeneradores se diseñaron en seis filas paralelas, situándose, como mínimo, a 22,33 kilómetros de la costa más cercana.

Desarrollos pendientes

A la espera de que se aprueben los primeros proyectos de generación renovable en el medio marino mediante aerogeneradores, la Administración debe todavía aterrizar algunos pasos más antes de zambu-

Conforme a la actual planificación, solo se empleará el 0,46% del espacio marino para la 'offshore'

llirse de lleno en la aprobación de proyectos.

Para ello, sigue siendo necesaria la publicación de una orden ministerial que recoja las bases reguladoras de los concursos, así como otra orden con la propia convocatoria para que las empresas interesadas concurren con sus proyectos. Llegado ese momento, la mayoría de proyectos serán desestimados, ya que sus ubicaciones se solaparían. Cabe destacar que, según los últimos POEM, únicamente se han reservado 5.000 kilómetros cuadrados a la eólica marina.

Las gasolineras desatendidas se cuadruplican desde el 2020

Según la CNMC, el precio al que suministraron diésel en abril fue 8,8 céntimos más económico que la media

Sergio Guinaldo MADRID.

Desde el año 2020, las estaciones desatendidas –aquellas en las que hay ausencia de personal– se han multiplicado por cuatro, pasando de las 444 al cierre del año 2019 hasta las 1.853 al cierre del mes de abril del año 2025.

Así se desprende de un análisis ad hoc incluido en el boletín mensual de la distribución de carburantes en estaciones de servicio publicado por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), en el que profundiza so-

bre sus propietarios y sus precios respecto a las estaciones atendidas por personal.

"La red de estaciones de servicio en régimen desatendido crece a un ritmo significativamente superior al del global de la red peninsular. En concreto, en el periodo 2013-2025, creció un 813% en número de puntos de venta, frente al 24% registrado en el total de península y Baleares", afirma el documento de la CNMC.

Las 1.853 gasolineras desatendidas suponen ya el 15,24% del censo del país, exceptuando los territorios canarios, Ceuta y Melilla. De todas ellas, Moeve, a través de Ballenoil, controla el 16,9% de las gasolineras, con 313 estaciones operativas hasta el mes de mayo; le sigue en proporción Galp, que ges-

Las estaciones de Ballenoil, Bonàrea, Gmoil y Petroprix fueron las más económicas en abril

tiona el 7,3% (135) y empresas del grupo Repsol, con el 4,6% (85). El 63,8% pertenecen a operadores independientes, con Plenergy (274) y Petroprix (67) como actores predominantes.

El 100% de las Ballenoil están desatendidas, siendo este operador el único que gestiona sus puntos de venta de manera remota y automatizada; algo que no pueden afirmar ni Plenergy ni Petroprix, cuyos por-

centajes de desatención en sus gasolineras son del 95,5% y del 42,9%, respectivamente. En cuanto a redes notables de hipermercados, Alcampo opera el 43,6% de sus estaciones en régimen desatendido, Bonàrea el 10,6% de sus estaciones, Carrefour, el 6% y Eroski, el 2,4%.

Otro dato interesante es que el 55% de las estaciones desatendidas se encuentran en núcleos urbanos, siendo este porcentaje superior al de la presencia media. El 17,8% de ellas se ubican en carreteras y autopistas –dato inferior respecto a las atendidas con personal–, mientras que las cifras en el entorno rural apenas difieren. "Por tanto, de las características por situación se desprende que las estaciones desatendidas se ubican mayoritariamente en centros urbanos, más que en

carreteras y autopistas como es lógico dada la ausencia de comercios adicionales y áreas de servicio más propios de este último tipo de instalaciones", señala el informe.

Por zonas, Soria (27,27%), Madrid (24,14%), Burgos (21,62%) y Cuenca (21,16%) son las provincias con mayor porcentaje de estaciones desatendidas, en detrimento de Ourense (7,14%), Vizcaya (7,46%) o León (8,57%).

Precios del diésel

El precio medio del diésel A en estas gasolineras desatendidas en abril fue de 1,327 euros el litro, 8,8 céntimos de euro menos que la media, de 1,415 euros/litro. El valor máximo de esta diferencia tuvo lugar en enero de 2024, cuando alcanzó los 9,5 céntimos por litro.

El fondo Blasket reaparece y pide a EEUU que ejecute nuevos laudos contra España

Solicita en el Distrito de Columbia el reconocimiento de tres contiendas ganadas en el CIADI

C. Reche MADRID.

Blasket Renewable Investments, fondo que el pasado verano saltó a los focos por reclamar el embargo de activos de la empresa pública Aena en Londres, ha solicitado en los juzgados de Estados Unidos que se ejecuten tres nuevos laudos contra España en el marco del pulso que este inversor y otros grupos internacionales mantienen contra el país contra la retirada de las subvenciones a las renovables hace más de diez años. El grupo, representado por el bufete Gibson, Dunn & Crutcher, solicita el pago de hasta 90 millones de euros en distintas disputas sometidas ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) con resultado favorable.

De acuerdo a la documentación consultada y fechada el pasado 3 de junio, estos laudos se resolvieron entre septiembre de 2019 y mayo de 2022. Se trata de los laudos bautizados como OperaFund, Steag y Renergy. El fondo argumenta en su escrito que la jurisdicción estadounidense es clave para hacer efectivo el pago de estos laudos: "Los Estados Unidos son parte contratante del Convenio del CIADI y, por lo tanto, están obligados a ejecutar el laudo como si fuera una sentencia definitiva de un tribunal de los Estados Unidos".

Blasket es un fondo que ocupó la agenda mediática en 2023 cuando remitió una carta al propio presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, en la que le instaba a negociar por



Instalación de energía solar. EE

El fondo avisó el pasado año al Gobierno de que invocaría el 'default' técnico para España

los "impagos en el Ciadi", según adelantó *El Mundo*. El verano pasado volvió a la carga y envió una notificación prejudicial dirigida a la entonces vicepresidenta tercera

y ministra para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, Teresa Ribera, avisándole de que iniciaría un procedimiento de *default* técnico ante el Tribunal Superior de Inglaterra y Gales.

Otras fuentes explican que España cuenta ya con más de 50 casos relacionados con la retirada de primas a las renovables en 2013, buena parte de ellos con laudos del CIADI que el Gobierno de Sánchez se resiste a pagar. A la espera de nuevos acontecimientos, las mismas voces recuerdan que España sí pa-

gó 32 millones de euros correspondientes al laudo japonés de JGC Holdings Corporation el mes pasado, pero no está manteniendo la misma postura en todos los frentes.

Fuentes del Ministerio de Transición Ecológica recuerdan a este periódico que los arbitrajes de renovables entre inversores internacionales son resultado de las decisiones del anterior Gobierno del PP y que el actual Ejecutivo aprobó medidas compensatorias en 2019 que han frenado las reclamaciones y han conseguido al mismo tiempo que

las indemnizaciones reconocidas por los árbitros sean menores. Afirmar también que la gran mayoría de los laudos están en manos de "fondos buitres" especuladores que han adquirido los derechos a los demandantes originales -Blasket, por ejemplo, compró el laudo de JGC- y que España ha conseguido reducir en un 85% el importe demandado por los inversores internacionales y sigue defendiendo los intereses nacionales en los tribunales.

El expediente de Eurus

La nueva petición de Blasket ha coincidido casi en el tiempo con otra muy similar del grupo Eurus Energy Holdings Corporations, filial energética de Toyota, que también se ha presentado en los mismos tribunales estadounidenses el pasado 16 de junio siendo representado por el despacho Gibson, Dunn & Crutcher.

Su reclamación es mayor que la de Blasket y asciende a 106 millones de euros, a los que hay que su-

La filial energética de Toyota también ha remitido este junio un recurso en Estados Unidos

mar intereses por demoras. Su pulso con el Ejecutivo se remonta a 2016, año en el que se acogió al Tratado de la Carta de la Energía contra España para defenderse de la reforma del sector de las renovables. La contienda ante el CIADI se resolvió en noviembre de 2022 de manera favorable, después de que esta institución del Banco Mundial y con sede en Washington entendiera que la retirada de las primas a las inversiones en energías verdes es una medida contraria al Tratado de la Carta de la Energía.

Los minoritarios de Natra se revuelven en la Audiencia por la opa de Investindustrial

Presentan un nuevo escrito contra la extemporaneidad del daño denunciado por la operación de 2019

C. R. MADRID.

Los minoritarios de la chocolatería Natra se resisten a darse por vencidos. Tras más de cinco años de la oferta pública de adquisición y la consiguiente exclusión de bolsa de la compañía que llevó a cabo Investindustrial (la familia Bonomi) y ya casi dos de la siguiente venta a Capvest, este pequeño grupo de accionistas sigue buscando vías para revolverse y buscar una repara-

ción por la venta forzosa que tuvieron que realizar por sus títulos. Así lo explica José Antonio Ayensa, uno de los minoritarios, que ha presentado un nuevo recurso en la Audiencia Nacional este 2025, según explica en conversación con *elEconomista.es*.

El último recurso trata de revertir una vía abierta en sede administrativa contra el Ministerio de Economía a través de dos solicitudes de responsabilidad patrimonial. Solicitudes que han sido invalidadas por supuesta extemporaneidad, es decir, por haberse presentado fuera de plazo. La negativa ha llevado a este pequeño accionista a abrir ahora a pasar a una siguiente fase

y abrir la puerta del contencioso-administrativo. La Audiencia Nacional ha aceptado un recurso presentado en los últimos meses.

Ayensa reclama que el daño sufrido no fue evidente en 2019, año en el que se ejecutó la opa, sino en julio de 2022, cuando el fondo que adquirió Natra revendió la compañía a CapVest a un precio muy superior. Este hecho fue, en su opinión, el que hizo conocer el alcance real del perjuicio hasta dicha reventa, por lo que el plazo legal de un año para reclamar no había empezado a correr antes de su demanda.

Otros argumentos del demandante giran en torno al papel de la Co-



Bombones de Gudrun, de Natra. EE

misión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), que a su juicio actuó de forma opaca, con falta de transparencia y validando un precio injusto sin permitir a los minoritarios defenderse adecuadamente.

Señala además que el procedimiento judicial contencioso-administrativo 1663/2019, que fue interpuesto por otro grupo de minoritarios y que ha quedado enterrado también este año incluso con condena en costa para el grupo demandante, tenía relación directa con su reclamación, por lo que debió interrumpir el plazo de prescripción.

A lo largo de su argumentación, Ayensa recuerda otros casos similares de opas de exclusión como la del grupo tailandés Minor sobre la hotelera española NH Hotel Group en la que el supervisor bursátil sí aplicó criterios más estrictos frente al grupo extranjero. A su juicio esto evidenciaría un trato desigual.

Empresas & Finanzas

Los costes laborales de la hostelería suben un 14% y hundén su rentabilidad

El sector encara un verano con récord de ventas y empleo pero caída del margen

Javier Romera MADRID.

“La reducción de la jornada provocaría un aumento de los costes laborales en el sector hostelero de entre el 6 y el 8% y eso es totalmente inviable. No nos quedará más remedio, si no queremos tener que contratar a más trabajadores, con el problema añadido de la falta de personal, que reducir los horarios de apertura”. José Luis Álvarez Almeida, presidente de Hostelería de España, se muestra así de contundente en una entrevista con *elEconomista.es*.

Al frente de la patronal de los hosteleros desde el pasado mes de marzo, Álvarez Almeida recuerda que “la reducción de la jornada no es algo que se haya planteado en ninguna de las mesas de negociación de los convenios colectivos a nivel regional ni es en ningún caso una reivindicación de los sindicatos, con lo que el Gobierno ha roto el diálogo social”.

Para el presidente de Hostelería de España el problema va además mucho más allá, porque “lo que se está haciendo desde el Ejecutivo en el fondo es modificar el modelo turístico español, poniendo palos en la rueda de un sector que es absolutamente clave para la economía, además de forzarlos a tener que reducir las horas de apertura de los bares y restaurantes”.

Ante esta situación, en el sector de la hostelería hay una preocupación especial por el goteo continuo de cierres ante la pérdida de rentabilidad que sufren los establecimientos más pequeños, como los bares de los pueblos. “Es verdad que hay un récord de turistas, pero de forma paralela se está produciendo una ralentización de la demanda interna y el crecimiento de la hostelería se está frenando”, apunta Álvarez Almeida.

Ralentización

Según las últimas cifras publicadas, el crecimiento de la hostelería durante los cinco primeros meses del ejercicio fue del 4,2%, lo que supone la mitad prácticamente respecto a la subida del 8% que se registró en el mismo periodo de 2024. “En alojamiento el aumento de las ventas es algo mayor, del 6,4%, pero en restauración es de solo un 3,2%”, señala el presidente de la patronal.

Compuesto por una red de más de 300.000 establecimientos, entre bares, restaurantes, cafeterías, colectividades, locales de ocio nocturno y alojamientos, el sector de la hostelería, que goza de un modelo único en toda la Unión Euro-



Una terraza en Madrid. EUROPA PRESS



José Luis Álvarez Almeida, presidente de Hostelería de España. D. GARCÍA

pea, suma ya 1,9 millones de trabajadores y se ha consolidado como uno de los principales motores de desarrollo económico y social de España. De acuerdo con el último

informe anual que elabora Hostelería de España, la situación, sin embargo, no es nada fácil. Tan solo en la última década han echado el cierre más de 31.000 bares y, aun-

que es cierto, que el número de restaurantes ha crecido en ese mismo periodo, hay que tener en cuenta también que lleva unos años igualmente estancado.

Dificultades

Álvarez Almeida resalta, asimismo, que se está produciendo una reducción en el número de plazas hoteleras ante el incremento imparable de las viviendas de uso turístico, “lo que repercute directamente sobre los precios y nos perjudica en las zonas turísticas tensionadas a la hora de encontrar trabajadores por las grandes dificultades que tienen para encontrar un alejamiento”.

El temor es que la reducción de la jornada agrave el problema después de que, de acuerdo con sus estimaciones, “los costes laborales se incrementaron ya el año pasado entre un 12% y un 14% -suponen ya aproximadamente un tercio de los costes totales-, una subida que se sitúa muy por encima del incremento de los precios, con un alza de entre el 6 y el 8%. Y es que los

hosteleros no han podido en ningún caso toda la subida de los costes que están teniendo, tanto en el terreno laboral como en lo correspondiente a la compra de mercancía. “Es cierto que la hostelería está creciendo, pero tiene un problema de rentabilidad, la gran dificultad con la que nos encontramos en este momento”, explica el máximo responsable de Hostelería de España. Y en este sentido, recuerda, que se está produciendo un incremento en las solicitudes de aplazamiento en el pago de impuestos. “Hay comunidades autónomas donde incluso se ha triplicado, hasta el 30%”, dice.

Pese a todo, el sector de la hostelería alcanzará este verano un hito histórico en España en términos de empleo. Gracias al fuerte impulso del turismo, bares, restaurantes y cafeterías superarán por primera vez la barrera de los dos millones de trabajadores. Es una cifra que estuvo a punto de alcanzarse ya en verano el año pasado, pero que finalmente no se pudo superar después de que la temporada estival fuera algo más floja de lo previsto. Sin embargo, ahora la situación es distinta.

Récord de empleo

De acuerdo con los datos de afiliación a la Seguridad Social, el pasado mayo se alcanzaron ya 1,96 millones de trabajadores en el sector, con lo que, según explica José Luis Álvarez Almeida, presidente de la patronal Hostelería de España, “to-

La patronal alerta de un recorte de los horarios si se reduce la jornada laboral

do parece indicar que ahora sí que se superará esa barrera”. Las previsiones de la organización apuntan a que este récord en el nivel de empleo irá acompañado, lógicamente, de otro de facturación.

Álvarez Almeida insiste, no obstante, en lanzar un mensaje de prudencia “ante el problema de la rentabilidad”. En el terreno laboral, además de resaltar la apuesta por mejorar las condiciones y un empleo de calidad, el presidente de Hostelería de España resalta que una de las grandes dificultades con las que se está encontrando el sector está en el absentismo, que golpea a toda la economía española.

Álvarez Almeida advierte, en cualquier caso, de que “no se trata tanto de que la gente falte a su puesto de trabajo porque quiera como de que hay un colapso en el sistema sanitario que está afectando a la gestión de las bajas laborales”. Por ello, reclama que se tomen medidas para promover la agilización en los procesos para tramitar las altas.

Jordi Pascual Co fundador y director general de Udon Asian Food

“Nuestro objetivo es llegar a 500 restaurantes en todo el mundo; 150 de ellos en España”

Javier Mesa MADRID.

La cadena de restaurantes asiáticas fundada en un local familiar en Barcelona creció un 3% en 2024, en su 20 aniversario, hasta facturar 53 millones. Este ejercicio han abierto su local número 80 que, además, ha supuesto su estreno en México.

¿Cómo ha afectado la caída del consumo a sus restaurantes?

Lo difícil el año pasado, y se mantiene en 2025, fue atraer tráfico de clientes a los locales. Después de salir de la pandemia y de un 2022 muy complicado a nivel de costes, en 2023 y parte del 2024 todo el mundo quería disfrutar, sin pensar demasiado en el gasto. El año pasado, sin embargo, ya se notó un impacto importante en el tráfico y parcial en el ticket medio. Llevamos arrastrando mucho tiempo una subida de costes que ha tocado a todos los bolsillos y empieza a haber una sensibilidad hacia el precio que desplaza público del *casual dining* hacia el *quick service*.

Y sin embargo lograron crecer en 2024.

Logramos buenos resultados porque hace 20 años que estamos en el sector; somos una marca consolidada sin fuegos artificiales. Somos muy consistentes en el producto, en experiencia y en innovación. Esta receta genera clientes fidelizados, para los que Udon ya es un *commodity*. Saben lo que van a encontrar y esto nos ha ayudado en tiempos convulsos como los actuales, donde los datos indican que seguimos por encima de la media de mercado en tráfico y en consumo.

¿Esto les permite mantener su plan de 17 aperturas y 60 millones de facturación para este año?

Sí, aunque algún local se está retrasando, acabamos de abrir México y nuestro segundo local en Quito (Ecuador), además de Granollers o el local de la T4 en el aeropuerto de Barajas. Mantenemos el ritmo y el objetivo de los 60 millones en facturación sigue estando encima de la mesa.

¿Qué proporción de locales franquiciados mantienen hoy?

De los 80 que tenemos ahora, los siete de Barcelona son propios, además de los dos de Miami en Estados Unidos. Cuando acabe 2025 estaremos presentes ya en nueve países, ya que antes de fin de año abriremos cuatro restaurantes en Santiago de Chile con un máster franquiciado local y estamos nego-



ciando ya con un grupo importante también en Centroamérica para seguir creciendo. Esta ha sido nuestra estrategia para el mercado internacional. En Estados Unidos preferimos abrir locales propios porque es un mercado muy complejo, con un potencial abismal donde es muy complicado entrar y que convenía conocer de primera mano.

¿Qué grandes diferencias perciben en el mercado de Estados Unidos?

En cómo valoramos cada uno de los aspectos cuando vamos a un restaurante. Cuando analizas los conceptos que triunfan en todo Estados Unidos, lo ves muy fácil. Tienen operativas sencillas, sin grandes pretensiones, con un producto muchas veces de una calidad muy básica. Lleva a pensar que si ofreces algo mejor y más innovador, funcionarás mejor, pero no es así. Para el cliente americano es muy importante la eficiencia y la rapidez; tienes que seguir la filosofía Kiss: *Keep It Simple, Stupid*. Suena un poco radical, pero tienes que ir a los

básicos y a lo que ellos le dan importancia y hacerlo muy bien. No te puedes pasar de frenada ni de listo. Nosotros hemos ido aprendiendo y adaptando el concepto después de tener que cerrar nuestro local de Winwood en Miami. Pero si conseguimos desarrollar un concepto y adaptarlo a Estados Unidos, se abren unas puertas enormes.

¿Qué cambios han observado en el sector desde 2004?

Han cambiado muchas cosas. Soy fan de la hostelería independiente porque sé lo difícil que es conseguir que un restaurante se convierta en un negocio. Los márgenes, las eficiencias, las economías de escala son cada vez más importantes para conseguir un restaurante rentable. La restauración organizada ha ido ganando terreno a la independiente. La gente la asocia al *fast food*, pero hay conceptos como el nuestro en los que si les quitas la palabra cadena, franquicia o centro comercial, es uno de estos restaurantes en los que el cliente busca

una experiencia más personal, además de un producto muy bien cuidado. El sector ha cambiado porque han entrado muchos factores en juego como la venta a domicilio, los locales especializados en *delivery* o los supermercados.

¿Les preocupan los denominados 'mercaurantes'?

Los supermercados se han convertido en una competencia muy importante, casi desleal, a través de una restauración fácil, sin ruidos y sin pegas. Si yo cogiera uno de mis restaurantes y dedicara una zona a un lineal de venta, se me echaría encima la administración y me multaría. Pero en los supermercados aparecen comida preparada al momento, taburetes y sillas y no pasa nada, algo que me sorprende.

¿Cuántos Udon caben en España?

Tenemos un plan que hicimos sobre un mapa donde colocamos una aguja por cada sitio donde creemos que puede haber un Udon. Esto ha ido creciendo conforme hemos vis-

Crecimiento:

“En 2025 seguimos por encima de la media de mercado en tráfico y en consumo”

Supermercados:

“Se han convertido en una competencia muy importante, casi desleal”

Internacional:

“Antes de final de año haremos cuatro aperturas en Santiago de Chile con un socio local”

to que funcionábamos tanto en grandes ciudades como Barcelona o Madrid, como en poblaciones más pequeñas como Vic o en las islas. Ya es un concepto probado y nuestro mapa indica que podríamos llegar a doblar presencia en España hasta 140 o 150 locales.

¿Han sopesado alguna vez crear una segunda marca?

Hemos tenido la tentación e ideas dentro de la cocina asiática, que ofrece muchas posibilidades. Pero cuando lo hemos empezado a detallar, hemos visto que es muy difícil repetir lo logrado con Udon, un concepto de éxito escalable no solo en España. Los recursos que pudiéramos destinar a esta segunda marca nos distraerían de la enorme proyección de Udon. Si estuviéramos estancados con la marca y no tuviéramos la idea de llegar a 500 restaurantes de Udon en todo el mundo, podríamos plantearnos una segunda marca.

¿Han oído cantos de sirena de los fondos de inversión?

Llevamos muchos años hablando con fondos y tenemos relación, pero nuestra voluntad nunca ha sido la venta, aunque nunca puedas descartarlo. Nuestro objetivo ha sido crear algo, hacerlo crecer y disfrutarlo. Cada vez que se nos abre una nueva etapa, nos genera ilusión y esta motivación nos hace pensar aún en un futuro lejano.

Empresas & Finanzas

Aedas, Culmia, Pryconsa y otras 6 firmas pujarán por los 3.400 pisos del Plan Vive

DeA Capital, Avintia, Grupo Salas, Pecs, Chamartín y Metropolitan completan la lista

Alba Brualla MADRID.

Las grandes promotoras se lanzan a por el nuevo lote del Plan Vive, que supondrá la construcción de más de 3.400 viviendas destinadas al alquiler para menores de 35 años. El proyecto ha despertado el interés de casi una decena de compañías que deberán presentar sus ofertas a mediados de esta misma semana, según han confirmado distintas fuentes del sector a *elEconomista.es*.

Entre los nombres interesados se encuentran promotoras cotizadas como Aedas Homes y otras grandes firmas como Culmia, Pryconsa, Avintia, DeA Capital, Grupo Salas, Metropolitan y Chamartín.

Todas estas firmas son las candidatas a postularse para construir sobre suelos de la comunidad de Madrid 3.404 unidades de alquiler asequible, que en este caso se enmarcan dentro del Plan Vive Solución Joven, un programa orientado a facilitar la emancipación de los jóvenes menores de 35 años.

Estas viviendas se repartirán en diferentes municipios de la región madrileña como Alcobendas, Tres Cantos, Móstoles, Arroyomolinos, Colmenar Viejo, Valdemoro, Loeches, Torrejón de la Calzada, Torrejón de Velasco y Madrid ciudad. Asimismo, la futura segunda etapa de este proyecto beneficiará al municipio de San Sebastián de los Reyes con 1.000 inmuebles de alquiler asequible para jóvenes, según lo explicó el pasado mes de abril el consejero de Vivienda,



Promoción de vivienda del Plan Vive de la Comunidad de Madrid. EE

Transportes e Infraestructuras de la Comunidad de Madrid, Jorge Rodrigo.

Las candidatas

En el caso de Aedas, la compañía cuenta ya con una dilatada experiencia en la construcción de vivienda asequible bajo el modelo de colaboración público privada.

Según apuntan las mismas fuentes, la firma irá de la mano en esta primera etapa del Plan Vive Solución Joven, de Avalon y Sanjo-

se. Ambos han sido sus socios en el primer lote del Plan Vive, donde la promotora actuó como *project manager* para una cartera de casi 3.600 viviendas correspondientes a los lotes uno y dos.

Culmia es otra de las candidatas a este nuevo concurso del Plan Vive, donde también cuenta con amplia experiencia ya que se hizo en su momento con el lote 3 del primer programa que contaba con 1.763 viviendas y también resultó adjudicataria del lote único del Plan

Vive II con un total de 1.137 viviendas localizadas en Boadilla del Monte, Pinto y Colmenar Viejo.

Avintia es otra de las compañías que suenan para este nuevo concurso. La compañía de hecho, fue de la mano de Culmia a este plan a través de Ávita, el sistema de construcción industrializada del Grupo. Además, también cuenta con experiencia en otros programas de vivienda asequible del Ayuntamiento de Madrid, donde precisamente acudió en alianza con Pec-

sa, que también está en el nuevo proceso de Solución Joven. Concretamente, ambas compañías crearon una UTE participada al 50% con Palatino Residencial, un vehículo de inversión alternativa promovido por Bankinter Investment y Vía Ágora que desarrolla y explota proyectos residenciales en alquiler.

Metropolitan House, promotora especializada en vivienda de protección oficial (VPO) en Barcelona, es otro de los posibles nombres que acudirán esta semana al concurso del Plan Vive.

Por otro lado, entre las candidatas que habrían mostrado interés por este proceso se encuentra el nombre de DeA Capital, brazo inmobiliario del holding del grupo italiano De Agostini. La compañía tiene una alianza con el fondo norteamericano Harrison Street, con quien ha constituido una *joint venture* para invertir más de 1.000 millones de euros en residencial de alquiler en España.

El plazo para presentar las ofertas termina a mediados de esta semana

Finalmente, también suena el nombre de Chamartín, que podría acudir al proceso de la empresa vizcaína Precom, especializada en la construcción industrializada en madera.

Todas estas compañías han analizado el proceso para presentar ofertas por las más de 3.400 unidades del Plan Vive Solución Joven que dan continuidad al plan de Isabel Díaz Ayuso, presidenta de la Comunidad de Madrid, de sumar 13.000 pisos de alquiler asequible.

El 60% de los usuarios bancarios sufre fraude con su permiso

Los intentos de fraude caen un 23% pero se implica más a las víctimas, de acuerdo a un estudio de BioCatch

E. C. MADRID.

La mejora de los controles contra la ciberdelincuencia rinde frutos. El fraude bancario digital cayó un 23% durante el primer trimestre del año en España en comparación con el mismo periodo de 2024, en gran parte gracias a una disminución del 52% en la apropiación de cuentas por terceros por los controles más efectivos establecidos por parte de las entidades financieras.

Sin embargo, la pericia de los delincuentes y la sofisticación en su manera de operar está provocando

que en el 58% de los fraudes que resultan exitosos sea el propio usuario el que, engañado, autoriza voluntariamente el pago. Son algunas de las principales conclusiones del informe "Tendencias de Fraude Bancario Digital en España 2025", elaborado por BioCatch, compañía experta en delincuencia financiera.

El estudio, basado en millones de sesiones digitales y patrones reales reportados por entidades financieras españolas, pone en evidencia que han crecido con fuerza las técnicas que implican directamente a la víctima, como la ingeniería social. "Una de las principales amenazas para los bancos españoles es la ingeniería social. La mejora de los controles ha hecho más difícil la apropiación de cuentas por terceros, pero los delincuentes se han adaptado: ya no ne-

Un 80% de las estafas tienen lugar a través del móvil en España y el 30% con las tarjetas

cesitan vulnerar sistemas, les basta con convencer persuasivamente a sus víctimas para que autoricen los pagos por sí mismas", explica Thomas Peacock, director de Global Fraud Intelligence de BioCatch.

A medida que los bancos mejoran sus controles y expulsan a los ciberdelincuentes de los canales digitales, migran además a otros canales y adaptan sus métodos para evadir la detección. Uno de los pun-

tos donde la ciberdelincuencia hace su mayor agosto es, precisamente, a través del móvil. El 80% de los casos se produjeron a través de dispositivos móviles, y su incidencia crece un 72% interanual. Al respecto señala que el 70% de la actividad en banca móvil procede de dispositivos Android, que pueden resultar vulnerables ante ataques de *malware*.

"Por ello, durante los últimos años, se ha experimentado en España una oleada continua de fraude por *malware*", resuelve el informe. En ordenadores advierte de que las entidades también han reportado algunos tipos de *malware* ya conocidos en el sector, como Grandoreiro, un troyano de acceso remoto.

Más del 30% de los fraudes o estafas identificadas han tenido lugar a su vez con tarjetas —era solo el 10%

durante el primer trimestre del año 2024—, con alta incidencia en el registro fraudulento de tarjetas en monederos digitales y de pagos autorizados mientras los "engañados" están al teléfono con los delincuentes, víctimas de una suplantación de identidad. El estudio revela que en más de la mitad de los casos la víctima se encontraba en una llamada activa, pudiendo haber sido contactado por alguien que se hacía pasar por su banco en situaciones como alegar problemas con su cuenta.

Las mayores estafas tienen lugar con las inversiones, compras falsas y ofertas de empleo fraudulentas. A ellas se suman nuevas amenazas emergentes impulsadas por el uso de inteligencia artificial generativa (GenAI) para manipular a las víctimas.

La Audiencia pide datos a la CNMC ante un recurso de Indra, acusada de cártel en 2021

Hacienda espera una sentencia que podría impedir a la empresa participar en concursos públicos

Antonio Lorenzo MADRID.

La participación de una filial de Indra en un cártel durante más de diez años, sancionada por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) en 2021, adquiere relevancia y actualidad estos días. El último movimiento en este conflicto se produjo la semana pasada, cuando la Audiencia Nacional solicitó nueva información al organismo regulador de competencia ante el recurso presentado en su momento por la compañía tecnológica. El alcance de esa actuación, según ha podido averiguar *elEconomista.es*, podría acarrear la prohibición a la multinacional de participar en concursos públicos. De hecho, en cuanto exista una sentencia en firme, el Ministerio de Hacienda estará llamado a considerar la aplicación de una sanción que, además de a Indra, podría afectar a otras 21 consultoras implicadas en el mismo cártel, entre ellas Deloitte, KPMG, PwC, Altia, Abay, Red2Red, Uliker, Gaps, Hidria, Regio Plus y Bmasi Strategy.

La situación resulta especialmente comprometida en estos momentos. Entre otras consecuencias, Indra es la referencia empresarial del país en el sector de defensa y, por tanto, la compañía favorita para recibir el grueso de unos fondos de rearme de 6.000 millones de euros.

La *patata caliente* judicial y empresarial tiene su origen en la existencia de una “falta grave” para la competencia, con impacto en el erario público, y que implicó a Indra Business Consulting y su matriz junto a las otras 21 consultoras.

En aquel 2021, la CNMC resolvió que las prácticas investigadas “desvirtuaban la competencia”, al “manipular las licitaciones en las adjudicaciones del Estado”. Acto seguido, el árbitro de los mercados envió la resolución a la Junta Consultiva de Contratación Pública del Estado, organismo dependiente del Ministerio de Hacienda, para que este departamento retomara la tramitación y determinara el alcance de la prohibición.

Dicha decisión está suspendida mientras se resuelven una serie de recursos de las consultoras. Sin embargo, en cuanto la sentencia se “firme”, corresponde a Hacienda establecer el plazo de prohibición de las empresas a participar en licitaciones de las administraciones públicas. La fijación de esos plazos sancionadores en actuaciones delictivas en concursos públicos pasaron en 2023 de manos de Hacienda a las de CNMC. De esa forma, al tratarse de un conflicto de 2021, la apli-



Ángel Escribano, presidente de Indra. EFE



María Jesús Montero, ministra de Hacienda. EFE

Firmas implicadas en una infracción por cártel en 2021

Altia Consultores (Boxleo Tic.)
Bmasi Strategy
Competitividad, Desarrollo e Innovación
Deloitte Consulting (Deloitte Advisory)
Gestiona XXI Consulting
IDOM Consulting, Engineering Architecture (IDOM)
Indra Business Consulting (Indra Sistemas)
Innovisions 21
KPMG Asesores (KPMG, S.A.)
PA Consulting Services (PA Consulting Services Limited)
Pricewaterhousecoopers Asesores De Negocios
Uliker-3 (PKF Attest ITC)
Beatriz Balseiro Pérez
97S&F
Abay Analistas Económicos
City Transformation Agency
Factor Ideas Integral Services
Gaps Política I Societat
Hidria, Ciencia, Ambiente Y Desarrollo
Regio Plus Consulting

Fuente: CNMC.

eE

cación de medidas correctivas atañe al ministerio que lidera María Jesús Montero, también vicepresidenta primera del Gobierno, quien aún no ha establecido consecuencias para Indra ni tampoco para el resto de los infractores.

Todas las consultoras implicadas, según resolvió la CNMC, “solicitaban ofertas de cobertura para evitar competir”, lo que se considera una “práctica colusoria especialmente dañina para la sociedad al impactar en los fondos públicos”.

Sanción por infracción grave

La Ley de Contratos del Sector Público incluyó en 2015 la prohibición de contratar a las empresas y sujetos sancionados por haber cometido infracciones graves de falseamiento de la competencia. Además, estableció que la duración y el alcance de dicha prohibición podía determinarla o bien la ministra de Hacienda o bien la CNMC en la resolución de sus expedientes sancionadores.

Esa disyuntiva desapareció en 2023, cuando organismos públicos, organizaciones empresariales y asociaciones especializadas en materia de competencia coincidieron en que la CNMC era la autoridad mejor situada para fijar las prohibiciones, “teniendo en cuenta la naturaleza de la infracción cometida y la

situación competitiva del mercado en el que se aplicaría”.

En el cártel de las consultoras, la CNMC analizó 200 contratos públicos para descubrir dos ramificaciones del cártel (norte y nacional), con 101 y 72 licitaciones afectadas, respectivamente. Generalmente se trataban de contratos negociados sin publicidad, donde las empresas previamente concertadas presentaban ofertas perdedoras o que, directamente, renunciaban a la invitación a participar en el proceso, para así forzar a la administración a elevar los precios por los servicios de consultoría.

En el caso de las 22 consultoras infractoras, la CNMC impuso una multa de 5,87 millones de euros, importe al que se añaden otros 439.000 euros, dirigidos a los directivos involucrados y, al mismo tiempo, la CNMC activó el mecanismo legal (con la remisión del caso a Hacienda) para que algunas de las empresas no puedan participar en próximos concursos organizados por las Administraciones Públicas.

Por lo general, las multas de la CNMC en infracciones relacionadas con formación de cárteles pueden ascender hasta el 10% del volumen de negocios total de la empresa infractora en el ejercicio inmediatamente anterior al de imposición de la multa.

Además, podrá imponerse la prohibición de contratar con la administración pública. Los representantes legales de las empresas o los directivos que hayan participado en la infracción también pueden ser sancionados con multas de hasta 60.000 euros.

La CNMC extendió el alcance de la sanción a Indra Business Consulting al conjunto del grupo, tras especificar que “la presunción de existencia de una influencia decisiva también se aplica a las sociedades matrices de empresas interpuestas que poseen el 100% de las empresas filiales autoras de la infracción”. En el cartel de la consultoras, la misma situación de Indra se extiende a Altia (matriz de Boxleo), Deloitte, IDOM, Engineering Architecture, KPMG, PA Consulting y PKF ATTEST (Uliker-3).

Indra defendió la inexistencia de influencia decisiva en Indra Business Consulting de su matriz Indra Sistemas, al destacar que el grupo había “reforzado todos los mecanismos generales de prevención y control, además de impulsar los cursos específicos de formación y la implementación del Manual de Derecho de Competencia aplicable a todo el Grupo en España y Euro-

Indra está llamada a recibir gran parte de los fondos públicos de la industria de defensa española

pa”. Sin embargo, el regulador no tomó en consideración las alegaciones de Indra una vez que la empresa no aportó “suficientes elementos probatorios que demuestren que su filial se conduce de manera autónoma en el mercado”.

Según recordó el supervisor de la competencia “incluso si la matriz es un *holding* financiero, esta puede ejercer una influencia decisiva sobre sus filiales”. La CNMC señaló que en la estructura empresarial de Indra Sistemas “se aprecia la existencia de nexos entre los altos directivos responsables de las diferentes ramas de negocio que integran el objeto social de la matriz, en su doble condición de responsables de las actividades desarrolladas por las empresas filiales del grupo y que también forman parte del órgano de dirección de Indra Sistemas”.

Ante el mismo expediente sancionador, Indra puso en marcha una investigación interna en la empresa por la que detectó la existencia de la conducta imputada por la CNMC y documentación que la acreditaba. De esa forma, tres meses después de constatar que los directivos implicados incumplieron el Código Ético y el Manual de Cumplimiento de la compañía se produjo el despido disciplinario de los trabajadores implicados.

Empresas & Finanzas

Ana Botín defiende la compra de TSB para diversificar “y ser más competitivos”

La presidenta de Santander habla en ‘The Sunday Times’ de la importancia de la adquisición

elEconomista.es MADRID.

En una entrevista con el diario británico *The Sunday Times*, Ana Botín, presidenta de Banco Santander, defendió este domingo la compra de la filial británica de Banco Sabadell: “El acuerdo es estratégicamente importante para nosotros porque nos ayuda en la diversificación, nos permite ser más competitivos para los clientes de Reino Unido y, de forma muy importante, nos ayuda a generar pronto una rentabilidad más alta para nuestros accionistas”. Para Botín, Reino Unido representa un “negocio central” para el grupo, y admite la probabilidad de mantener bajo el mismo nombre TSB tras su compra.

Hace menos de una semana que Santander y Sabadell cerraron un acuerdo para la compra de TSB por unos 3.100 millones de euros, aunque el interés viene de años atrás. En la entrevista con el medio británico, Ana Botín recordó que también han recibido propuestas por Santander UK, como la oferta de NatWest por 13.000 millones de euros, que fue rechazada. “Nos sentamos y a veces escuchamos. Es nuestra obligación fiduciaria es-



La presidenta de Santander, durante la Junta del pasado abril. E. CINDONCHA

cuchar ofertas potencialmente interesantes, pero Reino Unido nunca ha estado en venta”, aclaró, una postura que ha reiterado en otras ocasiones.

Botín, que también fue interpellada acerca de la posibilidad de despidos, ha confirmado la situación

de las oficinas de TSB: “Habrá eficiencias, pero no todas se obtendrán con las oficinas y el personal. [...] Estamos centrados en conseguir los números de la mejor forma. Debemos encontrar un equilibrio. Siempre digo que nuestra gente va primero”.

De la misma manera valoró de manera positiva la conexión de la filial británica con los más jóvenes: “Estamos analizando algunos de esos fantásticos edificios que TSB tiene y creemos que pueden ser lugares muy bonitos. Necesitamos crecer entre los jóvenes y a ellos les gusta ir a sitios como esos, con unas experiencias mucho mejores. La marca TSB tiene mucho valor”, afirmó.

Reacción positiva

La presidenta celebró también la reacción positiva del mercado tras anunciarse la operación, con un repunte del 2,3% en las acciones de Santander desde el 1 de julio. “Esto es la prueba real de que no solo hemos hecho lo que creíamos que era lo correcto, sino que el mercado nos lo reconoce”, sostuvo Botín.

Por su parte, la presidenta de Santander calificó de ir “demasiado lejos” a la ministra de Hacienda británica, Rachel Reeves tras la aprobación de las nuevas normativas impuestas al sector financiero: “Reino Unido ha dejado atrás su peor momento y va a equilibrar un sistema financiero muy seguro con un mayor crecimiento”, señaló.

Renfe diseña un plan con 320 autobuses por las obras de Adif

elEconomista.es MADRID.

Renfe anunció este domingo que, con motivo de unas obras que el Administrador de Infraestructuras Ferroviarias (Adif) va a llevar a cabo del próximo día 14 al 29 de este mes de julio, ha programado un plan alternativo de transportes con 320 autobuses para “garantizar la movilidad de todos los viajeros de los trenes con origen y destino Algeciras” (Cádiz).

Así, durante estos días, los viajeros de todos los trenes Alvia Algeciras-Madrid harán transbordo por carretera entre Algeciras y Antequera Santa Ana y paradas intermedias, en ambos sentidos. Renfe ha programado la circulación de un total de 128 autobuses para garantizar los desplazamientos en esta relación, según explicó la compañía en un comunicado.

Los Media Distancia Algeciras-Antequera AV realizarán por carretera el trayecto entre Ronda y Antequera AV y paradas intermedias, en ambos sentidos. Renfe ha programado la circulación de un total de 192 autobuses que permitirán “garantizar los desplazamientos en esta relación”.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

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

- Víctor Hugo -

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

260 € antes ~~516 €~~

Recibe el diario impreso con envío a domicilio de martes a sábado o recógelo con la **tarjeta club del suscriptor** en tu quiosco de confianza*.

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



Suscríbete ahora en
www.eleconomista.es/suscripciones/
o llámanos al teléfono **91 138 33 86**

Promoción válida hasta el 14 de julio. Sin renovación automática. Terminado el periodo contratado, te llamaremos para saber si quieres seguir disfrutando de nuestros contenidos.

* Consultar zonas geográficas con reparto.



La japonesa Otsuka adelanta a Rovi en el negocio de la esquizofrenia en España

El Ministerio de Sanidad ha autorizado la extensión de Rxulti a pacientes de 13 años o más

Rocío Antolín MADRID.

La farmacéutica Otsuka adelanta a Rovi en el negocio de la esquizofrenia en España. La japonesa ha recibido la aprobación y financiación por parte de la Comisión Interministerial de Precios de Medicamentos (CIPM) para extender el uso de Rxulti, su fármaco para esta patología, a pacientes de 13 años o más. La terapia de la española, Okedi, solo está autorizada para adultos.

El departamento de Mónica García ha tardado alrededor de tres meses en aprobar la extensión de Rxulti –el principio activo es brexpiprazol– desde que la Agencia Europea del Medicamento (EMA) dio luz verde. Cabe mencionar que la CIPM también ha financiado una nueva dosis para este medicamento. Además, según recoge el nomenclátor de facturación, Rxulti tiene un precio de hasta 47,25 euros por 28 comprimidos.

Okedi –la molécula es risperidona– recibió luz verde de la Agencia Europea del Medicamento en febrero de 2022. Dos meses después, la CIPM lo autorizó y financió. Entonces, le otorgó un precio de hasta 271,34 euros por jeringa precargada, según recoge una de las actas.

Volviendo al fármaco de Otsuka, el laboratorio lo desarrolló junto a la danesa Lundbeck. Este laboratorio y Elaiapharm se encargan de su fabricación. Por su parte, Rovi produce Okedi en su planta central de Madrid. Allí produce y envasa las jeringas. Ambos tratamientos



Sede de Otsuka. ALAMY



Sede de Rovi. A. MARTÍN

Los laboratorios Lundbeck y Elaiapharm se encargan de la producción de Rxulti

son antipsicóticos de liberación prolongada.

Además, Okedi fue el medicamento de la cartera de Rovi que protagonizó un mayor crecimiento en

ventas en el primer trimestre de 2025. Ingresó 12,6 millones de euros, un 133% más, según los resultados económicos del laboratorio. De hecho, la farmacéutica prevé que este año el fármaco aterrice en más mercados tanto europeos como del resto del mundo.

Cabe mencionar que Okedi recibió en abril de 2024 la aprobación de la Administración de Medicamentos y Alimentos (FDA). Sin embargo, tras más de 500 días de batalla regulatoria el laboratorio decidió no comercializar el medica-

mento en Estados Unidos. Según Rovi, la venta de este fármaco podía tener más riesgo que beneficios y decidieron no lanzarlo a pesar de que tenían ofertas de posibles *partners*. Hay que destacar que el mercado de la esquizofrenia en Estados Unidos tiene un valor de 8.440 millones de euros, según las estadísticas de *Global Data*.

En España, se estima que alrededor de 400.000 personas padecen esquizofrenia. Sin embargo, algunos estudios sugieren que podría haber más pacientes no diagnosticados.

El sector sanitario sufre a la semana 1.986 ciberataques por empresa

El ámbito de la salud fue el más atacado en Europa en los últimos seis meses

elEconomista.es MADRID.

El sector sanitario ha sido el cuarto más atacado en Europa durante los últimos seis meses, solo por detrás del de educación e investigación, comunicaciones y gobierno y militar. De hecho, ha sufrido una media de 1.986 ataques semanales por empresa, según un informe de Check Point Research.

El documento destaca un incremento significativo de ataques de *ransomware* y campañas de *phishing* dirigidas a hospitales, clínicas privadas y proveedores de salud pública, con el objetivo de robar datos sensibles de pacientes, interrumpir sistemas clínicos y extorsionar a las organizaciones afectadas. Uno de los casos más graves ha sido el ataque al hospital privado ruso Lecardo Clinic, que paralizó sus operaciones durante tres días y provocó la filtración de datos de 52.000 pacientes y empleados, parte de los cuales acabaron en la dark web.

Check Point Software valora de forma positiva la decisión de la Comisión Europea de movilizar 145,5 millones de euros para reforzar la ciberseguridad en sectores clave como el sanitario y fomentar proyectos de IA generativa en ciberdefensa. Sin embargo, este desembolso puede quedarse corto si no se enfocan con precisión.

Oryzon lleva el ensayo de su promesa terapéutica a cinco países

La biotecnológica contrató a una empresa alemana para redimensionar el estudio “Evolution”

R. Antolín MADRID.

Oryzon Genomics refuerza su apuesta por la investigación. La biotecnológica ha decidido ampliar el ensayo clínico de su tratamiento para la esquizofrenia a cinco países de Europa: Polonia, Eslovaquia, Bulgaria, Rumanía y Hungría, según indicó la compañía durante la junta general de accionistas.

El estudio *Evolution*, que se encuentra en la fase II, investiga vafidemstat para esta enfermedad mental que afecta a la forma en que una persona piensa, siente y se com-

porta. Hasta ahora, la investigación se llevaba a cabo en seis centros sanitarios en España.

Para redimensionar el ensayo clínico, Oryzon Genomics contrató los servicios de una compañía alemana de bioestadística. Este periódico ha preguntado a la española por el nombre de la entidad contratada, pero no ha trascendido. Hoy en día, participan en el estudio 84 pacientes.

La biotecnológica también está investigando esta molécula para tratar la agresividad en otras enfermedades mentales como el trastorno límite de la personalidad, el trastorno por déficit de atención con hiperactividad y el trastorno del espectro autista. Solo para tratar la primera patología mencionada, el medicamento puede alcan-

La firma investiga vafidemstat para la esquizofrenia y la agresividad en otras patologías mentales

zar unas ventas anuales de más de 2.867 millones de euros.

Interés de los laboratorios

El potencial de vafidemstat ha captado la mirada de laboratorios, concretamente de Estados Unidos. De hecho, el pasado febrero, Oryzon Genomics señaló a *elEconomista.es* que se encontraba en conversaciones “bajo confidencialidad”, con distintas compañías y estudiaba la

venta de este principio activo e incluso del laboratorio al completo. “Este es el funcionamiento de una biotecnológica: desarrollar fármacos hasta que se licencian a una multinacional, o hasta que la compañía es comprada por la propia multinacional porque le sale más barato comprar la empresa que licenciar la molécula”, expresó el CEO de la compañía, Carlos Buesa.

Además, Oryzon Genomics recientemente ha recibido una ayuda de 13,2 millones del Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación (CDTI) al participar en la iniciativa europea Med4Cure. Le permitirá explorar el potencial de vafidemstat en el tratamiento de la agresividad en enfermedades raras.

También el pasado abril realizó una ampliación de capital interna-

cional con la que captó 30 millones. Cabe decir que en un primer momento la firma estimaba conseguir 25 millones. La compañía va a dedicar parte de esta cuantía a avanzar en el desarrollo clínico de vafidemstat.

Por otra parte, esta no es la única molécula que tiene la biotecnológica en su catálogo de investigación. También está desarrollando iademstat como tratamiento para la leucemia mieloide aguda –en el estudio *Alice*– y el cáncer de pulmón de célula pequeña.

En el primer trimestre de 2025, Oryzon Genomics dirigió 2,4 millones de euros al área de Investigación y Desarrollo (I+D). Si se desgana esta cuantía, 2,1 millones correspondieron a actividades de desarrollo y 300.000 a investigación.

Empresas & Finanzas

José Zamarriego Director de la Unidad de Supervisión Deontológica de Farmaindustria

“España es el primer país de destino europeo en congresos científico-profesionales”

Juan Marqués MADRID.

Hitos como la publicación de las sanciones a las compañías en 2007 o el registro de los pagos en metálico o especie que reciben los profesionales y organizaciones de forma individualizada desde 2018, convierten el Sistema de Autorregulación de la Industria Farmacéutica en un modelo de transparencia en el mundo y también en una ventaja competitiva para el sector, según defiende José Zamarriego. Las colaboraciones económicas entre la industria farmacéutica y los agentes del sector en formación continuada, investigación o el patrocinio y organización de congresos alcanzaron los 657 millones de euros en 2024, según los datos publicados por Farmaindustria.

¿Cómo han cambiado las relaciones entre las compañías y los agentes del sector estos 20 años?

En este tiempo se ha producido un proceso de transformación y concienciación desde la industria y los grupos de interés que trabajan con la industria en disponer de un modelo de actuación que pueda ser verificado a través de un proceso de buenas prácticas. Estamos en un sistema en el que tienes la responsabilidad de demostrar la intencionalidad de la acción previa a su ejecución, que es lo que hoy denominamos *compliance*; y lo que el sistema de autorregulación hace es, precisamente, ver cómo puedes generar un escenario donde la toma de decisiones se encuentra dentro de la legislación vigente.

¿Delegar la vigilancia del patrocinio de congresos en el sistema de autorregulación es la prueba del nivel de confianza alcanzado?

Es la consecuencia de que han verificado que nuestro sistema de autorregulación actúa con rigor en la evaluación de los eventos en las reuniones científico-profesionales y han delegado, a través del convenio firmado, ese nivel de supervisión, evaluación y control a la Unidad de Supervisión manteniendo, por supuesto, ellos sus competencias. Pero demuestra que sí se ha generado la confianza para acreditar que se hacen las cosas bien. Esta transformación se basa en que desde las compañías han implementado unas políticas que les permiten incorporar aquello que viene en el Código en todo su articulado. Porque una cosa son reuniones científico-profesionales, pero también se trata de cómo hacer



ANA MORALES



REVISTA SANIDAD

España frena los acuerdos de pago por resultados para financiar las terapias innovadoras. Es la portada del nuevo número de *Sanidad*, que alerta del giro dado por las autoridades sanitarias para enfocarse de nuevo en el gasto más que en la inversión que representa la innovación. El impacto del Reglamento del Espacio Europeo de Datos Sanitarios o la irrupción de los biosimilares hasta 2030 son otros contenidos.

¿Qué ventajas competitivas ofrece para una compañía operar bajo un sistema de autorregulación con reglas de juego tan claras?

Ser predecibles y actuar con rigor es muy importante. España tiene el reconocimiento de ser el primer país de destino a nivel europeo en congresos científico-profesionales. Hemos conseguido crear una predictibilidad en cómo deben actuar las organizaciones importantes a nivel

europeo que organizan congresos y que ven a España como un lugar ideal para poder celebrarlo bajo muchas circunstancias. Además, nosotros siempre estamos a su disposición y, de hecho, nos interrelacionamos con estas grandes sociedades científicas a la hora de ayudarles a hacer las cosas de tal manera que cumplan con la legislación vigente en España.

¿Cuántos congresos científicos se celebran al año en España?

En 2023, hemos estado cercanos a una supervisión de reuniones científico-profesionales, tanto organizadas por la industria como de terceros, que casi alcanza los 2.500.

Las autoridades admiten verse obligadas a hacer un esfuerzo de vigilancia con las compañías no adheridas al Código. ¿Qué están haciendo al respecto?

Tenemos la figura del adherido para quien, no siendo miembro de la asociación, pueda ser miembro del sistema de autorregulación. Siempre reivindicamos que la forma de abordar este sistema desde la unidad de supervisión es integral. Con independencia de que la empresa esté en Farmaindustria o adherida, si se detecta algo que va contra la normativa vigente, lo ponemos en conocimiento de las autoridades sanitarias competentes; es decir, no

nos quedamos con los brazos cruzados, porque nuestra responsabilidad es que se opere bajo las mismas condiciones y que, al menos, se respete como mínimo la ley. Luego nuestro sistema de autorregulación va más allá en algunas cosas, porque tiene otra serie de elementos, por ejemplo, la transparencia de las transferencias de valor, que es un elemento voluntario, y eso las otras compañías no lo hacen.

¿Tiene equivalente en otros sectores la declaración de los pagos de las compañías a profesionales sanitarios u organizaciones?

No hay ningún otro sector que tenga un nivel de transparencia y de gestión con órganos de control de la naturaleza que tenemos nosotros, no solamente en lo relacionado con las transferencias de valor, sino también en cómo se transparentan las resoluciones y los casos de mediación. Ayudamos a que se entienda cuando se hacen las cosas mal, publicando las resoluciones de autocontrol y los propios acuerdos de mediación. Es un sistema que no tiene parangón en ningún otro sector de la economía en España.

Para leer más
www.eleconomista.es/kiosco/

Sanidad
elEconomista.es

Caser y Mapfre irán a los tribunales por los seguros de vida de los empleados de la EMT

La segunda se llevó la adjudicación tras una oferta más económica, que Caser denuncia

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Caser ha interpuesto un recurso a la mesa de contratación de la Empresa Municipal de Transportes de Madrid (EMT) por la adjudicación de una licitación a Mapfre sobre los seguros de vida y accidentes ofrecidos a los trabajadores de la empresa pública. En estos momentos, aguardan resolución.

El contrato, valorado en 36,3 millones de euros, cubre los siniestros que pudieran ocurrirle a los empleados de la compañía pública dependiente del ayuntamiento de Madrid durante tres años y una prórroga de máximo seis meses más, es decir, hasta junio de 2029.

Este concurso público salió a la luz el pasado mes de abril y se adjudicó a Mapfre en junio. Disputaron el contrato otras cuatro aseguradoras: Caser, Hermandad Nacional de Arquitectos (HNA), Zurich y Axa. Los criterios para la adjudicación eran fundamentalmente económicos, ya que de una valoración hasta 100 puntos, 75 de ellos provenían de la prima bruta que la aseguradora cobra a la EMT de Madrid.

La puntuación restante se dividía en una cláusula de máximo 20 puntos en la que la EMT valorará como tal si la aseguradora le deja participar en los beneficios del contrato si los hubiera, es decir, si la siniestralidad es favorable respecto a la prima cobrada. Por último, los otros cinco puntos provienen de si la aseguradora que acude al concurso lo hace a través de un mediador. En este caso, las cinco acudieron grandes brókeres: Caser con Howden; Mapfre y Axa con Willis Towers Watson (WTW); y HNA y Zurich con Aon, por lo que todas las empresas recibieron la máxima puntuación. De igual forma, las cinco incluyeron la cláusula de beneficios para la EMT.

Por tanto, las diferencias provinieron del importe que las compa-



Autobuses de la flota de la EMT en Plaza Castilla. EFE

Caser fue la anterior adjudicataria

La compañía que forma parte del Grupo Helvetia está peleando este contrato que tenía en posesión hasta este pasado mes de junio cuando venció la prórroga. Aunque según se explica en la ampliación de la anterior licitación, el concurso público debería haberse celebrado en 2024 para que el contrato comenzara a principios de año, pero la no renovación del convenio colectivo lo impidió.

ñías ofrecían a la EMT, resultando la oferta de Mapfre la más económica, con un total de 14,47 millones y un extra para la prórroga de 2,1 millones, lo que en total era un contrato de 16,57 millones.

El origen del conflicto

El contrato, que cubre el fallecimiento por cualquier causa y por accidente laboral, así como la invalidez permanente absoluta (IPA) y la total (IPT), tuvo ofertas similares por parte de todas las compañías. Caser fue la que más cerca se quedó (16,9 millones); HNA la presentó por 17,3 millones; Zurich con 17,1 millones y Axa con 17,7 millones. Pero a pesar de la cercanía de las ofertas, tanto Caser como HNA reclamaron a la mesa de contratación constituida

por la EMT que Mapfre ofrecía tarifas inferiores "por aplicaciones incorrectas en la propuesta".

La mesa le pidió explicaciones a Mapfre, aunque con la aportación de la documentación correspondiente, desde la EMT se dictaminó que las tarifas sí que forman parte esencial de la oferta y que éste no era el motivo por el que la oferta de Mapfre era más económica y, por ende, le daba más puntuación. Asimismo, Mapfre indica que la solicitud de detalles por una mala interpretación de los pliegos. Por ello, la EMT dio por buenas las justificaciones de Mapfre y le adjudicó el contrato, aunque Caser ha presentado un recurso, que ha hecho que se suspenda el proceso.

MetLife nombra a Ricardo Sánchez Pato como director general en Iberia

Óscar Herencia, por su parte, dirigirá el proyecto de la compañía en Chile

Aitor Caballero Cortés MADRID.

MetLife realiza cambios en el organigrama español. La aseguradora de origen americano ha cambiado a su máximo responsable en España y Portugal, Óscar Herencia, para que dirija el negocio de la entidad en Chile. Así lo ha confirmado el propio Herencia en sus redes sociales en las que afirma que tienen "grandes desafíos por delante y la posibilidad de seguir fortaleciendo nuestra cultura".

Herencia llevaba como máximo responsable de la compañía en Iberia desde 2012, e incluso más en Portugal, cuando aterrizó como *general manager* en 2007, hace 18 años. Además, lle-

Herencia llevaba al frente de la aseguradora en la Península desde 2012

vaba desde 2019 siendo vicepresidente de la región del sur de Europa para el grupo.

Ricardo Sánchez, por su parte, llegó de Axa, donde dirigió el canal digital durante casi cinco años, para ser el subdirector general de MetLife Iberia y director de bancaseguros. Apenas dos años y medio más tarde, asume la dirección general en la Península Ibérica.

La compañía finalizó el año pasado en España con unos ingresos por primas de 107 millones de euros, prácticamente la misma cifra que en 2023. En este inicio de 2025, la compañía facturó 28,8 millones hasta marzo, lo que supone una caída del 7% en primas.

Los seguros de coche y hogar se encarecen de media un 8,3% en un año

En los primeros el precio se mantiene en 2025, y en los segundos crece un 1,6%

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Los seguros de automóviles y los de hogar prosiguen con su escalada de precios. Según el último *Asegurómetro*, organizado por Prisma, ambos productos se han encarecido a un ritmo aproximado del 8,3% entre el segundo trimestre de 2024 y 2025.

Las tarifas de autos han crecido de media 35 euros entre junio del año pasado y este, pasando de unas primas medias de 415 euros a 449 euros. En este segundo trimestre, cambiarse de compañía ha sido más caro que permanecer en la misma aseguradora, ya que la prima de nueva producción se ha situado en junio en 451 euros, mientras las de cartera en 449 euros. Aunque todo depende del vehículo, puesto que para los compactos de hasta 115 caballos de potencia y las ber-

linas y 4X4, lo más económico era buscar ofertas fuera. Hasta un 4,75% más barato pueden los clientes encontrar un seguro de autos fuera en este tipo de coches.

Por su parte, en los seguros de motos, la prima media también se ha incrementado un 7,6%, pero el precio entre el primer y el segundo trimestre se ha reducido, pasando de 219 euros a 208 euros. Además, se ha igualado prácticamente la tarifa de la nueva producción y del cliente de cartera, a pesar de

que la diferencia en los tres primeros meses del año llegó a ser de más de 30 euros.

En hogar, la subida del precio del seguro es similar a la de automóviles. En junio del año pasado, la prima media estaba en 292 euros, mientras que hoy en día está en 316 euros. Esa subida de un 8,3% se mantiene estable a lo largo del tiempo, al igual que las primas de nueva producción son unos 30 euros más bajas que las primas de cartera.

Por último, el seguro de comercios es el que dista de las tendencias de los anteriores. Sus tarifas se mantienen estables, por debajo incluso del IPC, con un incremento de apenas el 1,46% en el último año. La prima media de junio se situó en 509 euros, tan solo siete euros más cara que hace un año y dos euros más que en el primer trimestre. Pero incluso las primas de nueva producción a junio son más baratas (480 euros) que las de hace un año (488 euros).

Empresas & Finanzas



Lavadoras en una tienda. EE

El alza de los costes provoca el cierre de un 15% de las tiendas de electrodomésticos

El sector reclama la puesta en marcha de una Mesa del Comercio y medidas de apoyo

Javier Romera MADRID.

El incremento de los costes laborales como consecuencia, entre otras cosas del aumento del Salario Mínimo Interprofesional y la enorme presión regulatoria está asfixiando en España a las pequeñas tiendas de electrodomésticos. En los últimos cinco años, el 15% de los establecimientos se ha visto obligado a echar el cierre, quedando únicamente 4.918, de acuerdo con un informe de la Federación de Comerciantes de Electrodomésticos (FECE).

El secretario general de la organización, Alfreso Gosálvez, advierte de que la situación es crítica y destaca que “además la enorme burocracia, con 1.100 normas que regulan el mercado, los costes laborales han subido un 18,1% desde 2019, afectando de manera desproporcionada a las microempresas y limitando su capacidad de generar empleo”. Si en 2019, el coste laboral medio por trabajador en España se situaba en 24.193 euros anua-

Los costes laborales han aumentado un 18,1% desde 2019, golpeando a las microempresas

les, en 2023 alcanzó ya los 28.550 euros. En términos de empleo, de acuerdo con un estudio realizado por FECE, esto significa que los pequeños negocios han dejado de crear 350.000 puestos de trabajo.

“Esta situación acelera la desaparición del comercio de proximidad y favorece la concentración del mercado en grandes cadenas, lo que no solo reduce la diversidad comercial, sino que también eleva los precios y limita las opciones de compra para los consumidores”, explica Gosálvez. El sector teme, además, que si se aprueba la reducción de la jornada laboral a 37,5 horas, habrá un coste añadido de 2.000 euros por cada trabajador, lo que

representa un incremento de media del 6,25% para los pequeños empresarios o autónomos que tienen empleados a su cargo. El Banco de España, de hecho, ha señalado ya que las pequeñas empresas tienen un 50% menos de margen de maniobra en comparación con las grandes compañías para adaptarse a cambios regulatorios como este.

El secretario general de FECE apunta, además, que “los cambios en los hábitos de consumo impulsados por la digitalización plantean un desafío adicional”. Y es que, según dice, “aunque el comercio electrónico puede representar una oportunidad, la falta de recursos y formación en las tiendas de proximidad limita su capacidad para adaptarse a este nuevo entorno competitivo”. La organización de las pequeñas tiendas de electrodomésticos reclama ante todo ello la constitución de una Mesa del Comercio, en el que estén representadas tanto la Administración como los sindicatos y otras organizaciones, incluida Anged, la patronal de las

grandes empresas, y asociaciones sectoriales”. El objetivo es que se abra el debate sobre la reducción de la carga administrativa, que han reclamado ya al Gobierno y si simplifiquen los trámites burocráticos mediante la creación de plataformas centralizadas.

Propuestas

Todo ello además de impulsar también incentivos fiscales a los comercios que adopten prácticas sostenibles y digitales; establecer líneas de microcréditos con tasas de interés bajas y plazos amplios que permitan a los pequeños comercios modernizarse, impulsar la digitalización, llevar a cabo campañas nacionales que resalten los beneficios económicos, sociales y ambientales de la compra local, aprobar planes Renove y establecer una regulación de la competencia que permita el equilibrio de la oferta para evitar el desplazamiento de los pequeños negocios ante el crecimiento de las grandes plataformas online a precios más bajos.

Oracle ampliará sus instalaciones en España ante la alta demanda de IA

Reforzará sus ‘regiones cloud’ para ganar en seguridad y escalabilidad

elEconomista.es MADRID.

La multinacional tecnológica Oracle tiene previsto ampliar sus instalaciones en las dos regiones cloud que dispone en España, ambas situadas en las instalaciones de Telefónica en Madrid, con el objetivo de responder a las demandas crecientes de Inteligencia Artificial. Así lo confirmó Albert Triola, director general de Oracle España, en un encuentro informativo donde señaló que su compañía “está comprometidos en ayudar a nuestros clientes a poner en marcha proyectos de inteligencia artificial de nueva generación”. En su opinión, “la alta demanda de IA por

40
POR CIENTO

Es la previsión de crecimiento para el negocio ‘cloud’ de Oracle para el actual ejercicio fiscal

parte de los clientes nos ha llevado a tomar la decisión de ampliar la infraestructura de IA de última generación dentro de nuestras regiones cloud en España”. Por todo lo anterior, Triola apuesta por acompañar a sus clientes “en la adopción de la IA con la máxima eficiencia, seguridad y escalabilidad.”

En el mismo encuentro, Triola recordó los resultados anuales de la compañía, con una facturación de 57.400 millones de dólares, con un incremento del 8%. La previsión para el nuevo año, que arrancó el pasado 1 de junio, contempla un incremento de hasta los 67.000 millones de dólares.

El sector del dulce vende un 3% y factura más de 7.800 millones

El negocio avanza un 5,3% y supera el crecimiento del mercado interior del 1,4%

Javier Mesa MADRID.

El sector del dulce español facturó el año pasado 7.806 millones de euros, un 3% por encima de 2023, respecto al año anterior, gracias al fuerte impulso registrado por las ventas internacionales de la industria, que crecieron un 5,3% e ingresaron

2.400 millones de euros. Según el informe presentado por la Asociación Española del Dulce, el sector especializado en chocolate, chicles, caramelos, turrónes, galletas y bollería se consolida cada año como uno de los pilares de la industria alimentaria española con un mercado nacional que creció un 1,4% a pesar del contexto inflacionista hasta generar 5.357 millones de euros en ingresos.

En el caso de las exportaciones, el avance del sector el año pasado

lo sitúa como el quinto exportador de la industria agroalimentaria nacional, con una balanza comercial se situó en 881 millones de euros.

Liderazgo del cacao

Todas las categorías que conforman el sector crecieron durante el pasado ejercicio, según reflejan los datos de la patronal, lideradas por cacao y chocolate, con unos ingresos de 2.106 millones de euros; seguido por galletas, con 1.428 millones;

pastelería y bollería, con 1.310 millones; panificación, con 954 millones; caramelos y chicles, con 809 millones; y las especialidades estacionales tradicional es de los turrónes y mazapanes, con 290 millones de ingresos en 2024.

En cuanto al empleo, el sector generó el año pasado 27.670 empleos directos, un 2,6% más, de los que el 78% correspondió a contrataciones fijas y un 48% a mujeres, muy por encima de la media de la industria manufacturera, según Produlce.

“El reto ahora no es solo mantener el crecimiento, sino avanzar hacia un modelo cada vez más inclusivo, sostenible, innovador y conectado con las nuevas generaciones. El sector del dulce está demostrando que se puede ser competitivo sin renunciar al arraigo territorial, al empleo de calidad y a una industria alimentaria más humana, que suma valor económico y social en todo el país”, explicaba Rubén Moreno, secretario general de Produlce tras la presentación de los resultados.

Arteche crece en México para atender la mayor demanda de EEUU y Canadá

La multinacional busca asentarse en EEUU con una operación orgánica o inorgánica

Aida M. Pereda BILBAO.

La política arancelaria de Donald Trump ha acelerado las inversiones de Arteche, tal y como explica *elEconomista.es* el director general de Norteamérica de la compañía, Sebastian Endraos, quien señala que desde la multinacional vasca están fortaleciendo su capacidad industrial con la ampliación, en 19.000 metros cuadrados, de sus instalaciones en el país mexicano, desde las que atienden todo el negocio de México, pero también de toda Norteamérica, que tras crecer a doble dígito en 2024 se erige como su principal mercado, con un 40% de cuota.

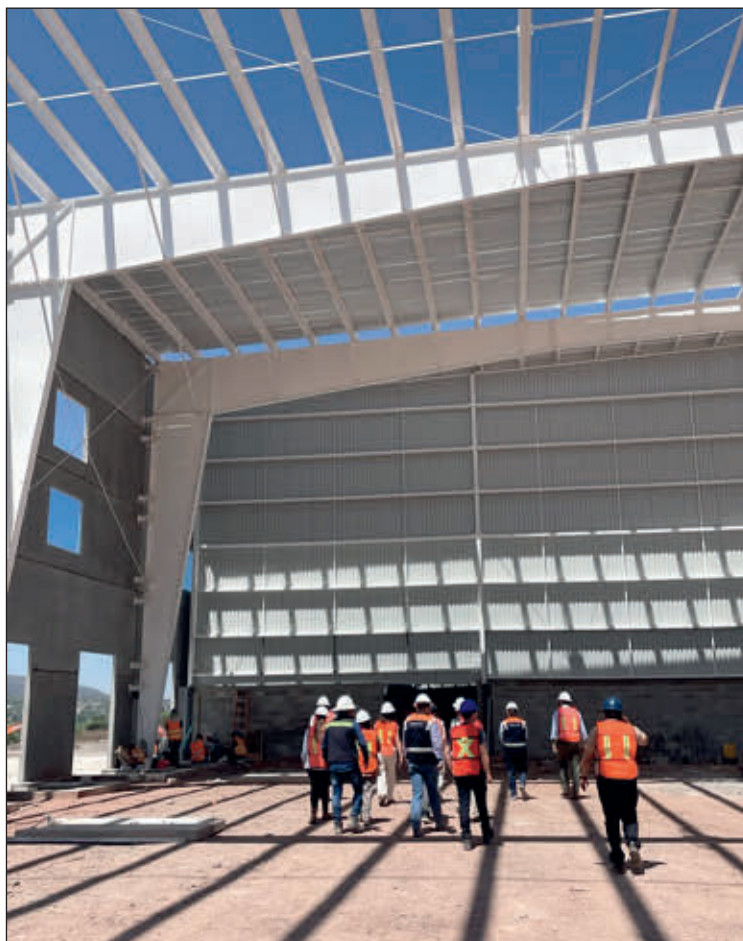
Para poder atender la creciente demanda, principalmente del mercado de Estados Unidos pero también de Canadá, han previsto realizar una inversión de 15 millones, 6 de ellos para su nuevo laboratorio de ensayos de ultra-tensión, el más avanzado de Arteche hasta la fecha, y con el que pretenden posicionarse en el top 3 de todo el continente americano. Parte de estas instalaciones se inaugurarán el próximo mes de noviembre, y la parte restante lo harán pasados unos meses, señala. Esta ampliación se llevará a

cabo en Tepeji del Río de Ocampo, en el Estado de Hidalgo, ubicado a 70 kilómetros al norte de Ciudad de México, en la ruta que conecta con la pujante industria de Querétaro. Una ubicación estratégica que garantiza la flexibilidad que forma parte de la filosofía de Arteche, capaz de movilizar pedidos si detecta una saturación o pico de demanda, ya que interactúa geográfica-

El mercado de Norteamérica supone un 40% de la cuota total de Arteche

mente de plantas y productos. “Desde México cubrimos toda la zona del Caribe y Centroamérica, pero incluso hacemos algunas incursiones en Asia”, advierte.

No obstante, Estados Unidos es su mercado objetivo, “por su volumen, por su visión y por su posicionamiento geopolítico”. “Queremos incrementar nuestra participación allí porque, además, Arteche es una



Parte de las nuevas instalaciones de México estarán listas a finales de año. EE

marca reconocida en el sector y tenemos desplegado todo nuestro portafolio de productos con las principales utilities, no somos un player desconocido. De hecho, muchos representantes y empresas se acercan a buscarnos para adquirir los productos con base a las buenas referencias que adquieren de otros y eso está creando una sinergia cada vez de mayor tracción e interacción”, asegura.

Implantación en EEUU

Por eso, para la compañía sería un paso natural dar el salto físico a Estados Unidos. “Tenemos toda una red comercial propia desplegada a lo largo y ancho de EEUU pero estamos buscando cómo desde el orgánico o el inorgánico hacer una

También prevé un fuerte crecimiento en Canadá, donde abrirá delegación comercial

primera implantación allí. Es algo aspiracional”, confirma Endraos. De forma paralela, Arteche prevé un crecimiento muy relevante en Canadá impulsado por “la independencia que quiere tener respecto de Estados Unidos”, lo cual hace que Arteche México gane cada vez mayor protagonismo y se erija como destino de una futura delegación comercial.

Record Go aflora pérdidas de 11 millones al rebajar el valor de sus coches en 33 millones

La empresa de alquiler turístico reduce su negocio un 4% por la caída de ventas de sus vehículos usados

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

La actividad turística es el motor fundamental de Record Go, uno de los principales operadores de alquiler de coches en destinos vacacionales españoles. Con la afluencia de visitantes en la costa española en máximos, las cuentas de la compañía con sede en Castellón se han visto sacudidas por el desplome del valor de su activo principal, su flota de coches.

La compañía de renting que está presente en España, Portugal, Grecia e Italia ha reformulado sus cuentas del ejercicio 2023 a la vez que cerraba las del año pasado. Una modificación que ha supuesto dar un giro por completo a sus resultados, al pasar de registrar un beneficio neto de casi 14 millones de euros a contabilizar pérdidas de 11,2 millones de euros. El motivo fundamental ha sido la depreciación de su principal activo y la base de su negocio: su flota de automóviles.

Según explica la empresa turística, ha registrado un ajuste por deterioro de 33,57 millones de euros por la pérdida de valor estimada en el conjunto de sus vehículos. Esa corrección supone disminuir el patrimonio neto en 25,18 millones de euros, lo que ha tenido un efecto en cascada por el mismo importe en el resultado final de la compañía. Un ajuste por el que el auditor incluya salvedades en su informe de auditoría, al señalar que la documentación aportada no le permite “verificar la razonabilidad de ese ajuste”.

El motivo de esta importante diferencia estriba en que Record Go, como la mayoría de operadores del sector, logra una parte de sus ingresos con una actividad secundaria, la venta de los automóviles a terceror una vez finalizado su periodo de uso para alquiler. En algunos casos esos traspasos se realizan con los propios marcas o sus financieras, que suelen incluir cláusulas de



Una oficina de Record Go en Baleares. EE

recompra en las operaciones que realizan con estos operadores. Para sacar un mayor valor a la venta de esos vehículos Record Go cuenta con sus propios puntos de venta directa de sus coches de ocasión en Castellón, Madrid, Valencia, Sevilla y Málaga. En 2023 la empresa de renting obtuvo 58,8 millones de euros con la venta de los automóviles que dejó de alquilar, de un negocio total de 185 millones de euros. Sin embargo, en 2024 el importe obtenido por el traspaso de coches se redujo significativamente, hasta 42,7 millones.

Más alquiler, menos ingresos

Esa situación precisamente explica que la cifra de negocio de la empresa turística haya caído un 4% el año pasado, hasta 177 millones de euros, a pesar de que su actividad esencial, el alquiler, creció un 6% y representó cerca del 77%. La compañía ha aplicado todo el ajuste por el deterioro del valor de sus coches en el año 2023, lo que le ha permitido registrar un beneficio neto de 7,18 millones de euros en 2024.

La compañía que cuenta con cerca de 40 puntos de alquiler en aeropuertos y estaciones de ferrocarril mantiene sus planes de expansión ante el alza del turismo y ampliar su presencia fuera de España.

Empresas & Finanzas

Los posibles candidatos para sustituir a Luca De Meo



François Provost

director de Compras de Renault

El actual director de Compras y responsable de Asuntos Públicos ha sido la mano derecha de Luca De Meo y conoce bien la estrategia del grupo Renault. Se unió a la compañía en 2002 en el área de Ventas y Marketing en Francia. En 2005, asumió la posición de gerente de Renault-Nissan en Portugal. También ha tenido experiencia en Asia cuando supervisó las operaciones del grupo en China en 2016. Desde 2021 es responsable del área de Asuntos Públicos de la compañía y ha pilotado el plan estratégico de transformación que lanzó la empresa en 2022.



Fabrice Cambolive

director general de la marca Renault

Cambolive lleva dos años al frente de la marca, que se encuentra entre las cinco primeras en ventas en Europa. Ha supervisado el lanzamiento de 14 nuevos modelos incluida la apuesta de la marca para coche eléctrico urbano, el Renault 5. Se unió al grupo en 1992 y ha ocupado distintos puestos en las áreas de ventas y marketing en España, Suiza, Francia, Alemania y Rumanía. En 2011 fue nombrado vicepresidente de ventas y marketing para Rusia y Eurasia. También ocupó la dirección de la enseña en Brasil y desplegó a nivel internacional la estrategia 'Renaulution'.



Denis Le Vot

vicepresidente y director de Dacia

Uno de los perfiles favoritos. Le Vot entró a Renault Group en 1990 en el área de Ventas y Marketing. Su amplia experiencia internacional lo vuelve un perfil atractivo. Fue director de Ventas en Bélgica, director de marketing en Turquía, y director general adjunto en Rusia y presidente del comité de gestión de Nissan Norteamérica. En 2016 fue nombrado presidente de la región de Eurasia. Ahora, al frente de la marca líder en ventas en Europa, Le Vot ha supervisado el lanzamiento de las nuevas familias de sus modelos Duster y Bigster.



Wayne Griffiths

exCEO Seat/Cupra

Un nombre que ha estado en muchas quinielas del mundo del motor es el de Wayne Griffiths. Hasta marzo de este año se encontraba al frente de Seat y Cupra, dejando la compañía "por razones personales". El británico entró a la dirección de la empresa española, integrante de Grupo Volkswagen, poco después de que lo dejará De Meo. Supervisó el lanzamiento del primer eléctrico de Cupra, el Born en 2021. Griffiths también ocupó la presidencia de la patronal española de fabricantes de coches, Anfac entre 2022 y 2024.



Maxime Picat

director de Compras de Stellantis

Maxim Picat tiene elementos que pueden atraer a Renault si decide buscar por fuera a su nuevo CEO. El directivo francés estuvo al frente de la marca Peugeot en PSA antes de que se fusionara en 2021 con Fiat-Chrysler para crear Stellantis. También cuenta con experiencia en los mercados asiáticos: fue responsable de la joint venture entre la marca francesa y Dongfeng. En 2021 fue director de operaciones para el grupo multinacional en la región de Europa Ampliada. Al igual que De Vot estudió ingeniería en la Escuela Superior de Minas de París

Renault busca un nuevo CEO: los posibles sustitutos de Luca De Meo

El directivo italiano dejará la empresa el próximo 15 de julio para irse a Kering

Diego Estebanez García MADRID.

La cuenta atrás avanza para que Renault Group, el tercer mayor fabricante de automóviles por volumen en Europa, se quede sin CEO. El próximo 15 de julio, Luca De Meo dejará la dirección general del grupo, tras cinco años al frente, para incorporarse al sector del lujo como nuevo director de Kering. Ahora, la compañía se enfrenta a una decisión clave: apostar por un relevo interno –como hizo recientemente Stellantis– para dar continuidad a su actual y exitosa estrategia, o arriesgar con un perfil externo. Todo esto ocurre en un contexto de transición e incertidumbre para la industria automovilística europea.

El Consejo de Administración del grupo, presidido por Jean-Dominique Senard, tendrá la última palabra. Y se abren distintos escenarios para el fabricante con sede en Boulogne-Billancourt. Uno de ellos contempla una salida de De Meo sin relevo inmediato, lo que daría paso a una etapa interina en la que Senard podría asumir temporalmente la dirección del grupo –como ocurrió en Stellantis con John Elkann tras la marcha de Carlos Tavares–, aunque esta opción

podría generar incertidumbre interna. La otra alternativa, más efectiva en el actual contexto de inestabilidad del sector, sería anunciar al sucesor antes de la salida oficial del directivo italiano.

Continuar con la 'Renaulution'

Si Renault opta por mantener la exitosa estrategia Renaulution –impulsada por Luca De Meo en 2021 y clave para mantener resultados positivos en un contexto de caída global de la demanda–, podría decantarse por un perfil continuista como el de François Provost. El actual director de Compras y Asuntos Públicos, nombrado en 2023, ha sido uno de los colaboradores más cercanos de De Meo y conoce en profundidad la política industrial del grupo, lo que lo posiciona como un candidato natural para dar continuidad al proyecto.

El reciente éxito de Renault Group, especialmente frente a sus competidores, se debe en gran parte al sólido desempeño de su marca principal, que ha aumentado sus ventas tanto en Europa como en mercados clave. En España, por ejemplo, ha sido la marca más vendida en dos ocasiones este año, y a nivel europeo se mantiene entre las cinco más populares, según datos



Luca De Meo, CEO de Renault Group en el GP de España. XAVI BONILLA / DPPI/ EP

de la patronal europea de fabricantes, ACEA. En este contexto, Fabrice Cambolive –director de la marca Renault desde 2023 y miembro del equipo directivo del grupo– se perfila como una opción importante si la compañía quiere seguir apostando por un enfoque centrado en el producto, especialmente en vehí-

culos eléctricos.

No obstante, la tecnología más vendida en el mercado actualmente es la híbrida no enchufable. Y, aunque Renault cuenta con una buena cartera de modelos con su tecnología Full Hybrid que se fabrica en las plantas españolas de la compañía, es la otra firma del grupo, la

rumana Dacia, la que más ha impulsado sus ventas con las ventajas que comporta esta motorización, tanto en etiquetado ambiental con la Etiqueta ECO en España, como con el ahorro de combustible.

Al frente de la marca rumana está Denis Le Vot, un ingeniero de 60 años, graduado de la Escuela de Minas de París y con amplia experiencia en la empresa, que es también jefe de la Cadena de Suministro del grupo. El directivo francés, uno de los más sonados en las quinielas, ha estado al frente de la marca con el coche más popular en Europa, el Sandero, en un momento en el que se ha relanzado con nuevos productos y nuevas tecnologías y se ha convertido en la firma líder en ventas en el continente. El directivo galo tiene un perfil internacional, habiendo trabajado en Rusia, Turquía y Estados Unidos, con lo que lo vuelve un candidato ideal para el puesto.

Mirar fuera

Si ninguno de estos perfiles satisface a Renault, el grupo puede mirar fuera. Otro candidato, que ha hecho una carrera parecida a De Meo es Wayne Griffiths, quien dirigió hasta marzo SEAT/Cupra. Durante su gestión, el directivo británico lideró lanzamientos clave como el Cupra Born, el primer modelo 100% eléctrico de la marca en 2021.

Otro perfil que puede captar el interés de Renault es el de Maxime Picat, actual director de Compras y Suministro en Stellantis, ex CEO de Peugeot y graduado de la Escuela de Minas de París. El francés, sonó como posible sucesor de Tavares, y su perfil encajaría en el seno de Renault.

ROBOTS ESPAÑOLES: DEL AGRICULTOR AL ASISTENTE PARA INVIDENTES

Desde un robot asistente de personas con discapacidad en aeropuertos a un tractor autónomo

Ángela Corao MADRID.

La industria de la robótica móvil en España consolida su despegue con la celebración de la primera edición de los ARME Awards, unos galardones promovidos por la Asociación de Robótica Móvil Española (ARME), bajo la dirección de Javier Miguélez, y patrocinados por NC Power y CT Ingenieros, que buscan el reconocimiento a las innovaciones tecnológicas más revolucionarias implementadas en sectores clave para la economía del país. Entre los proyectos galardonados figuran desarrollos con potencial de rentabilidad y aplicabilidad industrial inmediata.

Es el caso de AccessRobots, de Madrid, en la categoría de aeronáutica. Se trata de un robot móvil autónomo desarrollado por Fundación ONCE que asiste a personas con discapacidad en aeropuertos, guiándolas hasta su puerta de embarque y transportando su equipaje. Puede solicitarse desde una *app* sencilla, facilitando la autonomía de los usuarios. Destaca también Agrin'Pulse, una iniciativa nacida en Lleida y consistente en un tractor autónomo compacto y adaptable a diferentes aperos agrícolas, creado por Pau Palau y Jordi García, en la categoría de agricultura. Su implantación permite trabajar con mayor precisión, sostenibilidad y seguridad en el campo, aportando eficiencia a un sector que afronta importantes retos de competitividad.

TopoScan, de Castellón, en construcción, también premiado, consiste en un robot subacuático autónomo desarrollado por la Universitat Jaume I de Castellón que permite inspeccionar infraestructuras subterráneas e inundadas, generando mapas 3D y facilitando labores de mantenimiento y seguridad en alcantarillas, túneles o zonas inundadas, sin poner en riesgo a los operarios.

Drones

Destaca igualmente Muvadrones, de Valencia, impulsado por Lluís Forner y Pablo Rosique. Es una solución basada en drones equipados con visión térmica e inteligencia artificial para la detección rápida de fallos en paneles solares, optimizando su rendimiento y reduciendo los costes de mantenimiento en un sector clave para la transición energética.

La robótica móvil española vive así uno de sus períodos más enérgicos y prometedores, con compa-



Ilustración de un tractor robótico. ISTOCK



Robot asistente en hostelería. ARME



Robot 'humano'. ARME

ñías en ascenso, universidades y centros de investigación que se esfuerzan por crear vehículos autónomos, drones inteligentes y robots de servicio que ya han ganado terreno en distintas áreas. En exposiciones de tecnología y competencias internacionales, los proyectos de España destacan por su ingenio

y capacidad de adaptación, evidenciando el creciente interés social y empresarial por esta disciplina.

Elevento de entrega de los premios, que se llevó a cabo la pasada semana en la Real Fábrica de Tapices de Madrid, presentado por la periodista Carina Verdú, congregó a más de 200 profesionales del sec-

tor, siguiendo un enfoque divulgativo significativo sin omitir los datos que corroboran el creciente peso económico de este sector. Cada una de las cuatro categorías del certamen repartió 10.000 euros al proyecto ganador, además de mentoría profesional y acceso a potenciales inversores, en un esfuerzo por

acelerar su crecimiento y su salida al mercado. El evento no se centró exclusivamente en aspectos económicos, pero sí destacó el creciente peso del sector de la robótica móvil en España. De acuerdo con información de la propia asociación, las más de 35 compañías que forman parte de ARME alcanzan una facturación conjunta que supera los 1.300 millones de euros y operan en más de 50 países, lo que demuestra la robustez de un ecosistema empresarial que aspira a consolidar a España como un referente a nivel global.

Ideas potentes

“En España hay equipos con ideas potentes que merecen ser escuchadas y respaldadas. No solo premiamos ideas brillantes sino una visión compartida de país: la de una España que lidera la robótica móvil con soluciones reales y valientes”, destacó durante la gala Javier Miguélez, director de ARME.

Fundada en 2022, la asociación se ha consolidado como una plataforma de impulso y representación de las empresas de robótica móvil en España. Con una facturación agregada de 1.300 millones, actúa como dinamizador del sector, organizando eventos, premios, programas de mentoría y oportunidades de visibilidad e inversión.

elEconomista.es

IV Foro Movilidad

El futuro eficiente de
la industria del transporte



7 Lunes
de julio



De 10:00 a 13:20 hrs.



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

Deloitte.

**GRUPO
RUIZ**

moeve

moventis

repsol



#IVForoMovilidadeE

Bolsa & Inversión

La capitalización del bitcoin ya supone más de un tercio de la inversión en oro

Alcanza los 2,1 billones de dólares, tras haber subido su cotización un 1.100% en 5 años...

...frente a 6,1 billones en oro en manos de bancos centrales, inversores y derivados financieros

María Domínguez MADRID.

El 66% de todo el dinero que está invertido en *criptos* lo está en bitcoins. Esta moneda virtual sube este año un 16%: lo arrancó por debajo de 94.000 dólares y actualmente ronda los 108.000. Esto ha llevado la capitalización de mercado de esta divisa intangible, especulativa y tremendamente volátil hasta los 2,1 billones (trillion estadounidenses). Esto, a pesar de que 2025 no está siendo un gran año para BTC (su ticker de cotización). Esa subida anual del 16% es irrisoria frente al 120% que se revalorizó el año pasado y al 160% de 2023. Pero, cuidado, tampoco tiene nada que ver con el desplome del 64% que sufrió en 2022. Sus movimientos no son aptos para personas de corazón frágil.

La escalada del bitcoin hace que su valor de mercado haya llegado a representar un tercio de la capitalización de todo el oro que está en manos de inversores y bancos centrales. El World Gold Council (organización internacional liderada por mineras de oro) estima que "las tenencias de oro físico por parte de inversores y bancos centrales ascienden a aproximadamente 5,1 billones de dólares", a los que habría que sumar "un billón en posiciones abiertas a través de derivados negociados en bolsas o en el mercado extrabursátil (OTC). Hablaríamos, por tanto, de 6,1 billones invertidos en oro, frente 2,1 billones de capitalización de los bitcoins existentes. Este cálculo no tiene en cuenta todo el oro existente en forma de joyas, que abultaría el valor global del metal precioso por encima de los 20 billones de dólares.

Lo cierto es que el éxito de esta moneda virtual es innegable: el ETF de Bitcoin de BlackRock ya se ha colado entre los más vendidos del año en EEUU y, en España, según una encuesta de Fidelity, las criptomonedas ya rivalizan con el ladrillo entre las opciones de inversión favoritas de los ciudadanos.

En un año marcado por la volatilidad en los mercados -aranceles de Donald Trump, conflictos geopolíticos-, los inversores han mirado hacia el oro por su característica de tradicional valor refugio. La onza de oro ha tocado máximos históricos en 2025, un año en el que ha subido un 27%, hasta el entorno de los 3.346 dólares por onza, donde cotiza actualmente. Pero, al mismo tiempo, también se ha hablado de bitcoin como reserva de valor, por su

El 66% de inversión en 'criptos' está en este activo, que cotiza cerca de los 108.000 dólares

des correlación con los mercados. ¿Tiene sentido hablar del bitcoin como refugio?

¿Un valor refugio?

Victoria Torre, responsable de Oferta Digital de Self Bank, es diametralmente clara: "No compartimos la opinión acerca de considerar al bitcoin como un activo refugio. Tenemos la regla de no invertir en aquello que no entendemos". Uno de los principales inconvenientes es la dificultad para establecer su valor: "No es posible analizarlo del mismo modo a otros activos. Cuando se analiza una empresa, se tienen en cuenta parámetros como ventas, beneficios, nivel de deuda...; y, en función de ello, se otorga una valoración objetiva de la compañía

y se determina si está cotizando por encima o por debajo de la misma". Con el bitcoin esto no es posible: "Las criptodivisas no generan ventas, ni beneficios, ni flujos de caja, por lo que consideramos que no es posible realizar una valoración objetiva del activo, ni siquiera aproximada. No existe un modo de medir si el activo tiene un precio muy superior a su valor real y, por tanto, podríamos estar ante la próxima burbuja bursátil", advierte.

Existe, de base, un paralelismo conceptual entre el bitcoin y el oro, al menos sobre el papel. El protocolo de bitcoin, diseñado por Satoshi Nakamoto, establece que sólo existirán 21 millones de bitcoins (actualmente se han creado, o *minado*, 19 millones, y se estima que el último se minará hacia el año 2.140). "El oro ha conseguido el valor que tiene precisamente gracias a ser considerado un bien escaso, y el bitcoin nace con la premisa de ser por naturaleza escaso", explica Alberto Goyanes, responsable de Renta 4 Digital Assets. Al proceso de crear nuevos bitcoins también se le llama minado, en

"Podríamos estar ante la próxima burbuja", advierte Victoria Torre, de Self Bank

referencia a cómo se extrae el oro de las minas, con la diferencia de que minar bitcoins no requiere picos y palas, sino potencia computacional. "Las características de diseño de esta criptomoneda son precisamente las que permiten que funcione como valor refugio", añade Goyanes.

Renta 4 tiene en cartelería el *Renta 4 Cripto FIL*, que es uno de los escasísimos productos disponibles en España para aquellos inversores

que quieran invertir en criptos a través de fondos. También A&G y Miraltabank tienen vehículos para hacerlo. La inmensa mayoría de los inversores opta por comprar directamente este activo en plataformas especializadas, como pueden ser Binance, Kraken, Coinbase o Bit2Me, por poner algunos ejemplos.

Reserva de bitcoins

En Renta 4 estiman que el bitcoin podría irse al rango de los 120.000-140.000 dólares de aquí a final de año -lo que implicaría una capitalización de mercado de hasta 2,7 billones de dólares-, siempre y cuando cuenten con el apoyo de un presidente pro criptos como es Donald Trump. Lo explica Alberto Goyanes: "El objetivo final de Trump es crear una reserva estratégica de bitcoin. El Gobierno estadounidense tiene 200.000 bitcoins de que han incautado de hackeos y de otras cuestiones delictivas, pero su objetivo final es crear una reserva estratégica de bitcoin", igual que tienen una reserva de oro para contingencias. "En el caso de que lleguemos a ver a Estados Unidos avanzar en esa línea, lo que se

puede esperar es que la gran mayoría de estados mundiales pisen el acelerador respecto a su posicionamiento estratégico en este nuevo tipo de activos. Y eso es lo que podría llevar a esa esa revalorización", afirma.

Javier García de la Torre, director de Binance España y Portugal, señala: "No podemos decir con certeza cuál será el precio de BTC dentro de un año, y mucho menos en las próximas semanas o meses. Sin embargo, hay varias fuerzas claramente definidas que podrían seguir marcando la trayectoria de bitcoin durante los próximos 12 meses: el aumento de la demanda institucional, una mayor claridad regulatoria a nivel global y el crecimiento continuo de usuarios", afirma. "Factores macroeconómicos como los cambios en los tipos de interés, las perspectivas de inflación y la incertidumbre geopolítica también podrían impulsar un mayor interés por parte de los inversores", pronostica. También destaca el responsable de Binance que "en los últimos 12 meses cada vez más inversores institucionales están viendo a BTC, y a las criptomonedas en general, como una oportunidad para diversificar sus inversiones y fortalecer sus tesorerías corporativas".

El bitcoin se dispara un 1.100% en los últimos 5 años

Tamaño del mercado de bitcoins (en billones de dólares)

2,07

Mercado del oro en manos de inversores y bancos centrales (en billones de dólares)

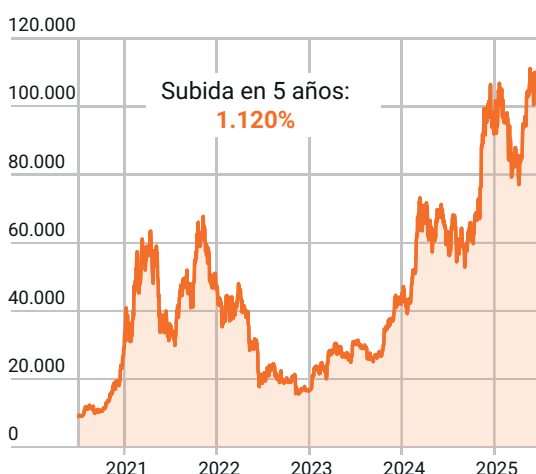
En manos de inversores y bancos centrales 5,1

Invertidos en derivados en mercados OTC* 1

*Over-the-counter (forwards, swaps, opciones y CFDs). Estos 6,1 billones no incluyen todo el oro físico existente, que elevaría la cifra de capitalización del oro a aproximadamente 20 billones de dólares en total.

Cotización del bitcoin

En dólares



Fuente: Bloomberg y elaboración propia.

Cotización de la onza de oro

En dólares



eE



Bolsa & Inversión

Invertir en un mundo multipolar



Análisis

Jorge González Gómez

Director de análisis de fondos de Tressis

La primera mitad del 2025 ha sido de todo menos tranquila. Entre turbulencias geopolíticas, políticas impredecibles en Estados Unidos y un entorno económico desafiante, los mercados globales han buscado una dirección que aún no se consolida. Lo que sí parece claro es que la era del dominio estadounidense en los mercados internacionales está perdiendo fuerza. El capital empieza a fluir con más decisión hacia Europa y Asia, donde las condiciones políticas y económicas ofrecen mayor margen de maniobra. Estados Unidos enfrenta un panorama incómodo: crecimiento lento, inflación persistente y un margen muy reducido para actuar tanto desde la política fiscal como desde la monetaria. La Reserva Federal probablemente bajará los tipos de interés dos veces en lo que queda del año, pero las medidas podrían no ser suficientes si las tensiones políticas y comerciales siguen enturbiando el horizonte. Las empresas, mientras tanto, han entrado en pausa. Se han frenado decisiones de inversión y contratación a la espera de mayor claridad.

Fuera de EEUU, la historia es diferente. Europa y Asia se preparan para avanzar. En el Viejo Continente, los gobiernos han mostrado responsabilidad fiscal durante años y ahora están listos para aumentar el gasto público. Las barreras regulatorias se están suavizando, y el crecimiento económico podría repuntar sin que eso implique un repunte inflacionario. El Banco Central Europeo ha recortado un 1% los tipos de interés durante el primer semestre, y se anticipan políticas fiscales aún más expansivas para 2026. En Asia, y particularmente en China, las conversaciones comerciales siguen generando volatilidad, pero las políticas internas se inclinan hacia el estímulo y la estabilidad.

Algo interesante es cómo el mundo está reaccionando ante las medidas arancelarias de Estados Unidos. En lugar de responder con re-



EFE

presalias comerciales, muchos países están apostando por incentivos económicos internos, buscando aislarse de las sacudidas políticas de Washington. Esto marca un giro importante en el equilibrio comercial global y reafirma que el crecimiento del futuro será más equilibrado, más repartido entre regiones.

Esta nueva configuración también impacta el mercado de divisas. El dólar estadounidense, que históricamente ha funcionado como refugio seguro, ha perdido parte de ese poder. Ya no es tan confiable en las primeras etapas de una crisis, sobre todo si la crisis comienza en el propio país de las barras y estrellas. El rango proyectado del dólar frente al euro se mantiene entre 1,12 y 1,22, con claras presiones bajistas. En este contexto, la recomendación desde Tressis es que se cubra parte de la exposición a la divisa. Lo fundamental ahora es gestionar

activamente el riesgo cambiario. Ya no basta con asumir que el dólar te cubre las espaldas. Y aquí entra un actor clásico, pero más vigente que nunca: el oro. Este metal sigue siendo esencial en cualquier asignación estratégica de activos. No sólo ofrece cobertura ante la incertidumbre, sino que está respaldado por un ciclo estructural alcista impulsado por las compras de los bancos centrales y el entorno de baja confianza. En un mundo multipolar y convulso, el oro no es una moda: es una necesidad táctica y estratégica.

Pasando al terreno de la renta fija, la historia también está marcada por la cautela. Tras una montaña rusa en los diferenciales crediticios durante los primeros meses del año, la situación ha mejorado, pero sigue siendo incierta. La llegada del segundo mandato de Trump trajo consigo una sacudida que se sin-

tió con fuerza en los mercados de bonos. Aunque muchas de las medidas más extremas ya han sido revertidas, la desconfianza persiste, especialmente sobre hacia dónde van las políticas comerciales y fiscales. Por ahora, no se recomiendan grandes movimientos, salvo quizás reducir exposición a los emisores más débiles. La idea es protegerse, sin dejar de capturar valor. En este sentido, los bonos corporativos con calificación intermedia –los llamados *crossover*, entre BBB y BB– ofrecen actualmente una relación riesgo-rendimiento bastante atractiva. En el tramo medio de la curva de rendimiento, es decir, bonos con vencimientos entre 3 y 7 años, el equilibrio entre reinversión y riesgo de duración parece óptimo. En cambio, extender duración hacia bonos de 30 años no es lo más sensato ahora, porque se espera que los rendimientos largos sigan altos por más tiempo o se incrementen en un contexto de aumento de las emisiones de Alemania y EEUU.

En cuanto a la renta variable, el mensaje es claro: llegó la hora de mirar más allá de Wall Street. Aunque las acciones estadounidenses siguen siendo fundamentales en una cartera bien diversificada, hay señales de que el capital global está mirando hacia otras regiones con políticas más predecibles y mayor margen de maniobra económica. El entorno estadounidense está marcado por un nivel de incertidumbre que está afectando no solo a los flujos de capital, sino también a la confianza empresarial. La recomendación es conservar exposición a compañías realmente excepcionales en EEUU, aquellas que no tienen equivalentes en el resto del mundo, y al mismo tiempo ampliar horizontes hacia Europa y Asia. Japón también entraría en nuestra lista de regiones a tener en cartera para la segunda parte del año. La continua mejora en la gobernanza corporativa y reformas en el mercado laboral. Las empresas japonesas están cada vez más enfocadas en generar valor para los accionistas, y el entorno de tasas reales negativas, junto con políticas fiscales expansivas, brinda un marco muy favorable para su mercado accionario.

El mundo ha cambiado, y con él, las reglas del juego para invertir. Ya no basta con seguir las tendencias de EEUU. Los inversores deben mirar más allá, construir carteras diversificadas, estar atentos a la calidad, y abrazar el cambio como una fuente de oportunidades. En tiempos de incertidumbre, la estrategia lo es todo.

Navegador de los mercados

Bolsas

ÍNDICES		VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2023 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)
Ibex 35		0,15	26,42	9,90	5,87
Cac40		0,08	0,03	15,42	3,35
Dax Xetra		-0,89	29,10	16,67	2,59
Dow Jones		3,32	13,85	22,32	1,64
CSI 300		1,54	16,06	13,93	2,80
Bovespa		3,06	11,80	8,72	6,28
Nikkei 225		-0,85	-2,69	20,84	2,06

Renta Fija

PAÍSES	LETRA A 6 MESES (%)	BONO A 2 AÑOS (%)	BONO A 10 AÑOS (%)	BONO A 30 AÑOS (%)
España	-	1,96	3,21	4,00
Alemania	1,72	1,81	2,60	3,07
Reino Unido	4,16	3,83	4,53	5,32
EEUU	4,29	3,88	4,35	4,86
Japón	0,43	0,74	1,44	2,87
Brasil	-	13,92	13,58	-

Materias Primas

FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent	68,32	0,81	-21,86
Petróleo WTI	66,50	1,50	-20,72
Oro	3.343,10	1,69	41,09
Cobre	501,20	-1,11	10,37
Níquel	15.289,49	1,51	-10,61
Aluminio	2.601,89	0,70	3,95
Cacao	431,50	5,37	6,94
Trigo	1.056,25	3,28	-10,22

Divisas

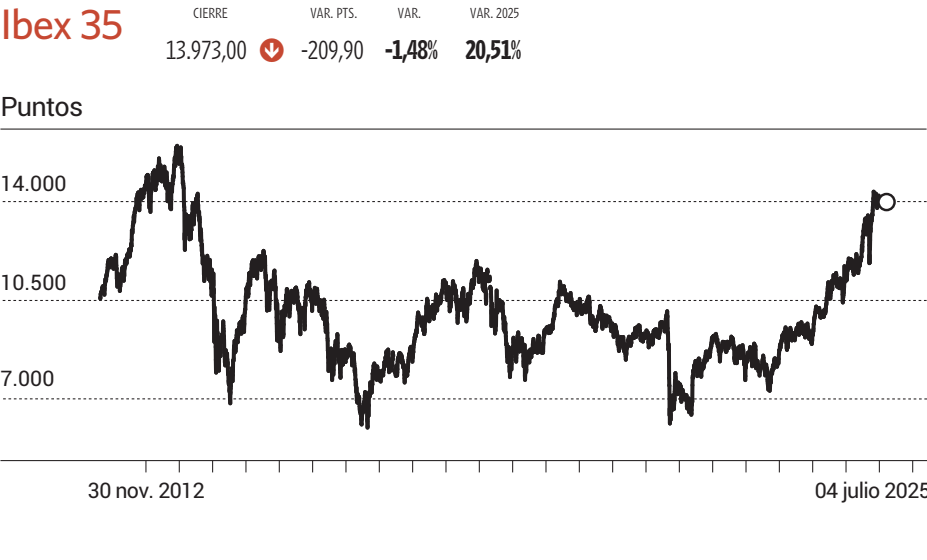
VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES				
		JUN/25	SEP/25	2026	2027	
Euro-Dólar	1,18	1,09	1,06	1,17	1,20	
Euro-Libra	0,86	0,85	0,85	0,86	0,86	
Euro-Yen	170,23	161,00	166,00	166,00	161,00	

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES				
		JUN/25	SEP/25	2026	2027	
Euro-Franco Suizo	0,93	0,97	0,99	0,95	0,97	
Libra-Dólar	1,28	1,36	1,25	1,36	1,38	
Dólar-Yen	144,46	148,00	157,00	140,00	135,00	

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES				
		JUN/25	SEP/25	2026	2027	
Dólar-Yuan	7,16	7,18	7,30	7,15	7,10	
Dólar-Real Brasileño	5,41	4,90	5,14	5,70	5,84	
Dólar-Franco Suizo	0,79	0,88	0,92	0,81	0,82	

Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2025 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.xDIV 2025 (%)	PER 2025*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
⬆️ Acciona	161,00	0,69	47,84	48,11	16.079	3,38	14,89	148,26	M
⬆️ Acciona Energía	22,26	3,73	16,73	25,06	19.827	2,31	13,42	22,99	M
⬆️ Acerinox	10,56	-1,03	5,81	11,75	7.360	5,95	12,54	13,05	C
⬆️ ACS	56,50	-0,62	45,39	16,64	10.803	3,82	18,38	53,09	M
⬆️ Aena	22,52	-0,79	17,91	14,08	14.792	4,84	17,24	23,72	M
⬆️ Amadeus	70,30	-1,04	10,95	3,08	26.634	2,12	22,37	78,41	M
⬆️ ArcelorMittal	27,26	-2,01	25,85	21,86	3.490	1,78	7,95	30,59	C
⬆️ Banco Sabadell	2,87	-0,45	52,27	52,96	40.265	6,90	8,86	2,96	C
⬆️ Banco Santander	7,13	-1,64	58,18	59,68	122.318	3,18	8,32	7,49	C
⬆️ Bankinter	11,25	-1,66	44,46	47,19	19.003	5,08	10,05	10,78	M
⬆️ BBVA	12,92	-2,57	34,45	36,64	77.905	5,88	7,84	13,62	C
⬆️ CaixaBank	7,52	-1,16	46,51	43,66	26.424	6,01	10,11	7,49	M
⬆️ Cellnex	33,25	-0,24	6,41	9,04	19.569	0,42	-	44,90	C
⬆️ Enagás	13,66	0,07	8,42	21,03	8.171	7,32	13,31	15,03	M
⬆️ Endesa	27,05	1,31	49,65	30,24	11.507	5,04	14,00	26,79	M
⬆️ Ferrovial	44,72	-0,84	20,41	10,15	16.001	1,80	41,18	48,45	C
⬆️ Fluidra	22,04	-0,54	12,51	-6,29	3.724	2,81	17,99	25,89	C
⬆️ Grifols	10,56	-0,38	22,31	15,38	8.333	0,68	12,81	15,30	C
⬆️ Iberdrola	15,90	-2,69	34,39	19,59	122.904	4,19	16,77	15,90	M
⬆️ Inditex	43,53	-2,18	-3,83	-12,31	51.701	4,02	22,35	50,67	M
⬆️ Indra	36,84	0,82	92,38	115,69	28.720	0,81	19,43	34,61	C
⬆️ Inm. Colonial	5,97	-0,58	6,71	15,27	3.369	5,23	17,75	6,94	M
⬆️ IAG	4,01	-0,02	94,33	10,47	26.582	2,69	6,28	4,69	C
⬆️ Logista	27,90	-0,57	2,95	-4,45	3.056	7,53	12,24	31,41	M
⬆️ Mapfre	3,52	0,06	65,07	44,15	7.899	5,14	9,73	3,27	M
⬆️ Merlin Prop.	11,16	-0,71	7,08	12,03	5.401	3,73	20,55	13,07	C
⬆️ Naturgy	27,52	1,03	31,30	17,71	6.820	5,92	14,43	25,38	V
⬆️ Puig	17,19	0,47	-33,11	-3,62	5.047	2,45	15,77	23,37	C
⬆️ Redeia	17,77	-2,52	9,69	7,70	15.335	4,56	18,94	19,37	M
⬆️ Repsol	12,42	-3,35	-15,11	6,24	68.871	8,01	5,94	13,43	M
⬆️ Rovi	56,20	0,99	-33,84	-10,72	12.267	1,60	23,02	75,42	C
⬆️ Sacyr	3,54	-0,62	3,81	11,19	3.531	3,42	18,92	4,23	C
⬆️ Solaria	10,45	0,05	-8,17	33,72	10.414	0,00	13,06	11,79	M
⬆️ Telefónica	4,56	0,29	14,45	15,70	15.848	6,48	14,32	4,35	M
⬆️ Unicaja	2,02	-1,46	56,11	58,56	7.295	6,49	9,35	1,88	V



Mercado continuo

Los más negociados del día		Los mejores		Los peores	
	VOLUMEN DE LA SESIÓN		VAR. %		VAR. %
Iberdrola	122.903.800	PharmaMar	3,01	Ence	-4,27
Banco Santander	122.318.200	DIA	2,53	Repsol	-3,35
BBVA	77.905.180	Aedas Homes	1,84	Iberdrola	-2,69
Repsol	68.871.040	Pescanova	1,59	BBVA	-2,57
Inditex	51.701.310	Inmobil Del Sur	1,59	Redeia	-2,52
Banco Sabadell	40.264.960	Grenergy	1,56	Gam	-2,29

Los mejores de 2025								
	CAMBIO 2025 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSÁE¹	VOLUMEN SESIÓN²	PER 2025³	PER 2026³	PAY OUT⁴ DEUDA/ EBITDA⁵
1 Indra	113,93	37,84	16,05	6.455	30.326	19,27	16,97	2,63
2 Grenergy Renovables	96,02	75,00	26,80	1.829	3.980	18,79	21,33	6,63
3 Oryzon Genomics	91,79	3,69	1,40	211	266	30,51	-	-
4 Nyesa Valores	82,76	0,02	0,00	17	569	-	-	-
5 DIA	80,72	28,85	12,10	1.605	941	36,14	18,96	0,00

Otros índices

CIERRE				CAMBIO DIARIO %				CAMBIO 2025 %			
Madrid	1.385,89	-1,48	21,85	Londres Ftse 100	8.822,91	0,00	7,95				
París Cac 40	7.696,27	-0,75	4,28	Nueva York Dow Jones*	44.828,53	0,77	5,37				
Fráncfort Dax 40	23.787,45	-0,61	19,48	Nasdaq 100*	22.866,97	0,99	8,83				
EuroStoxx 50	5.288,81	-1,02	8,02	Standard and Poor's 500*	6.279,35	0,83	6,76				

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

Mercado continuo

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2025 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.xDIV 2025 (%)	PER 2025*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
⬇️ Adolfo Domínguez	4,88	-0,41	-1,21	2,95	7	-	15,74	-	C
⬆️ Aedas Homes	24,85	1,84	21,71	-4,05	5.109	11,39	9,75	26,69	V
⬇️ Airbus	175,24	-0,45	29,93	14,39	554	1,61	27,08	186,53	C
⬇️ Airtificial	0,12	-0,84	-7,81	30,53	39	-	-	-	-
⬆️ Alantra Partners	7,92	1,02	-12,58	2,86	73	-	-	-	-
⬆️ Almirall	10,76	1,32	14,35	30,66	638	1,78	29,24	12,81	C
⬇️ Amper	0,14	-0,29	39,24	21,74	1.634	-	45,47	0,20	C
⬆️ Amrest	3,80	0,93	-33,42	-13,75	23	0,00	17,25	5,67	C
➡️ Árima	7,60	0,00	-9,31	-6,17	1	-	-	-	-
⬇️ Atresmedia	5,07	-0,78	13,30	16,02	671	10,49	9,60	5,64	V
⬆️ Audax Renovables	1,57	0,26	-15,27	1,29	227	1,91	12,08	2,40	C
⬆️ Azkoyen	9,08	0,89	40,12	47,40	37	-	10,44	-	-
⬇️ Berkeley	0,33	-1,04	47,01	69,31	303	-	-	-	-
➡️ Bodegas Riojanas	3,20	0,00	-25,23	-3,03	-	-	-	-	-
⬇️ CIE Automotive	24,80	-0,40	-4,98	-2,36	1.886	3,87	8,63	32,08	C
⬇️ Clínica Baviera	43,00	-0,23	53,57	37,82	306	4,03	17,13	39,00	M
➡️ Coca-Cola European P.	80,50	0,00	19,08	9,52	30	2,60	19,39	82,11	C
⬇️ CAF	45,05	-0,77	28,71	28,90	1.337	3,19	11,35	50,49	C
➡️ Corp. Financ. Alba	-	-	-	-	-	-	-	-	-
⬆️ Cox	9,70	1,46	-	0,10	317	-	9,17	-	-
⬇️ Deoleo	0,19	-1,59	-18,06	-1,06	24	0,00	-	-	-
➡️ Desa	15,20	0,00	15,15	-1,30	-	7,37	8,97	-	-
⬆️ Dia	28,35	2,53	123,23	85,29	1.521	-	37,06	35,08	C
⬇️ DF	0,22	-1,55	-60,57	-2,63	115	-	-	-	-
⬆️ Ebro Foods	17,32	0,12	10,88	9,07	254	4,49	12,76	20,53	C
⬆️ Ecoener	4,95	0,20	34,88	10,00	22	1,13	34,38	6,04	C
⬆️ eDreams Odigeo	8,16	0,12	21,43	-6,21	854	-	12,04	11,94	C
⬆️ Elecnor	22,00	0,46	12,36	36,99	1.220	2,21	18,72	27,75	C
⬇️ Ence	2,87	-4,27	-15,48	-7,30	4.078	4,25	38,81	3,92	C
⬆️ Ercros	2,96	0,68	-25,06	-16,15	25	-	-	-	-
⬆️ Faes Farma	4,53	0,78	30,17	30,17	590	3,25	16,18	4,74	M
⬇️ FCC	11,94	-0,67	26,23	34,31	140	5,15	13,16	13,02	C
⬇️ GAM	1,28	-2,29	-	-	3	-	17,53	-	-
⬇️ Gestamp	3,06	-0,52	6,74	23,31	784	3,89	8,36	3,21	M
⬇️ Global Dominion	3,17	-0,47	-2,91	13,04	790	3,03	11,51	5,79	C
⬆️ Grenergy	65,00	1,56	90,34	99,08	5.183	0,00	19,08	72,29	C
⬇️ Grupo Catalana Occ.	49,20	-0,10	27,30	37,05	5.284	2,87	9,33	52,80	C
⬇️ Grupo Ezentis	0,12	-0,67	-36,90	43,03	70	-	-	-	-
⬆️ Hotelbeds	10,60	0,57	-	-	628	-	19,31	-	-
⬇️ Iberpapel	20,40	-0,49	8,58	17,43	68	2,65	-	26,00	C
⬆️ Inm. Sur	12,80	1,59	56,86	46,35	28	5,23	8,87	14,70	C
⬆️ Inmocemento	3,47	1,17	-	14,33	71	-	-	-	-
➡️ Innov. Solutions	0,57	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-
⬇️ Lab. Reig Jofre	3,00	-0,33	9,09	20,48	19	1,40	13,64	-	-
⬇️ Línea Directa	1,36	-0,15	20,78	25,46	256	4,56	17,00	1,27	M
⬇️ Lingotes	5,95	-1,65	-29,17	-5,56	38	-	42,50	-	-
⬆️ Meliá Hotels	7,34	0,27	-6,14	-0,34	1.788	2,00	11,26	8,92	C
⬆️ Metrovacesa	10,55	0,48	41,07	24,81	139	7,60	31,68	10,98	V
⬆️ Minor Hotels	6,38	0,16	57,92	1,27	30	3,45	17,01	4,10	M
⬆️ Miquel y Costas	14,55	1,39	9,81	13,67	20	-	-	-	-
➡️ Montebalito	1,47	0,00	5,00	11,36	0	-	-	-	-
⬆️ Naturhouse	1,85	1,09	12,46	11,78	34	7,57	-	-	-
⬇️ Neinor Homes	16,00	-0,37	51,11	8,09	1.597	10,36	15,94	17,26	C
⬇️ Nicolás Correa	10,60	-0,47	60,12	37,66	54	2,83	11,78	11,00	M
⬆️ Nueva Exp. Textil	0,47	0,43	49,04	26,83	81	-	23,40	-	-
➡️ Nyesa	0,01	0,00	140,91	82,76	236	-	-	-	-
⬆️ OHLA	0,33	0,15	8,67	-4,69	3.506	-	-	0,44	M
➡️ Oryzon	2,69	0,00	47,53	91,79	641	-	30,51	7,65	C
⬆️ Pescanova	0,32	1,59	-16,05	5,63	14	-	-	-	-
⬆️ Pharma Mar	83,80	3,01	157,24	6,05	5.957	0,82	38,99	92,17	M
⬆️ Prim	11,80	0,43	15,69	22,66	260	3,81	12,83	16,75	C
⬇️ Prisa	0,38	-0,53	-1,57	24,92	6	-	17,09	0,43	M
⬇️ Prosegur Cash	0,83	-1,65	58,56	51,09	218	5,28	10,69	0,91	C
⬇️ Prosegur	2,93	-0,17	64,70	72,67	371	4,99	12,29	2,80	M
⬇️ Realia	0,90	-0,44	-7,82	-12,16	68	-	17,92	1,12	C
⬆️ Renta 4	16,30	0,62	53,77	30,40	38	-	-	-	-
⬆️ Renta Corp	0,72	0,01	-13,04	10,77	57	-	-	3,00	C
➡️ Sanjose	6,06	0,00	36,79	16,54	121	1,65	10,82	9,62	C
➡️ Soltec	1,60	0,00	-26,19	0,00	-	-	4,84	-	-
➡️ Squirrel Media	2,20	0,00	35,80	77,42	2	0,00	18,33	-	-
⬆️ Talgo	2,99	1,19	-27,37	-11,16	813	1,54	22,79	3,78	M
➡️ Técnicas Reunidas	20,28	0,00	61,85	80,43	2.284	0,00	11,51	21,33	C
⬇️ Tubacex	4,08	-0,49	28,71	25,35	806	3,73	13,16	5,58	C
⬇️ Tubos Reunidos	0,57	-0,35	-11,88	22,53	238	-	-	0,74	C
➡️ Urbas	0,00	0,00	-40,00	-16,00	-	-	-	-	-
⬇️ Vidrala	97,40	-1,72	4,63	4,84	1.621	1,68	13,55	111,91	C
➡️ Viscofan	60,50	0,00	-0,82	-0,82	2.118	4,54	17,20	71,30	C
➡️ Vocento	0,63	0,00	-21,98	3,27	5	2,69	13,74	0,88	C

Economía

La inversión de las empresas españolas se estanca en el nivel previo a la pandemia

La formación bruta de capital sufre incluso retrocesos en capítulos como el transporte

El comportamiento de esta variable es anómalo dada la fortaleza que el PIB aún muestra en 2025

I. Flores MADRID.

La economía que, en los últimos años, presenta el mayor crecimiento de toda el área OCDE no puede presumir de que el motor de ese avance sea la inversión de sus empresas. Muy al contrario, la comparativa de los niveles más actuales de esa variable –correspondientes al primer trimestre de 2025– con los presentados en el cierre de 2019 –situando este periodo como nivel 100 de la comparativa– muestra cómo la llamada Formación Bruta de Capital Fijo se encuentra prácticamente en la cota inmediatamente anterior a la pandemia de Covid-19.

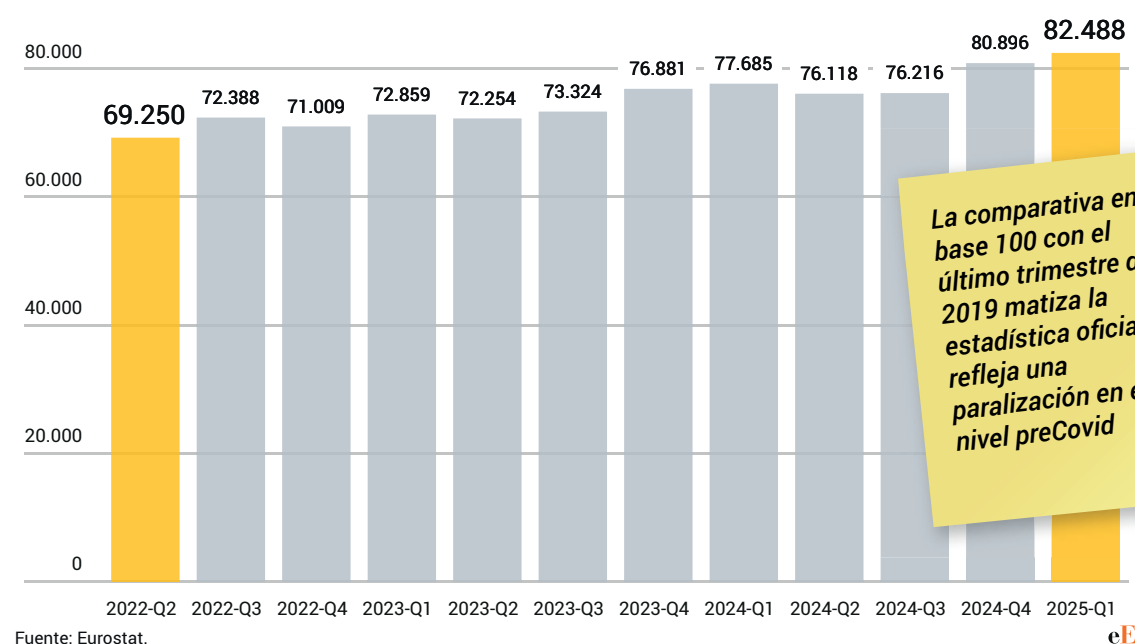
Se trata de una anomalía, corroborada a *elEconomista.es* por el economista jefe para España y Portugal del Servicio de Estudios de BBVA, Miguel Cardoso. “El PIB ha avanzado ya casi diez puntos en dicha escala en el mismo periodo”, remarca el experto, para quien es “atípico” que la evolución de la inversión no haya sido la misma o incluso superior desde 2019. Cardoso abunda en esta paradoja resaltando que, “con una recuperación como la que hemos tenido en otros ámbitos, deberíamos estar viendo flujos de inversión mucho mayores”.

La previsión es oportuna considerando que han quedado muy atrás problemas que tanto han perjudicado a esta variable económica como la alta inflación que siguió a la invasión de Ucrania por parte de Rusia, o la ruptura de la cadena global de suministros que acompañó a los peores momentos de la pandemia.

Y la extrañeza se eleva más si se analiza la Formación Bruta de Capital en su detalle, desglosando sus

Evolución reciente de la Formación Bruta de Capital Fijo

A precios corrientes



0,2
POR CIENTO

España vive un momento histórico en lo que al potencial de sus inversiones se refiere dada la ingente inyección de recursos procedentes del Plan europeo de Recuperación y Resiliencia que experimenta desde finales de 2021. Sin embargo, de poco sirven esos capitales considerando el nivel de ejecución real. De acuerdo con el Ministerio de Hacienda esa variable se situó en el primer trimestre en el 0,2%.

principales componentes. La comparativa con 2019, siempre basada en los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) y de Eurostat, delata incluso caídas en algunos apartados.

Más en concreto, la inversión en material de transporte llega a estar doce puntos por debajo del nivel que marca como referencia el ejercicio 2019. En el caso de la construcción, allí la Formación Bruta de Capital no mengua, pero crece un muy escaso 1%.

Sin signos de los 'NextGen'

“La situación de esta última es especialmente llamativa dado el desequilibrio que existe entre demanda y oferta de vivienda, o el impacto que deberían haber tenido los

fondos *Next Generation* de la Unión Europea”, tercia Cardoso.

En coherencia con esta última tesis, ni siquiera las licitaciones públicas están llevando a una mejora consistente de la capacidad productiva de nuestro país lo que, según otros expertos, como los propios del Instituto de Estudios Económicos, vinculado a la patronal CEOE, podría tener relación con los efectos acumulados de la interinidad que supone no contar con nuevos Presupuestos aprobados desde 2023.

En nada contribuye a mejorar la situación el hecho de que no hay visos de mejora en la ejecución de los fondos del Plan de Recuperación y Resiliencia, que han tocado su mínimo en el primer trimestre del presente ejercicio.

En paralelo, el músculo inversor de las empresas se ve entumecido por otros lastres como es la excesiva carga tributaria que soportan en nuestro país. El sumatorio de los gravámenes fiscales directos e indirectos propiamente dichos, junto al desembolso ligado a las cotizaciones a la Seguridad Social, provoca que España sea la cuarta economía de toda la UE que más recauda de las empresas, con un total que asciende a casi el 50% de los ingresos tributarios totales, e acuerdo con la más reciente contabilización del *think tank* Tax Foundation.

Sea cual sea la causa, lo cierto es que ningún Estado miembro de la UE comparable a España muestra tal pereza en lo que al impulso de la inversión de sus empresas se refiere.

Francia e Italia constituyen casi un mundo aparte en cuanto al ímpetu en este apartado. En el caso del país presidido por Emmanuel Macron, la inversión ya era un 1,4% más elevada que la registrada en el periodo pre-crisis Covid a finales de 2021, un porcentaje que también palidecía frente al incremento del 5,1% en idéntico periodo, propio del país ahora dirigido por Georgia Meloni.

Alemania ha ofrecido el caso más semejante al español, pero con importantes salvedades. No en vano la brecha que arrastró la formación de bruta de capital fijo en la *locomotora europea* respecto al último trimestre de 2019 apenas rebasó el medio punto porcentual en los momentos en que alcanzó su mayor amplitud, y el *gap* se cerró por completo con mucha mayor celeridad que en el caso de nuestro país.

El mayor descenso acumulado de la productividad desde el año 2013

I. F. MADRID.

Otra variable clave junto a la inversión que muestra una llamativa resistencia a normalizarse, la productividad, ha mostrado sistemáticamente resultados muy negativos en los datos que el Instituto Nacional de Estadística (INE) proporciona a Eurostat, aquéllos con los que esta última institución hace sus comparativas a escala comunitaria. De hecho, las cifras revelan cómo el

rendimiento por trabajador y hora trabajada en nuestro país sufrió la mayor caída de toda la eurozona (10,6 puntos) desde el final de la crisis de 2008-2013 hasta 2021, sin que la diferencia esté por completo cerrada.

España empata así con Grecia, una economía mucho más pequeña y con un problema de ínfima productividad enquistado desde hace décadas y que en gran parte agravó el problema de deuda soberana

sufrido por el país heleno en el inicio de la pasada década. Ese contexto deja en muy mal lugar a España a los ojos las autoridades europeas y se abrió una polémica con el INE sobre el modo en que debía medirse esta variable.

El Gobierno llegó a sugerir un cálculo alternativo del PIB (el llamado *PIB diario*), basado en una recopilación más recurrente de diversos indicadores de actividad, gracias al cual variables como la

productividad serían capaces de experimentar una notable mejora, pese al gran peso que sectores de bajo valor añadido y el empleo público tienen en España.

Cronificación

Es más, la inquietud de la UE por la cronificación de este problema en España hizo que la Comisión instara a Moncloa en 2019, antes de la crisis del coronavirus, a crear un organismo específico para su vigilan-

cia, que se llamaría Comité Nacional de Productividad.

Ha sido con el ministro de Economía Carlos Cuerpo cuando esta institución ha dado sus primeros pasos.

El mencionado Consejo cuenta con autonomía funcional y con la participación del Ministerio de Trabajo, junto al departamento que Cuerpo dirige. Los componentes de su cúpula cuentan con un mandato de cinco años improrrogable.

Seguridad Social solo logra activar un plan de pensiones sectorial en tres años

El departamento dirigido por Elma Saiz descarta, de momento, aumentar los incentivos

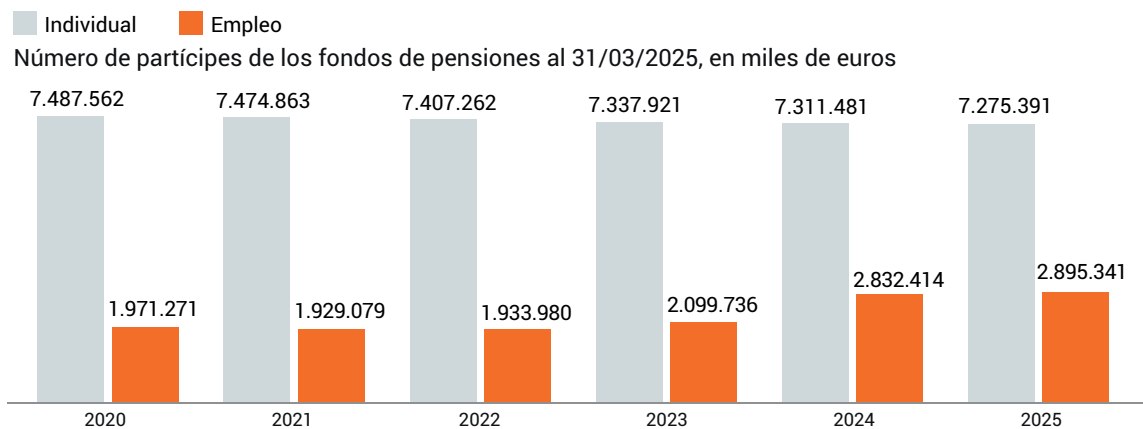
Blanca Martínez Mingo MADRID.

Tres años después de la publicación en el BOE de la Ley para el impulso de los planes de pensiones de empleo, el único sector que ha acordado un plan de ahorro complementario es la construcción. Tras la firma del convenio fueron varios los sectores que mostraron interés en pactar la creación de planes de empleo: la industria química, el metal, la hostelería y los grandes almacenes. Sin embargo, hasta ahora no se ha producido ningún otro convenio que lo incluya. Todos ellos piden más incentivos, pero fuentes cercanas al Ministerio de Seguridad Social descartan, de momento, esta opción.

El primero en abandonarlo definitivamente ha sido la industria química, que firmó el convenio en el mes de enero. La principal razón, según fuentes del sector consultadas por elEconomista.es, es el salario. Los sindicatos priorizaron la subida salarial a la creación de un plan sectorial. Sin embargo, los sindicatos señalan que no se niegan a volver a abordar esta opción en la próxima negociación.

Ahora, el metal, la hostelería y los grandes almacenes negocian sus convenios, pero solo parece una opción seria en el primero de ellos. Según cuentan a este diario fuentes cercanas a la negociación, en la hostelería esta posibilidad “se ha puesto sobre la mesa”, pero “no se considera seriamente”. Además, los sindicatos, en caso de tener que elegir entre un aumento salarial y el plan de pensiones, optarán por la subida. En 2023, los trabajadores de la hostelería cobraron de media 18.000 euros al año, según la Encuesta de Estructura Salarial del INE. Es por ello que fuentes sindicales aseguran que estarían de acuerdo con la creación de un plan, siempre y cuando complementara al incremento de

El número de planes de pensiones de empleo crece un 18,78%

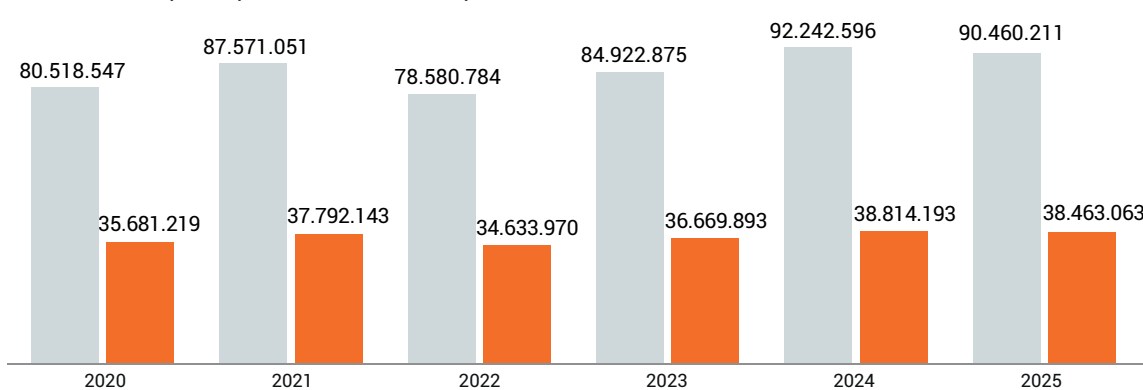


Aportaciones Primer Trimestre

Sistema Individual 355.542

Sistema Empleo 359.768

Patrimonio de partícipes de los fondos de pensiones al 31/03/2025, en miles de euros



Fuente: Inverco.

co y que se refieren a los primeros tres meses del año. Del total de trabajadores del convenio, todavía quedan 13.148 que no reciben la aportación de la empresa a la hucha y, como consecuencia, una parte de su salario, a riesgo de incumplir el convenio y poder ser sancionados. Un número que ha disminuido desde los 110.000 trabajadores que no tenían aportaciones en enero. El impulso de los planes sectoriales es una de las prioridades de la patronal. Lo recordaron las organizaciones empresariales en la última Comisión de Seguimiento del Pacto de Toledo, cuando CEOE y Cepyme pidieron introducir más incentivos fiscales en las recomendaciones de diciembre.

Según explica el abogado experto en pensiones, Antonio Méndez Beiges, “la ley aprobada en 2022 introducía dos incentivos. En el ámbito fiscal creaba una deducción del 10% de las contribuciones empre-

El plan de la construcción suma 696.852 partícipes en el primer trimestre del año

sariales en la cuota del impuesto sobre sociedades degresiva para las contribuciones por empleados con una remuneración superior a 27.000 euros anuales”. Además, otro de los incentivos creados por esta ley es una deducción de cotización del empresario por contingencias comunes que, por trabajador, puede situarse como máximo entre 400 y 500 euros anuales.

El impulso del plan de la construcción y el límite de aportaciones a los individuales ha derivado en que, en el primer trimestre del año, las aportaciones del sistema de empleo superasen por primera vez a las del individual. En contraste, la última noticia sobre los planes de pensiones de empleo de promoción pública fue la dimisión de cinco miembros de la comisión de seguimiento ya que este instrumento seguía vacío un año y medio después de su constitución.

0,5 puntos del sueldo. Por otro lado, estas mismas fuentes alejan la posibilidad de llegar a un acuerdo para crear un plan de empleo sectorial en el caso de los grandes almacenes. Aclaran que, en estos momentos, es algo que solo se contempla que suceda en las grandes empresas del sector.

En el caso del metal, los sindicatos explican que crear un plan como el de la construcción sería interesante como método de fidelizar a los trabajadores. No obstante, con-

sideran que la estructura del sector es complicada y que, antes de pactar una medida como esta en el convenio tendría que ir acompañada de la negociación de la jornada y el salario. Fuentes de la patronal, no obstante, confían en seguir negociando la opción de incorporar el plan de empleo al convenio.

Obligación en la construcción

El VII Convenio General del Sector de la Construcción incluyó un artículo que obligó a todas las empre-

sas bajo su ámbito de aplicación a adherirse como promotoras a dicho plan. El de la construcción fue el primer vehículo sectorial bajo el nuevo reglamento formulado por el exministro de Seguridad Social, José Luis Escrivá y recibe aportaciones desde el 1 de febrero de 2024, cuando se integró en el fondo que gestionado por VidaCaixa.

El plan de empleo de la construcción cuenta con un total de 696.852 partícipes según las últimas cifras trimestrales publicadas por Inver-

Cuerpo se disputa hoy la presidencia del Eurogrupo con Irlanda y Lituania

Sólo el Gobierno eslovaco del socialdemócrata Robert Fico ha expresado su apoyo

Agencias MADRID.

El ministro de Economía, Comercio y Empresa, Carlos Cuerpo, se disputará este lunes la presidencia del Eurogrupo, el foro de ministros de Finanzas de la eurozona, con el ‘popular’ irlandés Paschal Donohoe, que opta a la reelección, y con el so-

cialista lituano Rimantas Sadzius.

Los socios de la zona euro elegirán por tanto entre dos socialistas y un conservador para presidir este órgano informal durante los próximos dos años y medio, periodo que estará marcado por las tensiones geopolíticas y comerciales y por el refuerzo del papel del euro frente a la posición cada vez más dominante del dólar.

Fuentes del Ministerio de Economía han señalado este viernes que la candidatura española ha tenido una

“buena acogida” que permite “invitar al optimismo”, aunque Cuerpo tendrá que convencer a una mayoría de ministros conservadores, entre ellos, siete miembros del Partido Popular Europeo (PPE) –Bélgica, Croacia, Grecia, Irlanda, Letonia, Luxemburgo y Portugal– familia política a la que pertenece el actual presidente, además de dos representantes de los gobiernos de extrema derecha de Finlandia e Italia.

Varias fuentes diplomáticas han indicado a Europa Press que mu-

chos Estados miembro ven a Donohoe –que ostenta el cargo desde 2020– como favorito, puesto que ya tiene garantizados siete de los once votos necesarios para elegir al nuevo presidente del Eurogrupo, mientras que, por el momento, sólo el Gobierno eslovaco del socialdemócrata Robert Fico ha expresado públicamente su apoyo a Cuerpo.

El procedimiento, que requiere de mayoría simple, prevé además varias rondas de votación si en la

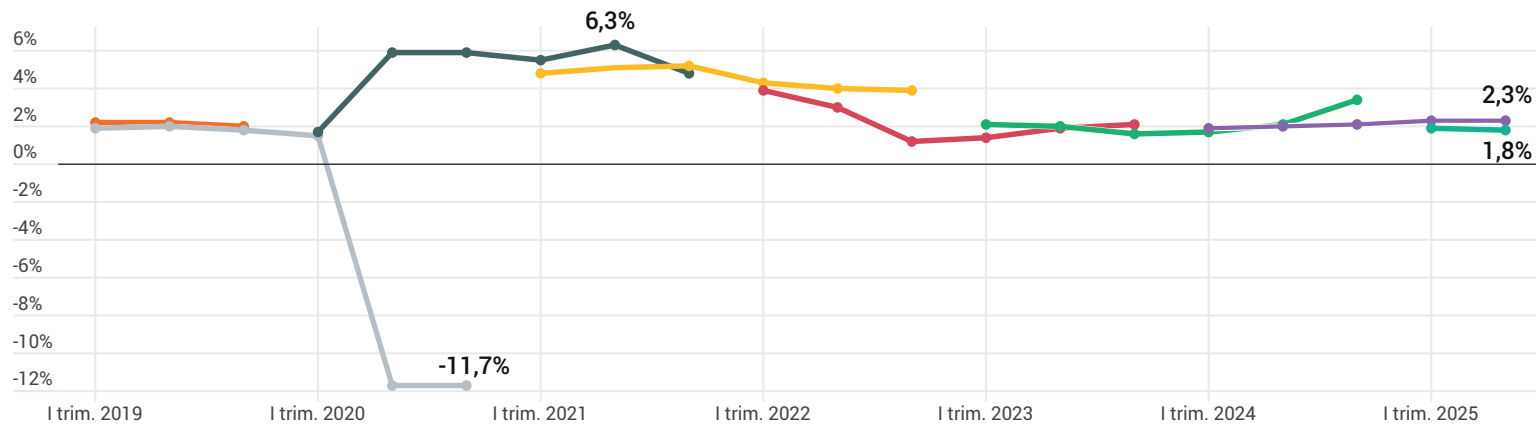
primera vuelta ninguno de los aspirantes logra reunir los apoyos necesarios de entre sus socios. De hecho, como en este caso concurren dos candidatos que comparten familia política socialista, desde el Ministerio han recordado que la “tradición” es que aquél que obtenga menos votos en la primera vuelta se retire. Donohoe ya derrotó a la actual presidenta del BEI, Nadia Calviño, en 2020 pese a que estaba considerada como la favorita.

Economía

Evolución del crecimiento medio

Previsiones medianas de los datos obtenidos

2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025 2026



Fuente: Consenso Económico y Empresarial. Segundo trimestre de 2025.

eE

5% que irá a mejor en el próximo trimestre.

Unión fiscal

Por otro lado, coincidiendo con el 40 aniversario de la adhesión de España a la UE, la consultora ha enfocado la encuesta a analizar los principales retos de la unión.

Una de las principales conclusiones es que, el 73% de los encuestados considera que España debe impulsar una unión fiscal, apoyar la emisión de deuda conjunta permanente y promover la eliminación de los vetos en política exterior, lo que implicaría avanzar hacia una verdadera unión política. De hecho, solo un 5% se muestra contrario a estos avances por considerar que suponen una cesión inaceptable de soberanía.

En este sentido, la cesión de soberanía a Bruselas desde el comien-

Los empresarios prevén que el impacto de los aranceles en el crecimiento sea reducido

Los expertos consultados por PwC sitúan el aumento del PIB entre el 2,2 y el 2,6% en 2025

La mitad de los expertos creen que las exportaciones viven un trimestre "desfavorable"

Blanca Martínez Mingo MADRID.

Las perspectivas económicas respecto a la guerra arancelaria todavía no son demasiado negativas. Así lo muestran los resultados del *Consenso Económico y Empresarial* de PwC que refleja, según la consultora, "una visión moderadamente optimista".

Según los expertos consultados, aunque la incertidumbre sigue siendo elevada por la guerra arancelaria entre Europa y Estados Unidos y por el contexto geopolítico, el efecto será "limitado". Al menos de momento.

En concreto, un 70% de los encuestados prevé que el crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB) se sitúe en una franja entre un 2,2% y un 2,6% en 2025. Unas cifras que suponen una mejora respecto a las previsiones de finales de 2024.

Además, para el año 2026, la encuesta realizada por la consultora apunta a un crecimiento de entre

el 1,7% y el 2%. Para este mismo año el FMI prevé un incremento del 1,8% y el Consenso de Funcas un 1,9%.

Son varios los organismos que han recortado el crecimiento de España desde la llegada de Trump a la Casa Blanca. Los últimos organismos oficiales en hacerlo han sido la OCDE y el Banco de España.

En concreto, la OCDE recortó la previsión de crecimiento de España al 2,4% para 2025 por primera vez en dos años por el freno en las exportaciones. Para 2026 se espera un avance del 1,9%, mientras que en la última revisión estaba en el 2,1%.

Por su parte, el Banco de España recortó tres décimas, al 2,4%, la previsión de crecimiento de cara a 2025 y en una décima para 2026, al 1,8%, también por la incertidumbre internacional y por una menor aportación del sector exterior.

La media de las opiniones de los expertos, empresarios y directivos

Consideran clave determinar si el recorte lo explica un cambio de tendencia o factores externos

sitúan el crecimiento de la economía en el 2,3% en 2025 y en el 1,8% en 2026. Unas cifras que, según la consultora "siguen siendo relevantes en un contexto europeo de menor dinamismo".

Empeoramiento en 2026

Aunque le 75% de los encuestados consideran que la situación económica actual es buena, el 59% cree que en el segundo trimestre de 2026 estaremos peor.

La percepción de desaceleración se explica, principalmente, por el fuerte crecimiento registrado en 2024, cuando el PIB aumentó un

3,2%, muy por encima de la media europea. En este sentido, la clave a largo plazo, según los expertos, es determinar si estamos ante un cambio de tendencia o simplemente ante una coyuntura marcada por factores externos.

A pesar de mantener el optimismo en cuanto al crecimiento, los expertos consultados sí ven que la guerra arancelaria y la caída del valor del dólar son factores que pesan sobre el comercio exterior.

Por primera vez en las tres últimas encuestas son mayoría (con un 49%) los que creen que las exportaciones viven un trimestre "desfavorable" y el 64% indica que seguirá igual hasta septiembre. Unas cifras influenciadas por el acuerdo pendiente con Estados Unidos pesa sobre los encuestados, que podría materializarse en unos aranceles cercanos al 20% para la mayoría de productos.

Solo el 13% cree que la situación es buena para exportar y el

zo de la unión, lejos de ser vista como una pérdida, es valorada como una de las claves del éxito económico español. El 64% de los encuestados considera que esta cesión ha sido "necesaria" y "beneficiosa" y un 81% la considera positiva. En contraste, la principal crítica hacia la UE se centra en la burocracia, que para el 55% ha supuesto una mayor carga fiscal. Aunque, recuerda la consultora, "los datos muestran que la administración europea es una de las más eficientes del mundo en relación con su población".

Los aspectos más beneficiosos de la unión según los empresarios y expertos consultados por PwC es la capacidad exportadora, la modernización del tejido productivo y la integración de la industria española en las cadenas de suministro europeas (para el 60%). También se destaca el impacto positivo de la Política Agraria Común, que para el 72% "ha contribuido al desarrollo del sector agrícola".

Valencia, Baleares y Andalucía suman el 67% del alza de los autónomos

Dos de cada tres ejercen su actividad a cuenta propia en estas comunidades

elEconomista.es MADRID.

Durante el primer semestre del año 2025, España alcanzó 34.895 autónomos, situando la cifra total en 3.421.659. Esto supone un 1% más que en diciembre de 2024, según el informe semestral del Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.

En las comunidades autónomas, se registró un descenso general, sobre todo en regiones como País Vasco, a la cabeza con una pérdida de 384 autónomos, seguido de otras como Aragón (-224) y Castilla y León (-214).

La subida de los trabajadores a cuenta propia se concentró en otras localidades como Comunidad Valenciana (+8.486 personas), Baleares (+7.495) y Andalucía (7.444). Esto supone un alza del 67%, un total de 34.895 trabajadores más en España

comparado al cierre del año pasado.

El informe finalizó con un aumento generalizado en las cifras, a excepción de 16 de las 50 provincias, que no lograron sumar autónomos durante los primeros seis meses de 2025.

En términos absolutos, destacaron Baleares, Valencia, Málaga y Alicante, que concentraron el 54% del incremento total de trabajadores a cuenta propia. Aún así, el régimen de la Seguridad Social aportó datos negativos, concentrados únicamente en País Vasco, precisamente en

Vizcaya (-238 autónomos) y Álava con la mayor pérdida porcentual de todo el territorio español (-0,6%).

El expediente también analizó la pérdida de transportistas y comerciantes autónomos. Atendiendo al género, el crecimiento porcentual es mayor si nos fijamos en las mujeres, con un 0,6% más según los datos de la Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos.

En la mayoría de sectores de actividad, hay un comportamiento positivo pero, en concreto, el trans-

porte y el comercio han perdido 4.187 y 2.652 cotizantes respectivamente en el primer semestre de 2025. En menor medida, también hubo pérdidas en industria (-429) y agricultura que, aunque no registra cambios, perdió 12 de sus afiliados desde diciembre de 2024.

Otros sectores registraron subidas, destacando las actividades profesionales y técnicas (+8.372 personas) e información y comunicación (+4.831), un 5,6% más que en el primer semestre de 2024.

Feijóo defiende la fórmula clásica de bajar impuestos y vivienda para llegar a Moncloa

También se centrará en inmigración y defensa entre la diez medidas más prioritarias

Marta Yoldi MADRID.

Alberto Núñez Feijóo clausuró ayer el XXI Congreso Nacional del PP como presidente del partido elegido con el 99,2% de los votos. En su discurso final avanzó las 10 medidas prioritarias si alcanza la Moncloa, entre las que se encuentran varias de índole económico. Como ya ocurrió al conocer el contenido de la ponencia política, en la que se exponen los ejes de su actuación en materia económica, se apreció falta de concreción y ninguna sorpresa destacable.

Una de las primeras actuaciones, según avanzó Feijóo ayer, será aprobar un Plan de Vivienda en su primer Consejo de Ministros. Este apartado es el más específico de todos al desglosar que se establecerá “el criterio de silencio administrativo positivo para la obtención de licencias de edificación para inmuebles de nueva construcción y rehabilitación de inmuebles, excepto las que tengan algún tipo de protección ambiental, patrimonial o histórica”. Ampliar el suelo edificable y crear incentivos para que los pisos vacíos se pongan en alquiler “con seguridad jurídica” son otras de las soluciones. Eliminar “la relación entre el empadronamiento y el acceso de los inmigrantes en situación irregular a las prestaciones económicas no contributivas” es la acción que, probablemente, más sorpresa ha causado.

Las otras medidas prioritarias en el campo económico, aliviar la presión fiscal de familias y empresas con bajadas de impuestos y subir el salario medio de los españoles, solo contienen ese enunciado. De la aprobación de un Plan Nacional del Agua y de la clarificación de la política de defensa Feijóo no dio más detalles.

Una de las medidas políticas urgentes será la regeneración demo-



Alberto Núñez Feijóo durante su intervención de clausura en el XXI Congreso del PP. EFE

crática “para garantizar contrapesos al poder”. En este sentido, Feijóo se comprometió a que los nombramientos en instituciones públicas no recaigan en personas que hayan ejercido la política al menos

en los cinco años anteriores a llegar al cargo.

Sí fue más claro al afirmar que “quiero un Gobierno en solitario” al que llegará “desde la centralidad”. Dijo que las alianzas se forman “en

el Congreso”, no para formar un gabinete de coalición, si bien explicó que no va a haber un cordón sanitario contra Vox “porque son la tercera fuerza política y sus votantes merecen un respeto”. No será así con Bildu “mientras no pidan perdón” por la actividad de ETA. Esta declaración fue la más aplaudida de todas las que se han hecho en este Congreso Nacional.

Con los partidos nacionalistas habrá “claridad y vigilancia” y nada “fuera de la ley y de la Constitución. “No voy a consentir más desafíos”.

Con este discurso se puso fin a un cónclave tranquilo, en el que nada se ha salido del guion. La “alegría” de los populares llegó la mañana del sábado cuando se conoció la noticia de que Francisco Salazar,

que iba ser nombrado adjunto a la secretaria general del PSOE, renunciaba por acusaciones de abuso sexual y de poder por parte de compañeras de partido. Los asistentes al plenario abandonaban la sala para comentar el hecho fuera y todo el mundo estaba más pendiente de los móviles que del escenario. “Esto nos lleva a elecciones muy pronto”, aseguraban no pocos.

Si hace casi dos meses se convocaba este Congreso, con casi un año de adelanto, para engrasar la maquinaria de cara a unas elecciones generales, los últimos acontecimientos en torno al PSOE han desatado las prisas en el principal partido de la oposición. Nadie comentó en alto y menos de manera oficial lo ocurrido en el comité federal socialista, pero se notaba la alegría contenida. “Ahora sí, ahora se van” era el lema dominante en los pasillos del pabellón 10 de Ifema.

Lo cierto es que, desde que comenzó el congreso, hay moral de victoria. “Estamos más unidos que nunca”, comentaba un compromisario a *elEconomista.es*. “Hemos

Quiere “un gobierno en solitario”, pero sin cordón sanitario a Vox, ni siquiera a los nacionalistas

El reparto Bravo-Nadal en detrimento de Paloma Martín, lo más comentado

Los nombramientos de la cúpula que Feijóo llevó bajo el brazo fueron motivo de comentarios. Especialmente llamativo ha resultado el desdoblamiento del área económica entre Juan Bravo y Alberto Nadal. “Con tiento y con paciencia, a ver cómo se coordinan”, fue una de las apreciaciones. Y que Nadal se haya quedado con Desarrollo Sostenible y Bravo con Vivienda, ambas tareas hasta ahora en manos de la exconsejera madrileña Paloma Martín, ha caído a plomo en el PP de Madrid.

aprendido lo que no hay que hacer”, añadía.

Todos los barones territoriales han arropado este fin de semana a Núñez Feijóo. Incluso la presidenta de la Comunidad de Madrid, Isabel Díaz Ayuso, que hace unos días quería luchar por introducir las primarias en el partido, terminó retirando su propuesta y apoyando la ponencia de estatutos, donde no se contemplan.

Y entre todos los dirigentes destacó Juanma Moreno, el presidente andaluz. Varias veces tuvo que interrumpir su discurso de defensa de la ponencia política por la tanda de aplausos que le dirigían. Era el más esperado en los pasillos para hacerse fotos y cambiar unas palabras. El más “popular”.

elEconomista.es

¿Buscas la casa de tus sueños?

Calcula tu cuota y gastos con nuestro nuevo

Simulador de hipotecas



- Ahorra tiempo y dinero.
- Encuentra la cuota más reducida.
- Aclara tus dudas más comunes.
- Datos 100% actualizados.
- Prueba, es totalmente gratis.



Calcula tu cuota mensual y otros gastos, aquí: www.bit.ly/simulador_hipotecas

Economía

Jozef Síkela Comisario europeo para la Cooperación Internacional

“La amenaza para Europa ahora es Rusia, pero ayudar al desarrollo es estabilidad a largo plazo”

Juan Esteban Poveda SEVILLA.

El comisario checo Jozef Síkela dirige la cooperación internacional en la UE, con un presupuesto de 300.000 millones. Ha participado en la cumbre de la ONU en Sevilla sobre financiación del desarrollo.

¿Qué evaluación podemos hacer del progreso de Global Gateway?

En tres años, hemos logrado movilizar cerca de 190.000 millones de euros, más de la mitad del objetivo de 300.000 millones fijado para 2027. Actualmente hay más de 250 proyectos en marcha, desde hidrógeno verde en Namibia hasta infraestructura digital en Asia Central y producción de vacunas en África. Representa un cambio de paradigma, una inversión estratégica que genera oportunidades locales mientras promueve los intereses de Europa: desde la estabilidad hasta la seguridad energética y el acceso a materias primas críticas. Es estrategia geopolítica.

Ursula von der Leyen habló en Sevilla sobre generar cadenas de valor en los territorios.

Muchos países aún exportan materias primas sin procesarlas, perdiendo así riqueza. Global Gateway invierte en procesamiento, en habilidades, en manufactura, no solo en extracción. Es un enfoque de 360°: conectando infraestructura física con educación, capacitación, gobernanza y cadenas de valor locales. Tome el Corredor de Lobito como ejemplo. No sólo es un ferrocarril entre Angola, RDC y Zambia. También es formación profesional y ayuda a empresas locales.

¿Es posible mantener el concepto actual de financiación al desarrollo sin Estados Unidos? ¿Ha muerto el multilateralismo con Trump?

Los recortes de ayuda por parte de EE UU tienen, por supuesto, consecuencias serias. Pero eso no cambia nuestro enfoque. Europa seguirá siendo un socio fiable y con principios, que cumple. Junto con los Estados miembros, proporcionamos el 42% de toda la ayuda al desarrollo a nivel mundial. Pero el mundo ha cambiado, y también debe cambiar nuestra forma de trabajar, combinando subvenciones públicas, préstamos, garantías e inversiones privadas. No somos ingenuos. Es un mundo de rivalidad sistémica y presupuestos menguantes. Pero seguimos creyendo en un



EU

Inteligencia:
“Recortar en desarrollo es no arreglar una gotera para ahorrar el fontanero, sale caro”

Recortes:
“Entiendo la presión sobre los presupuestos nacionales: inflación, defensa...”

Agenda 2030:
“Debemos cambiar el enfoque e incorporar al capital privado, lo público no basta”

sistema basado en reglas, en una responsabilidad compartida, en el multilateralismo. La conferencia de Sevilla mostró que la comunidad internacional sabe lo que está en juego. El desarrollo es una responsabilidad compartida para la estabilidad global. Europa debe liderar con el ejemplo y mostrarle al mundo que existe una alternativa a la lógica de suma cero que muchos están promoviendo ahora.

Derechos humanos, desarrollo sostenible, multilateralismo... Son conceptos contrarios desde la cultura occidental y europea. ¿Estamos abandonando estos valores?

En absoluto. Nuestros valores son nuestros activos. Pero no debemos imponerlos, sino demostrar que producen mejores resultados. Y, sobre todo, liderar con el ejemplo.

¿Deberíamos abandonar la meta de alcanzar los objetivos de 2030?

Sí, vamos retrasados. La brecha de inversión es ahora de unos 4 billones de euros al año, y las previsiones indican que alcanzaremos menos del 30% de los ODS. Pero no significa que debamos rendirnos. Al contrario. Debemos cambiar el enfoque. Los fondos públicos no son suficientes. Debemos atraer ca-

pital privado, alinear esfuerzos y centrarnos en el impacto real sobre el terreno.

¿Cómo evalúa los recortes en financiación al desarrollo en países europeos?

Europa proporciona el 42% de la ayuda al desarrollo mundial y valoro ese liderazgo. Pero entiendo la presión sobre los presupuestos nacionales: inflación, energía, defensa, cambios demográficos. Recortar la financiación al desarrollo es como negarse a arreglar una gotera en el tejado para ahorrar en el fontanero. Al final, sale más caro. Es una inversión en estabilidad, seguridad y resiliencia.

¿Podría el aumento del gasto en defensa ser el golpe final?

Creo que es naturaleza humana centrarse primero en la amenaza más inmediata. Y para Europa, esa amenaza es Rusia y su comportamiento agresivo. Prepararse para esa amenaza es, por supuesto, una prioridad. Pero también el desarrollo es necesario porque es esencial para la estabilidad a largo plazo. Estas dos áreas deben ir de la mano.

¿Afectará la polarización política en algunos Estados a la política co-

mún sobre la Agenda 2030?

El desarrollo no es ideológico. Es estratégico. Se trata de empleos, de prevenir la migración irregular, de seguridad económica, de apoyar nuestra base industrial y nuestra competitividad. Debemos explicarlo a los votantes. No se trata de solidaridad: es una inversión estratégica. No es de izquierdas o progresista, es simplemente inteligente.

¿Cree que el Compromiso de Sevilla responde a las verdaderas expectativas y necesidades actuales?

Las declaraciones no bastan. Necesitamos acción, ideas prácticas que aporten beneficios reales a personas reales y logren el impacto que esperamos. Necesitamos estrategias a nivel local, como un mejor uso de las remesas, por ejemplo, a través del acuerdo que firmamos con el FIDA aquí en Sevilla. También necesitamos iniciativas a nivel macro que combinen recursos públicos y privados, y que integren el desarrollo humano en proyectos de infraestructura a gran escala. Y por último, debemos seguir explorando nuevas formas de movilizar capital privado y ofrecer a los inversores retornos estables y previsibles para sus inversiones en desarrollo.



El precio del alquiler sube hasta los 895 euros al mes en San Sebastián. EP

Mapa del alquiler en el País Vasco: más viviendas pero un 6,3% más caras

Sólo un 3,4% de los 88.760 contratos de 2024 se destinaron a arrendamientos de temporada

Aida M. Pereda BILBAO.

En un contexto en el que se habla de la escasez de oferta de alquiler y de la proliferación de las viviendas de particulares destinadas a uso turístico como principales causas de la subida de los precios de los arrendamientos, la Estadística del Mercado de Alquiler (EMAL) elaborada por el Observatorio de la Vivienda, dependiente del Departamento de Vivienda y Agenda Urbana del Gobierno Vasco, viene a ofrecer la foto real del mercado del alquiler en Euskadi.

Y es que el número de pisos en alquiler aumentó un 5,5% en 2024 con la incorporación de 4.361 viviendas al parque de alquiler de Euskadi. Así, a finales del año pasado estaban depositados en el Gobierno Vasco un total de 88.760 contratos de alquiler libre vigentes, de los que el 97,6% del total, 84.094, se dedicaron a alquiler de uso habitual, y sólo el 3,4% restante, es decir, 3.027 viviendas, se destinaron a alquiler de temporada. Además, Alokabide, la sociedad pública del Gobierno Vasco encargada del alquiler de viviendas, gestiona ya 7.375 viviendas a las que se han incorporado 70 más en el primer semestre de 2025.

Unas cifras han sido valoradas de forma positiva por el consejero de Vivienda y Agenda Urbana, Denis Itxaso, quien ha señalado que “toda sociedad necesita contar con un

porcentaje adecuado” de viviendas en alquiler, y que los incentivos fiscales y programas de intermediación han contribuido a que los propietarios “encuentren un marco atractivo para poner sus viviendas en el mercado del alquiler”.

Es por eso que “poco a poco estamos consolidando un mercado de

arrendamiento imprescindible para atender las necesidades de una parte significativa de la población que no desea o no puede acceder a una vivienda en propiedad”. De nuevo, la distribución del parque de viviendas se corresponde con el peso demográfico de cada territorio, de forma que el mayor número de con-

tratos de alquiler habitual se localiza en Bizkaia, con 41.958, el 49,9%; seguida de Gipuzkoa, con 30.293 contratos, el 36%; y de Álava, con 11.843 contratos, el 14,1% del total.

835,5 euros mensuales

Sin embargo, el estudio del Observatorio de la Vivienda advierte de que a pesar de haber más viviendas en el mercado del alquiler, lo que podría favorecer un control de precios, lo cierto es que el precio de los arrendamientos sigue subiendo registrando un incremento interanual del 6,3% en el cuarto trimestre de 2024 en relación al precio medio de los nuevos contratos. El coste medio del alquiler se elevó hasta los 835,5 euros mensuales, en paralelo al aumento del precio por metro cuadrado construido, que ascendió una décima más, un 6,4%, pasando de los 10,6 a los 11,3 euros por metro cuadrado. A nivel geográfico, destacan las áreas de la capital guipuzcoana-Bajo Bidasoa y del Bilbao Metropolitano, alcanzando rentas de 895 y 801,1 euros respectivamente, mientras que Álava Central se sitúa por debajo de la media.

En este contexto, el consejero de Turismo aboga por “desplegar todas las herramientas” que proporcionan las zonas tensionadas, e insiste en que “su aplicación permitirá moderar los incrementos del alquiler conforme al IRAY, el Índice de Referencia de Arrendamientos de Vivienda (1,99% en mayo)”.

El Gobierno vasco exige a Airbnb que retire 700 anuncios

El consejero de Turismo del Gobierno Vasco, Javier Hurtado, ha recordado que Euskadi ya cuenta con su propio Registro de Empresas y Actividades Turísticas (REATE), regulado por la Ley de Turismo y su correspondiente Decreto, y que seguirá siendo obligatorio. Por ello, cualquier vivienda turística que quiera operar en este territorio deberá figurar en el REATE y también en el nuevo Registro Único si se anuncia en plataformas ‘online’.

En este sentido, el Departamento ha enviado ya comunicaciones a todos los titulares de viviendas y habitaciones turísticas, advirtiéndoles de las consecuencias del incumplimiento de la normativa. “Si no actualizan su número de registro en las plataformas digitales, podrán ser sancionados e incluso verse obligados a cesar

su actividad”, advierte. Asimismo, ha destacado que la puesta en marcha de la ventanilla única no conllevará una paralización de las acciones de control. “Seguimos negociando con las plataformas para retirar anuncios ilegales. Algunas colaboran, otras no. Y aunque hasta ahora no hemos podido sancionarlas directamente por limitaciones jurídicas, eso va a cambiar con el nuevo reglamento europeo”, asegura.

De hecho, el Gobierno Vasco ha remitido un requerimiento a Airbnb solicitando que retire 700 anuncios por carecer de número de registro. “Si no los retiran, aplicaremos sanciones basadas en la normativa de consumo. Vamos a seguir usando todas las herramientas posibles para combatir el fraude”, insiste.

Las primeras casas de Madrid Nuevo Norte se darán en 2029

El delegado de urbanismo cree que será la capital de la vivienda asequible

Agencias MADRID.

El delegado de Urbanismo, Medio Ambiente y Movilidad del Ayuntamiento de Madrid, Borja Carabante, ha anunciado este viernes que en 2029 se podrán entregar las primeras llaves en Madrid Nuevo Norte, concretamente en las Tablas Oeste, uno de los cuatro ámbitos que forman parte del desarrollo urbanístico.

“Estamos seguros que en el año 2029 comenzarán a vivir los primeros madrileños”, ha afirmado el delegado en declaraciones a los medios de comunicación en su visita al Vivero de Estufas del Retiro.

Asimismo, Carabante ha expresado que Madrid Nuevo Norte se ha convertido “en un polo de atracción en el mayor desarrollo de vivienda asequible de Europa”. “Madrid se va a convertir en la capital de la vivienda asequible para que los madrileños puedan seguir vi-

A la espera de la aprobación, esperan empezar a construir las viviendas en 2027

viendo y para captar el talento que pueda venir a la ciudad”, ha añadido.

La previsión que manejan desde Crea Madrid Nuevo Norte, la empresa responsable de impulsar y gestionar el proyecto, es empezar a construir las primeras viviendas en 2027 en las Tablas Oeste, tras haber realizado el pasado mes de marzo la aprobación inicial para la urbanización.

En la actualidad, los promotores trabajan en la aprobación definitiva del proyecto de urbanización para poder empezar con las obras. Asimismo, deberán obtener por parte de la Comunidad de Madrid la tramitación ambiental, que esperan recibir a finales de este año o principios del 2026.

En conjunto, este ámbito tendrá 455 viviendas libres de gestión privada, 102 viviendas libres gestión municipal y 184 viviendas de Protección. Además, contará con un espacio de 123.795 metros cuadrados para oficinas y otros 14.000 metros cuadrados para comercio, ocio y restauración.

Economía

Imanol Rego Presidente de Innobasque

“El objetivo es que la inversión en innovación en Euskadi alcance el 3% del PIB en 2030”

Aida M. Pereda ZAMUDIO.

Euskadi invierte el equivalente al 2,16% de su PIB, 2.002 millones de euros, en I+D+i, y se mantiene como la comunidad autónoma líder en este indicador, según los últimos datos del Eustat relativos a 2023. Y es que la innovación se considera un factor que determina la competitividad global del territorio y de sus empresas, tal y como defiende Imanol Rego, el nuevo presidente de Innobasque, la Agencia Vasca de la Innovación, que forma parte del Consejo Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación y engloba a más de 900 socios que conforman un ecosistema en el que grandes empresas, pero también pymes, centros tecnológicos y de investigación, educativos, agentes sociales y económico-financieros, que juntos conforman el 62% de la I+D+i vasca.

Y, aunque el territorio se encuentra alineado con la política europea en este ámbito, Rego señala que aún queda camino por recorrer y, en esta entrevista concedida a *elEconomista.es* en las instalaciones de Innobasque, en el Parque Tecnológico de Zamudio, adelanta que el nuevo plan estratégico que la entidad está construyendo tendrá como objetivo alcanzar una inversión en innovación de 3.000 millones de euros, en torno al 3% del PIB, para 2030.

¿Qué papel juega Innobasque en el contexto actual?

Es un momento de inflexión en el contexto geopolítico, pero de protagonismo y de liderazgo de Europa, que en el curso de los últimos años se ha ido cuestionando paulatinamente. El peso relativo de la economía europea dentro del producto interior global no ha parado de caer y ya había surgido una reflexión muy importante que, desde el informe Draghi, planteaba la brújula estratégica de Europa, que establecía un momento de reacción. A esto hay que añadirle que las noticias van cambiando el contexto día a día y existe la necesidad de realizar un impulso. Las políticas de innovación de Euskadi llegan en un momento clave.

En el actual contexto de incertidumbre, en el que las inversiones entran en 'standby', ¿son muchas las empresas que están paralizando su inversión en I+D+i?

Cuando se establece una situación de bajada de actividad y un incremento de los riesgos, la innovación puede verse afectada, pero creo que en las dos últimas décadas, las em-



JON BERNÁRDEZ

presas se han dado cuenta de que es una herramienta sustancial para la competitividad, pero no solamente la innovación disruptiva de productos y servicios, sino también la utilización de inteligencia artificial o la digitalización pueden generar una mejora de procesos que haga que en situaciones más complicadas económicamente, la inversión revierta en una mejora operativa en costes y, lógicamente en eficiencia. Con lo cual, el contexto puede que erosione la innovación de alguna manera, pero no creo que haga que decaiga, porque las empresas saben que tienen que continuar en esa carrera global.

¿No han percibido entonces preocupación a través de la ralentización de inversión en I+D+i desde el regreso de Trump?

Tenemos cifras anticipadas de las empresas, de previsión para este

año 2025, en las que observamos que el crecimiento en innovación no se ve afectado, aunque generalmente, cuando se dan este tipo de situaciones, su impacto suele producirse sobre el ciclo siguiente, así que, de observarse, sería en el año 2026. Por ahora, todas las empresas observan con atención para identificar las tendencias para los próximos dos años.

Hace cincuenta años que no viene una multinacional a Euskadi. Entonces, ¿qué es lo que se está haciendo mal?

Hay diversos factores en los que se tiene que seguir trabajando. Hace 50 años la situación hegemónica de Europa no tenía absolutamente nada que ver con el peso que tiene actualmente el producto interior bruto de Asia, por ejemplo. Las multinacionales, pero en toda Europa, generaron importantes inversiones

entre finales de los 70 y los 90, que luego trasladaron a los países de Europa del Este de forma muy breve, porque muy rápidamente se aceleró el desarrollo de China a finales de los 90, lo que hizo que otra mucha inversión fuera a China y a todos los países de alrededor por la mejora de la logística y del transporte, que hace que puedas invertir lejos y que de esa forma tengas la ventaja competitiva del coste. No obstante, volvemos a una regionalización de las cadenas de suministro por un factor geopolítico de aranceles y por las disrupciones que se puedan producir y que obligan a ser más resilientes.

A falta de consolidar las cifras de I+D+i del pasado ejercicio, ¿cuáles son sus previsiones?

Estamos observando una serie de crecimientos en la parte de empresa del orden del 10% en 2024 y del 8,4% este año y el objetivo es alcanzar los 3.000 millones, en torno al 3% del producto interior bruto. Así lo vamos a plasmar en nuestro nuevo plan estratégico, que estamos ya construyendo con visión 2030, junto con el Plan de Ciencia y Tecnología que se presentará en noviembre y el Plan Industrial que se presentó hace unas semanas.

El plan de Industria recoge 20 proyectos transformadores, de diferentes ámbitos, en los que se ve oportunidad de crecimiento a nivel global y donde la innovación es clave.

Sí. Se habla de más industria, de mejor industria y de una industria descarbonizada. Y dentro de las diferentes tipologías de proyectos se establecen aquellas actividades en las que hay que crecer y aquellas actividades que son disruptivas, por lo que se traslada el soporte industrial a todos esos proyectos de referencia y que están catalogados en esas tres tipologías de actividades industriales. La gestión de la actividad industrial, como actividad económica que es, es como la gestión de un portafolio de capital riesgo. Tiene que centrarse en las actividades que han generado la riqueza y han soportado el crecimiento económico de Euskadi y se tiene que apostar por aquellas que tienen visos de crecer. Y, de la misma forma, se tiene que ir a un campo de actuación y de inversión en el que puedan surgir nuevas industrias.

Parte de esos proyectos van a estar dirigidos por instituciones públicas y otra parte por empresas privadas, pero todos ellos se van a

Apuesta en I+D+i:
“La inversión empresarial ha aumentado un 10% en 2024 y un 8,4% este año”

Política arancelaria:
“Volvemos a una regionalización de las cadenas de suministro para ser más resilientes”

Arraigo: “Hay que trabajar para que las empresas estén aquí y también la toma de decisiones y el capital”

desarrollar bajo colaboración público-privada. ¿Qué ventajas presenta este modelo?

Sí. Al final yo creo que cualquier tipología de actividad, de innovación o de generación de industria tiene que contar con ese apoyo público-privado para generar impacto, pues efectivamente es la ecuación que permite establecer una correa transmisora de la parte pública a la parte privada que genere empleo, transformación y bienestar en la sociedad.

En cuanto al arraigo, tan importante sobre todo cuando se ha hecho esta inversión en innovación, estamos viendo cómo empresas punteras de Euskadi, pioneras a nivel internacional, son compradas por fondos extranjeros.

Uno de los problemas es que el tejido empresarial vasco, con muchas pymes y empresas familiares, no dispone de estructuras que permiten generar mayor tamaño o escalado, y, en muchos casos, caen en manos extranjeras, de modo que viene un fondo y elige una serie de empresas que encajan dentro de su portafolio, lo que genera la pérdida de la toma de decisión. Es algo que ocurre aquí pero también a nivel global, pero es necesario trabajar para generar ese arraigo y consolidar, en la medida de lo posible, que las empresas estén aquí, que la toma de decisiones esté aquí y que también el capital esté aquí.

LA AGROALIMENTACIÓN ANTE EL NUEVO DESORDEN MUNDIAL

Expertos de primer nivel abordarán en las Lisbon Agriconferences los principales retos del sector

R. Daniel VALLADOLID.

Tras dos ediciones de éxito, las Lisbon Agriconferences, el principal foro europeo sobre el presente y futuro de la agroalimentación, calienta motores para una nueva cita en que la que se abordarán los nuevos retos a los que se enfrenta un sector estratégico. Será los días 4 y 5 de noviembre en la capital portuguesa.

Pocas veces el sector agroalimentario se ha enfrentado a tantos desafíos como en la actualidad. La nueva situación geopolítica, con los aranceles de Trump marcando el pulso de las relaciones comerciales internacionales, el reactivado conflicto en Oriente Medio o la guerra de Ucrania dibujan ya un reposicionamiento del status quo actual.

Unos cambios que también llegan desde el regulador europeo. La producción de alimentos afronta un cambio con el redireccionamiento de la política medioambiental de la Unión Europea que puede afectar de forma significativa en la forma de producir y competir para garantizar la soberanía alimentaria y adecuarse a la vez a las demandas de los consumidores.

Estos interrogantes, junto a otros aspectos claves en el futuro de la agroalimentación, como las fórmulas para impulsar una gestión más eficiente y justa del agua, el impacto del crecimiento demográfico en la sostenibilidad de la agricultura, la escasez de la mano de obra, el impacto de tecnologías como la Inteligencia Artificial o las nuevas tendencias en la forma de producir y generar valor, como la agricultura regenerativa o los créditos de carbono, serán algunos de los temas sobre los que un plantel de especialistas de primer nivel mundial arrojarán luz los días 4 y 5 de noviembre en las Lisbon Agriconferences, que cuentan con el apoyo de *elEconomista.es* como *media partner*.

El certamen, de carácter bianual, llega tras dos exitosas ediciones que han congregado tanto en 2021 como en 2023 de forma presencial a más de 700 personas y más de 200.000 visitas online y que las han convertido en cita ineludible del sector agroalimentario.

El propio presidente de la República de Portugal, Marcelo Rebelo de Sousa, fue el encargado en la última edición de abrir de forma online el evento, que contó con la participación de algunas de las voces más reconocidas en el sector agroalimentario como Peter Brabeck-Letmathe, presidente emérito de Nestlé



Los cambios geopolíticos definen nuevos retos para el sector agroalimentario . FEE

y recientemente nombrado presidente del World Economic Forum; Stephane Garelli, profesor Emérito de la Universidad de Lausanne; Elisa Ferreira, excomisaria de Cohesión y Reformas de la UE; Robert Appleby, fundador de Cibus Capital, o Nelson Ferreira, socio de McKinsey.

Desde una perspectiva que va del contexto global, el consumidor, la producción, la sostenibilidad y el futuro al que se enfrenta el sector, el evento, que se celebrará en el Centro Cultural de Belém, abordará los principales focos de interés que pla-

nean en todos los eslabones de la cadena agroalimentaria: el nuevo (des) orden mundial; El consumidor y su impacto en la cadena de valor; Demografía: oportunidad o amenaza; El agua, un derecho o una responsabilidad; La sostenibilidad en el nuevo contexto, la consolidación e institucionalización del agro-negocio, y el futuro al que se encamina el sector.

Entre los ponentes confirmados hasta el momento se encuentran el ex ministro de Trabajo y editor Manuel Pimentel, unos de los pensadores que mejor ha retratado el ma-

lestar en el sector agrícola en su libro "La venganza del campo".

Otro de los platos fuertes será Ivo Sajjanovic, profesor de la Universidad de Ginebra y contrapunto de los análisis demográficos al uso al sostener que en los próximos años se va a producir un descenso dramático por la caída abrupta de la natalidad.

De la mano del CEO de Citri&Co, Carlos Blanc, se conocerá la experiencia de un productor local que se ha convertido en un jugador global en el sector frutícola, mientras que Imanol Almudí (CEO de Agropo-niente) y Juan Martínez Barea (presidente Ejecutivo de Savian Robotics) hablarán sobre cómo alcanzar la eficiencia con una mano de obra escasa gracias a la Inteligencia Artificial. También contarán con la presencia de Enrique González y Benjamin Subei (Partners de The Boston Consulting Group), quienes analizarán los nuevos comportamientos en el consumidor y su impacto en la cadena de valor.

El reconocido investigador Daniel Ramón y el exCEO de Mineral, Elliott Grant, aportarán su visión sobre el futuro hacia el que se enca-

mina el sector con el impacto de la biotecnología y la Inteligencia Artificial.

Los créditos de carbono mito o realidad será el tema que aborde Jeroen Meerburg Jefe del Banco de Carbono en Rabobank) mientras que otro de los asuntos más candentes en el sector agroalimentario, la agricultura regenerativa, estará a cargo de Paul McMahon (socio de la norteamericana SLM Partners), que explicará cómo las nuevas prácticas del suelo puede ser un activo para invertir.

En un contexto de interés creciente por el sector agroalimentario, las Lisbon Agriconferences abordarán también las oportunidades que ofrece la Península Ibérica como la "nueva California" para los inversores institucionales, para lo que contarán con la presencia de Matthew Corbett, Partner de Agricultura de Fiera Comox.

Y la gestión del agua estará también muy presente en el encuentro. Bajo el sugerente título de "El agua, derecho o responsabilidad" se abordará cómo regular el acceso a un recurso vital y escaso en función de las prácticas más y justas.

Punto de encuentro de la emergente agricultura española y portuguesa

Aportar conocimiento al sector agroalimentario para impulsarlo con responsabilidad, dinamismo y sostenibilidad para el futuro es el gran objetivo de las Lisbon Agriconferences que desde 2021 se celebran con carácter bianual en la capital lisboeta. El evento, además de consolidarse como altavoz de los principales expertos del mundo, se ha convertido en un punto de encuentro de la agricultura ibérica, además de erigirse como una importante plataforma para los contactos empresariales entre algunas de las compañías que marcan la pauta en innovación, internacionalización, digitalización o biotecnología.

Economía

Trump advierte que si no hay acuerdo el 1 de agosto restaurará los aranceles de abril

Esa nueva fecha parece ser una extensión de la “tregua” que expiraba este 9 de julio

elEconomista.es MADRID.

El secretario del Tesoro de Estados Unidos, Scott Bessent, explicó este domingo que el presidente Donald Trump está informando individualmente a cada país que, si no hay un acuerdo comercial para el próximo 1 de agosto, reimpondrá los aranceles a los niveles declarados el pasado 2 de abril.

Ese día, fecha que Trump denominó *Día de la Liberación*, el mandatario anunció nuevas tasas arancelarias “recíprocas” para socios comerciales clave de Estados Unidos, con gravámenes que en algunos casos alcanzan el 50 por ciento. Con esta guerra comercial global, el presidente de EEUU inició también una crisis financiera significativa.

La nueva fecha anunciada ahora por Bessent parece tratarse de una extensión de la “tregua arancelaria” declarada por Trump y que iba expirar en principio este próximo miércoles, 9 de julio, según hará saber por carta el propio presidente norteamericano a todos los países con los que el país mantiene actualmente relaciones comerciales.



Trump, en su icónica imagen con el cartel de los aranceles el 2 de abril. REUTERS

“Las próximas 72 horas van a ser agitadas”, declaró el secretario en declaraciones durante una entrevista a CNN que recogió la agencia *Europa Press*. “En las cartas diremos (a los países) que si ustedes no aceleran la situación, el 1 de agosto volverán a su nivel arancelario

del 2 de abril”, añadió.

Bessent indicó que el 1 de agosto “no se trata de una nueva fecha límite” pero tampoco abordó exactamente qué ocurrirá el próximo día 9 de julio. “El 1 de agosto es cuando va a comenzar a suceder (la restauración de los aranceles). Y si quie-

ren acelerar la situación, estupendo. Y si quieren regresar al arancel original (de abril), ustedes deciden”, explicó.

“Creo que vamos a ver muchos acuerdos dentro de muy poco”, remachó.

Aranceles históricos

En conjunto, los aranceles anunciados por Donald Trump en el *Día de la Liberación* el pasado 2 de abril fueron las más altas que el país ha aplicado a productos extranjeros en más de un siglo. Estas medidas afectaban a casi todos los sectores económicos, intensificando guerras comerciales con aliados como Canadá, México y la Unión Europea.

Tras el *Liberation Day*, los economistas rápidamente alertaron sobre una recesión que afectaría no solo a ciertos países, sino al mundo entero, y los mercados bursátiles no tardaron en sufrir un *crash* ante la incertidumbre desatada.

Posteriormente, la decisión del Gobierno de Trump de posponer la entrada en vigor de los aranceles durante 90 días, hasta el 9 de julio, supuso un bálsamo para tranquilizar a los mercados.

EEUU amenaza a la UE con un 17% sobre los bienes agroalimentarios

elEconomista.es MADRID.

Estados Unidos ha amenazado a la Unión Europea con un arancel del 17% a los productos agroalimentarios, en lo que supone una escalada comercial de última hora y en vísperas del plazo del 9 de julio dado por Donald Trump para que entren en vigor los gravámenes comerciales suspendidos en abril (aunque ese plazo podría ampliarse hasta el 1 de agosto; ver información a la izquierda).

Según *Financial Times*, que se hizo eco de tres fuentes conocedoras de las negociaciones, el objetivo del presidente Trump sería arrancarle a Bruselas exenciones regulatorias para las grandes empresas norteamericanas y cerrar el déficit comercial mantenido entre ambas potencias.

La presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, ya dijo el jueves que confiaba en que se pudiera alcanzar un “principio de acuerdo” que diera paso a uno completo más tarde. Sin embargo, siempre según *FT*, el comisario de Comercio, Maros Sefcovic, recibió la semana pasada estas nuevas exigencias de la Casa Blanca.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

¿Fija, variable o mixta?

Consulta el ranking con las

mejores hipotecas

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



Consulta las mejores hipotecas, aquí:

www.bit.ly/mejores_hipotecas



Irán y el “Martillo de Medianoche”



Análisis

Jorge Cachinero

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

Irán e Israel transitan por un cese del fuego tenue y de futuro incierto, que el presidente de Estados Unidos (EEUU), Donald J. Trump (DJT), facilitó entre ambos el 24 de junio de 2025 para suspender sus enfrentamientos militares. Aquella pausa se acordó dos días después del ataque estadounidense contra el programa nuclear iraní, “Operación Martillo de Medianoche (OMM)”, y tras dos semanas desde el comienzo del ataque israelí contra esos mismos objetivos, “Operación León Rampante (OLR)”. Los resultados de la misión de OMM se conocerán con el paso del tiempo, dado que el análisis de su impacto real está reservado a los servicios de Inteligencia de las potencias implicadas, que están realizando la evaluación de daños en combate correspondiente. EEUU delegará esta tarea en los servicios de Inteligencia israelíes y no desplegará sus recursos dentro de Irán.

La Inteligencia israelí, Mossad, alcanzó un éxito extraordinario en la infiltración de la iraní, lo que permitió aniquilar fábricas militares, sistemas de defensa antiaérea, posiciones de lanzamiento de misiles, científicos nucleares y dirigentes civiles y militares de Irán.

Todas las calificaciones que se han realizado a través de fuentes abiertas sobre el estado actual de las instalaciones del programa nuclear iraní pertenecen al dominio de las guerras de la propaganda y de la intoxicación.

La posición de Teherán es la única que cambió significativamente con el paso de los días desde la “ausencia de impacto” inicial a “daños graves”, que su ministro de Asuntos Exteriores acabó posteriormente por definirlos como “significativos y serios”.

El espectro de las evaluaciones del resto de los actores va desde el “retraso por unos pocos meses”, de acuerdo con el Organismo Internacional de la Energía Atómica, o “por un par de años”, según Israel, hasta su “borrado” completo, a decir de DJT.

Lo mismo ocurre con quién podría tener la legitimidad para cantar victoria.

Las métricas del gobierno de Teherán son tres. El régimen de los ayatolá sobrevivirá a los dos ataques israelí y estadounidense, es decir, hizo frente a dos superpotencias nucleares y



Efectos del ataque aéreo lanzado sobre Irán por Estados Unidos a mediados del mes pasado. EFE

se perpetúa. Las autoridades iraníes exhiben el que sus ciudadanos se unieron en torno a la bandera y la oposición interna no pudo aprovecharse de estas circunstancias para crear un movimiento que amenazara al sistema político imperante desde 1979. Irán reivindica que no perdió, aunque no ganó, y eso fue una victoria en sí misma para los dirigentes de la República Islámica, quienes con una respuesta calculada evitaron una guerra abierta contra EEUU que podría haber sido fatal para su existencia.

El coste para Israel del enfrentamiento con Irán superó los 8,5 millardos

Sin duda, Irán mantiene su conocimiento, su base industrial y sus capacidades para recuperar su programa nuclear, aunque el precio que tendría que pagar por ello en el futuro sería muy grande y se lo ahorró en esta ocasión.

Israel mostró que mantiene la superioridad tecnológica y nuclear sobre Irán, que sus servicios de Inteligencia dominan en el Oriente

Próximo y que sus Fuerzas Armadas cuentan con una variedad amplia de capacidades militares que no tienen rival en la región.

Israel podría arrasarse Irán, si quisiera.

Israel es un país con 9 o 10 millones de habitantes frente a los 90 millones de Irán, cuyo territorio es 80 veces mayor que el de aquél, lo que obliga a Jerusalén a estar entrenada y preparada para guerras cortas y de victorias decisivas.

Asimismo, el gobierno israelí preparó a su población para un número de muertos que podría haber superado los 400 durante las primeras semanas de OLR, aunque sus estimaciones internas estaban en línea con el balance final de 28 fallecidos.

El coste económico para Israel de estas dos semanas de enfrentamiento contra Irán superó los \$8,5 millardos.

Irán estaba dispuesta a continuar disparando misiles balísticos contra Israel hasta agotarlos antes de su desaparición como nación, si la guerra contra Israel se hubiera prolongado.

El balance israelí de este brote conflictivo es de un éxito militar, que enlaza con el desgaste que provocó en Irán desde que comenzó a debilitar su “eje de la resistencia” en Gaza, en el Líbano y en Siria tras el ataque terrorista del 7 de octubre de 2023.

El daño que Israel ha infligido sobre los activos iraníes es monumental, ya sean capacidades militares, infraestructuras o líderes científicos nucleares, de las Fuerzas Armadas o del Cuerpo de la Guardia Revolucionaria Islámica.

EEUU puede reivindicar en justicia que OMM fue un golpe de una sola vez y listo, un ataque quirúrgico, que evitó la escalada militar o que el control de la situación en la zona se perdiera tras el mismo. DJT fue consistente al parar el programa nuclear iraní y al recuperar inmediatamente después la posibilidad de alcanzar un gran acuerdo en el Oriente Próximo, que lo reconfigure en línea con los Acuerdos Abraham que él apadrinó en 2020.

DJT no quiere que EEUU se pierda una vez más en el atolladero del Oriente Próximo, en guerras de desgaste interminables y con soldados estadounidenses desplegados en el terreno. DJT cantó victoria y se lanzó a capitalizar la parte del acuerdo de su intervención en la región para el que necesita también a Irán.

La ambición de DJT es abandonar esta región, una vez dicho pacto se alcance.

Irán deberá mostrar que está dispuesto a adoptar con decisión el camino del acuerdo, que es el que mejor le ayudaría a conseguir sus objetivos estratégicos en esta etapa nueva, porque, si no, el coste de oportunidad sería inasumible.

Portugal da luz verde a una rebaja de impuestos de 500 millones

El Parlamento respalda la iniciativa del Gobierno sobre los Rendimientos a Personas

elEconomista.es MADRID.

El Parlamento de Portugal aprobó este viernes la propuesta del Gobierno de reducción de impuestos que busca una bajada sobre los Rendimientos a Personas Individuales (IRS, en Portugal) de 500 millones de euros (unos 588 millones de dó-

lares) para este año. Este es el tributo homólogo al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) español y la propuesta será debatida en detalle en una comisión parlamentaria.

Con los votos a favor del gobernante Partido Social Demócrata (PSD) y sus socios democristianos del CDS-PP, así como de la ultra derecha Chega, Iniciativa Liberal, el ecologista PAN y el regionalista JPP, la propuesta de ley avanza en su trámite legislativo tras superar su pri-

mer debate general en el pleno.

Por su parte, el Partido Socialista (PS) se abstuvo y votaron en contra Bloque de Izquierda, la formación de izquierdas Livre y el Partido Comunista Portugués.

La iniciativa tiene como objetivo “un nuevo alivio de la presión fiscal”, según el Ejecutivo, y prevé reducciones de los tipos del IRS del 0,5 % entre el primer y el tercer tramo, del 0,6 % entre el cuarto y el sexto y del 0,4 % en el séptimo y el octavo. La reducción no incluye el

noveno y último tramo, el más alto.

“Con esta reducción adicional, no sólo los tramos más bajos, sino también las familias de clase media, sentirán un alivio fiscal aún más significativo que el previsto para 2024. En particular, en los tramos segundo y sexto, esta reducción acumulada asciende a 2 puntos porcentuales”, detalló el Gobierno.

Así mismo, el Ejecutivo anunció que “se aprobarán nuevas tablas de retenciones que reflejarán la reducción de los tipos del IRS, con efec-

tos retroactivos a enero”. Montenegro indicó el miércoles en una entrevista con RTP que espera que la iniciativa se debatiría esta semana, donde recibió el respaldo.

Esta fue una de las medidas de campaña de Montenegro, que se impuso en las últimas elecciones legislativas celebradas anticipadamente en mayo, en cuyo programa precisó que las reducciones fiscales que buscan aprobar en los cuatro años de mandato llegarán a los 2.000 millones de euros.

Normas & Tributos

PORTAL NOTARIAL DEL CIUDADANO

Protección de Datos sanciona al Notariado por exigir copias del DNI

La Resolución de la AEPD considera que el Consejo General carece de respaldo legal para conservar las copias y le da seis meses para rectificar

Xavier Gil Pecharromán MADRID.

La Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) ha sancionado al Consejo General del Notariado (CGN) por la solicitud de fotocopias del DNI de quienes solicitaban acceso al Portal Notarial del Ciudadano, al considerar que carece de una base de legitimación válida para conservar estas copias.

En su resolución, la AEPD da seis meses para que CGN acredite que ha implantado las medidas necesarias para ajustar su actuación a la normativa de protección de datos. Además, debe corregir sus prácticas en relación con la licitud del tratamiento de datos, la transparencia de la información y la evitación de conflictos de interés en la figura del delegado de protección de datos (DPD). Si no, será multado.

Las imágenes del DNI se remitían al notario, y para cumplir funciones públicas y gestionar usuarios del portal para evitar fraudes.

La AEPD define que la obligación legal de conservación le corresponde a los notarios y no al CGN, por lo que el consentimiento obtenido no cumple con los requisitos del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD). La Ley de Prevención de Blanqueo de Capitales obliga a los notarios a conservar copias del DNI en operaciones específicas, pero no autoriza al CGN a conservarlas de manera generalizada. La Ley que regula la digitalización de actuaciones notariales no le habilita para esta conservación. Y cabe recordar que el Tribunal Supremo, en sentencia de 2 de febrero de 2022, determinó que el CGN sobrepasó sus competencias al acordar la creación de una base de datos de DNI y le obligó a borrar todos los datos recopilados.

Fuentes del CGN han señalado a *elEconomista.es* que “este organis-



Sede del Consejo General del Notariado. DANIEL G. MATA

La obligación legal de conservación de las fotocopias le corresponde a los notarios y no al CGN

mo ha recurrido esta resolución, porque al tiempo de incoación de ese expediente el CGN ya había cambiado la política de privacidad en el acceso a la Sede Electrónica

Notarial”. Y apuntan que “a día de hoy, solo es necesario subir el DNI a esta Sede cuando se va a efectuar un otorgamiento notarial mediante videoconferencia, porque es el único medio que tiene el notario para poder verificar la identidad de la persona a través de la videoconferencia (art. 23 de la Ley del Notariado (LN). Es lo mismo que sucede cuando se va físicamente a una notaría”.

@ Más información en www.eleconomista.es/ecoley

La empresa puede compensar en las nóminas lo pagado de más si la deuda es innegable

El fallo subraya la distinción entre el ámbito del conflicto colectivo y los posibles litigios individuales

X. G. P. MADRID.

Las empresas pueden descontar unilateralmente de las nóminas de sus empleados las cantidades abonadas en exceso debido, por ejemplo a un error informático en el cálculo de un complemento salarial en el abono, según establece el Tribunal Supremo, en sentencia de 21 de mayo de 2025.

La clave reside en que no se trató de una “autotutela” ilegítima, sino de una compensación legal de deudas bajo condiciones específicas, especialmente cuando la deuda no es controvertida colectivamente. Así, la Sala Cuarta establece que para que una compensación de deudas salariales sea válida, deben cumplirse los requisitos del artículo 1195 del Código Civil, lo que implica, que empresa y trabajador deben ser recíprocamente deudores y acreedores (reciprocidad); que las prestaciones sean de la misma naturaleza (homogeneidad); y que la deuda sea vencida, líquida y exigible.

Lo más crucial en esta doctrina jurisprudencial es que “la deuda del trabajador hacia la empresa debe ser incontrovertible, es decir, jurídicamente indiscutible y no sujeta a controversia sobre su existencia o exigibilidad”.

El ponente, el magistrado López Parada, subraya que “la licitud de los descuentos no se cuestiona por su cuantía ni por el impacto en el salario restante, implicando que el descuento no fue excesivo ni generó una carga insostenible”. Un punto central de la doctrina del Supremo es la aplicación de estos criterios al entorno de las demandas de conflicto colectivo. Y explica que para que

una obligación se considere controvertida, es preciso que se argumente de forma razonada la existencia de una controversia de proyección colectiva, que ofrezca dudas razonables sobre su resolución e impida considerarla líquida, vencida y exigible.

Alfredo Aspra, abogado laboralista y socio de Labormatters explica que “la sentencia valida la compensación a nivel colectivo por la falta de una controversia generalizada, sin juzgar los supuestos individualizables que obedezcan a presupuestos fácticos y jurídicos propios y distintos”. “Si no hay controversia colectiva razonada sobre la existencia de la deuda, la compensación unilateral por parte de la empresa se con-

Empresa y trabajador deben ser recíprocamente deudores y acreedores

sidera lícita a nivel colectivo”, destaca Aspra.

En la demanda de conflicto colectivo no se aduce el más mínimo argumento que cuestione la existencia de los excesos retributivos y la obligación de su reintegro con carácter general. La sentencia distingue entre la compensación legal y la *autotutela* ilegítima. Esta última implica que una parte fije los hechos y aplique el Derecho de forma unilateral, llegando incluso a la ejecución forzosa, una facultad propia de los poderes públicos, no de las relaciones privadas donde hay una controversia que debe resolverse judicialmente. La autotutela solo se permitiría en casos de evidente y palmario error matemático o aritmético.

El TS definirá la base aplicable a la exención de actividades económicas en IP

Estudiará en casación si debe aplicarse la imponible o la liquidable del IRPF

X. G. P. MADRID.

El Tribunal Supremo, a través de un auto de 14 de mayo de 2025, ha admitido a trámite un recurso de casación por el que deberá aclarar si para aplicar una exención en el Impuesto sobre el Patrimonio (IP) a las actividades económicas, la

“principal fuente de renta” del contribuyente debe calcularse tomando como referencia la base imponible o la base liquidable del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), especialmente en lo que respecta a la aplicación del mínimo personal y familiar.

El ponente del auto, el magistrado Toledano Cantero, determina que existe interés casacional objetivo debido a la contradicción de criterios judiciales previos y la posible trascendencia de la interpre-

tación de la normativa aplicable a otros impuestos.

Proyección en otros tributos

Señala el auto que la resolución del asunto es de interés casacional objetivo no solo porque afecta a todos los supuestos de sujeción al IP con actividad empresarial o profesional, sino también porque su interpretación se proyecta sobre otros tributos, como el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD) por remisión expresa.

Hacienda defiende que para aplicar la exención del artículo 4. Ocho. Uno de la Ley del IP, debe evaluarse si la actividad económica constituye la principal fuente de renta del contribuyente tomando como referencia la base imponible del IRPF, y no la base liquidable.

El recurrente busca una interpretación más flexible y económica de la norma, que le permita aplicar la exención del IP porque, en su criterio, sus rendimientos por actividad económica sí constituyen su

fuentes principal de renta si se consideran sobre la base liquidable del IRPF. Alega que del mínimo personal y familia, aunque no tribute, forma parte real de la renta del contribuyente y debe considerarse al evaluar si la actividad económica constituye más del 50% de sus ingresos efectivos. Considera que el espíritu de la norma es proteger y favorecer la continuidad de la actividad económica, y por tanto se debe atender a la realidad económica efectiva del contribuyente.

Gestión Empresarial

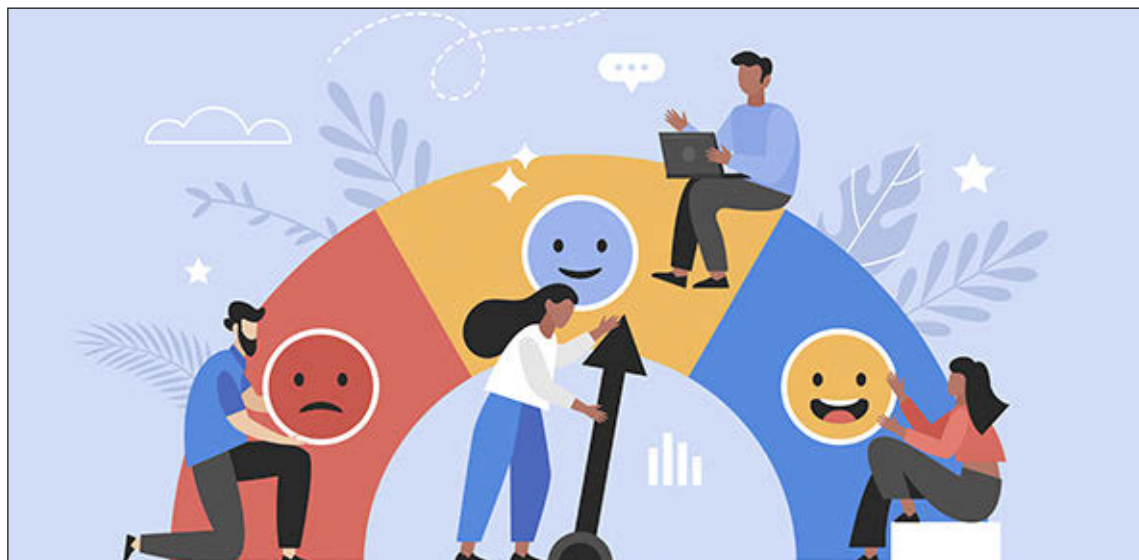
El 90% de las empresas españolas prevé priorizar la fidelización de talento este año

El 32% de los directivos considera que la escasez de personal ha sido su mayor obstáculo

E. Z. MADRID.

El mundo laboral actual está marcado por la escasez de talento y por las herramientas y políticas que aplican las empresas para retener a los trabajadores, ya que la fidelización se ha convertido en un desafío para las compañías. Por ello, el 90% de las empresas españolas aumentará su inversión en estrategias de fidelización, según el *Informe de Tendencias de Talento de 2025* de Randstad, el cual ofrece una visión detallada de los desafíos y oportunidades que enfrentan los responsables de recursos humanos en todo el mundo y en España.

El estudio destaca que el 88% de los directivos está preocupado por la dificultad de fidelizar talento, lo que ha impulsado un auge de modelos de trabajo flexibles y programas de formación continua. Además, el 32% considera que la escasez de talento ha sido su mayor obstáculo o ha tenido un impacto negativo en su negocio. “Las empresas que no prioricen el desarrollo de habilidades quedarán rezagadas en la guerra por el talento, ya que el crecimiento profesional y la flexibilidad se han convertido en



ISTOCK

factores decisivos para los trabajadores, y las compañías que los integren en su estrategia lograrán una ventaja competitiva clave”, asegura Oriol Mas, director general de Randstad Enterprise.

En este contexto, la IA no solo está cambiando la manera en que se trabaja, sino también la cultura organizativa. Actualmente, el 56% de las organizaciones españolas consideran que la IA les está llevando

a centrarse más en el *reskilling* –adquirir nuevas habilidades y conocimientos– y el *upskilling* –mejorar y ampliar las habilidades existentes– de las competencias para hacer frente a las necesidades emergentes. Uno de los cambios más significativos en el mercado laboral es la *pixelación* del trabajo, un modelo que fragmenta los roles tradicionales en tareas más pequeñas y especializadas, asignándolas a talen-

to interno, *freelance* o automatización. Esta transformación responde a la necesidad de pensar en términos de tareas y habilidades en lugar de empleos, permitiendo a las empresas adaptarse mejor a los desafíos del mercado laboral. Por eso, la tendencia de la *pixelación* del trabajo se ha extendido a todos los sectores, aunque con diferencias en su grado de implementación.

Para ello, el 87% de los líderes

afirman que la agilidad laboral es ahora una prioridad clave en sus compañías. En el sector IT, el 92% de los directivos señala que sus estrategias de talento se centran más que nunca en la agilidad de la plantilla. Le sigue de cerca banca y servicios financieros, donde el 89% apuesta por ella como herramienta para fidelizar empleados. En sectores como manufactura, el 85% y en salud y sector farmacéutico, el 73% refuerza esta práctica para evitar la fuga de profesionales.

La escasez de habilidades sigue siendo una preocupación para los líderes de talento, lo que ha llevado a muchas empresas a explorar nuevas estrategias de inclusión. En este contexto, las personas neuro-

El sector tecnológico focaliza sus estrategias en la agilidad de las plantillas

divergentes representan un grupo de talento subutilizado, con habilidades valiosas como el reconocimiento de patrones, la creatividad y la resolución de problemas. Tecnologías como la IA y las herramientas asistivas están transformando su acceso al mercado laboral, mejorando la gestión de tareas, comunicación y aprendizaje, además de contribuir a la reducción de sesgos en los procesos de selección.

La Inteligencia Artificial mejora en más de un 25% la toma de decisiones financieras

La tecnología ayuda a automatizar facturas y a gestionar el talento a los profesionales de recursos humanos

E. Z. MADRID.

Es evidente que la Inteligencia Artificial aporta un mayor dinamismo al entorno laboral y permite a los trabajadores centrarse en tareas que tienen un mayor valor. Y es que, la IA mejora la capacidad de anticipación financiera en más de un 25% y reduce hasta un 40% el tiempo dedicado a tareas administrativas. Así lo asegura Roberto Soto, jefe de producto de TeamSystem España, durante su participación en el *ERP Summit España*, celebrado recientemente en Madrid, donde distintos expertos pusieron de relieve el papel fundamental que juega la IA en la transformación digital de las pequeñas y medianas empresas.

Desde TeamSystem aseguran que el *software* inteligente, potenciado por Inteligencia Artificial, está revolucionando todas las áreas de la gestión empresarial, desde la automatización de facturas hasta la optimización de la gestión del talen-

to. Y recuerdan que con la inminente entrada en vigor de la facturación electrónica obligatoria y la Ley Antifraude, las pequeñas y medianas empresas deben adaptarse rápidamente para mantener su competitividad y eficiencia.

Desde la compañía sostienen que el *software* inteligente no sólo automatiza tareas repetitivas, sino que también ayuda a detectar anomalías, actualizar previsiones financieras y anticipar posibles impagos en tiempo real. Y en su opinión, esta evolución permite a las empresas pasar de una gestión reactiva a otra predictiva, lo que potencia una mejora de la toma de decisiones estratégicas.

Asimismo, afirman que la IA facilita procesos clave en recursos humanos, como la selección de perfiles especializados mediante filtros avanzados y la eliminación de sesgos humanos, lo que ayuda a encontrar al trabajador que más se ajusta a las necesidades de la empresa.



ISTOCK

Y que también impulsa la formación continua de los empleados, un factor clave para el éxito de la transformación digital.

Contar con un aliado

Durante el evento celebrado en Madrid quedó de manifiesto la importancia de que las pymes apuesten por la digitalización con aliados tecnológicos que les acompañen en este proceso de transformación, dado que no es un cambio fácil y requiere de tiempo y esfuerzo económico, pero que cuando se promueve y se ven las aportaciones reales, se trata de un factor diferenciador.

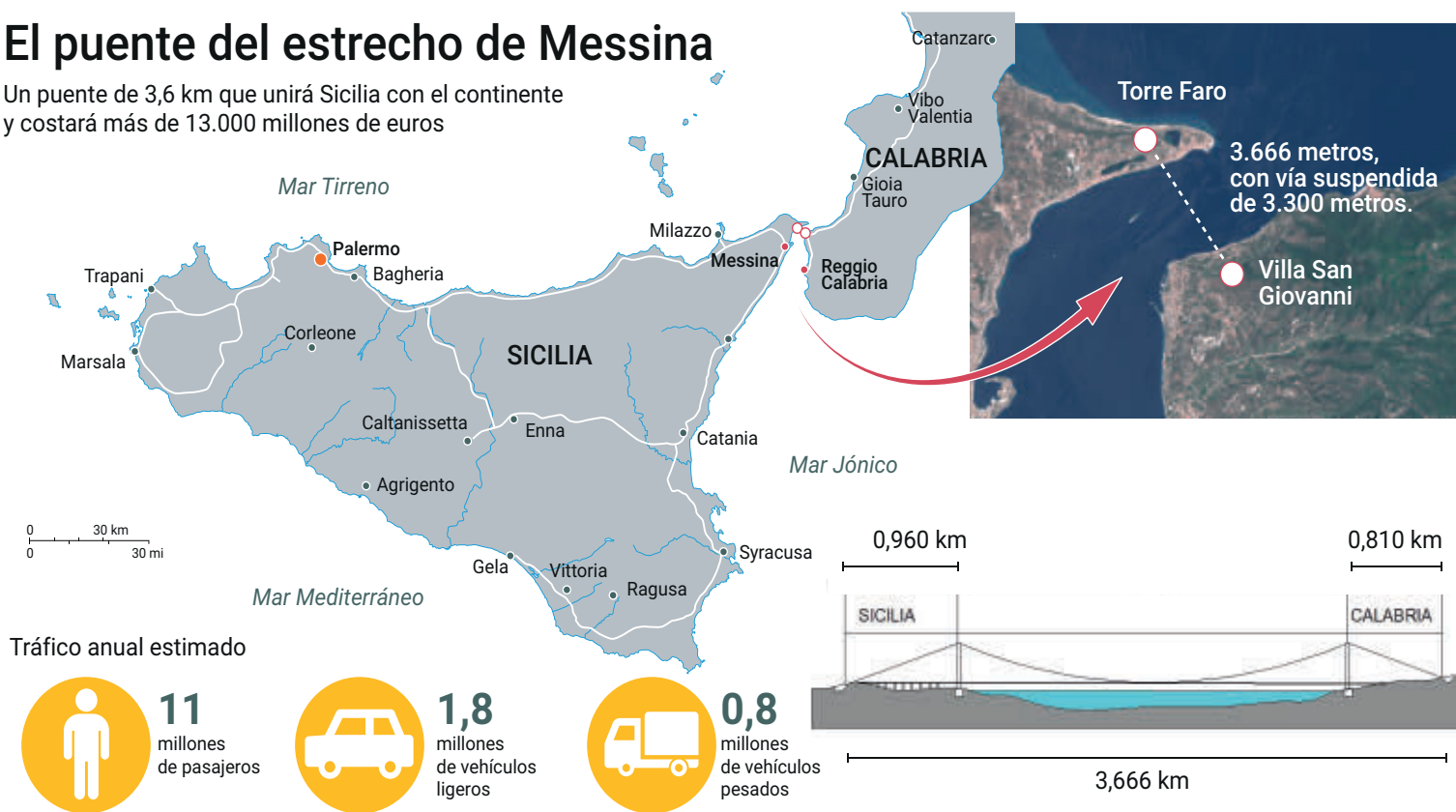
Según el jefe de producto de TeamSystem España, “el *software* inteligente, potenciado por IA, se ha convertido en el nuevo motor operativo de las pymes, haciéndolas más eficaces, competitivas y resilientes. Un sistema con IA aprenderá y aportará valor diferencial en la operativa de las empresas”.

En este sentido, Soto asegura que la IA puede ayudar a identificar las áreas que más y mejor promoverían la transformación. El *software* inteligente ofrece a las pymes una nueva forma de trabajar. Automatiza lo repetitivo y libera tiempo para pensar, para innovar y para liderar.

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,6% 	0,3% 	-0,1% 	1,2% 	1,177\$ 	68,27\$ 	3.333\$/onza 
INFLACIÓN	1,9% 	1,9% 	2,4% 	-0,1% 			
DESEMPLEO	11,4% 	6,2% 	4,2% 	5,1% 			

El puente del estrecho de Messina

Un puente de 3,6 km que unirá Sicilia con el continente y costará más de 13.000 millones de euros



Fuente: Webuildgroup, Ministerio de Infraestructura y Movilidad Sostenible y elaboración propia.

eE

Meloni tiende un puente a la OTAN y una gran trampa a Donald Trump

La primera ministra italiana infla el gasto militar colando la unión entre Sicilia y Calabria como “infraestructura estratégica” para llegar **5% del PIB anual en defensa**

Julio De Manuel Écija MADRID.

Si algo une a la política italiana y a la española es utilizar las obras públicas como desagüe de toda clase de triquiñuelas políticas. Ahora el Gobierno de Giorgia Meloni ha dado un nuevo paso que España podría intentar imitar en el futuro. Roma calificó el proyecto del *ponte sullo Stretto* como “infraestructura estratégica” en una carta enviada a la Comisión Europea el mes pasado.

El objetivo de Meloni es doble. Por un lado, Italia quiere que la construcción del que será el puente colgante más grande del mundo, que unirá Sicilia y Calabria, se cofinancie con fondos europeos. Por otro lado, al calificar la obra civil como estructura crítica, Roma puede añadir su coste a las partidas militares y así engordar su gasto en defensa, ahora que la OTAN exige invertir el 5% del PIB anual.

La semana pasada, la Alianza Atlántica aprobó un nuevo plan de inversión militar para elevar el gasto en defensa anual del 2% del PIB al 5%.

Esta nueva meta es obligatoria para todos los países. No obstante, el rechazo público del presi-

criticó las declaraciones de Sánchez, asegurando que “España ha firmado exactamente el mismo documento que Italia” y que la actitud del presidente “pone en peligro la seguridad de todos”.

No obstante, la mandataria italiana esquivó responder cómo Italia, con unas cuentas públicas peores que las de España, pagará el rearme impuesto.

Gasto estratégico

Estas semanas ha llegado la primera de esas ideas: imputar la construcción de un puente sobre el estrecho de Mesina como “infraestructura estratégica”. El proyecto, que cuenta con varias décadas almacenando polvo en las oficinas del Ejecutivo italiano, está presupuestado en 13.000 millones de euros, según Euroactiv. Para poner en contexto a las cifras, Italia gastó en defensa el año pasado 32.000 millones de euros (el 1,5% de su PIB), según cifras

de la OTAN. El propósito de la obra de ingeniería es cimentar un corredor terrestre entre Sicilia y el resto de Europa, un sueño que se remonta a la Antigua Roma.

Con una longitud de 3.660 metros, una anchura de 61 metros y unas torres de suspensión de 400

Construir una vía sobre el estrecho de Mesina costaría 13.000 millones de euros

metros de alto, será el mayor puente colgante del mundo sobre una de las zonas con mayor actividad sísmica de la corteza terrestre, según indica *We Buid Group*, firma italiana encargada de su diseño. “Podría permitir el paso de seis

millones de vehículos y 60.000 trenes al año, acercando a los cinco millones de habitantes de Sicilia al resto del continente”, señala la compañía.

Satisfacer a Trump

Trump ha sido el mandatario que ha presionado para incrementar el gasto militar del 2% al 5%. Para ello, Mark Rutte, secretario general de la OTAN y ex primer ministro de Países Bajos, trazó un plan para 2035 que dividía el gasto en dos componentes.

Los países deberán gastar anualmente el equivalente al 3,5% del PIB en inversiones militares directas como misiles, tanques o submarinos. El 1,5% restante se destinará a un gasto militar indirecto, ambiguo o de doble uso, como infraestructuras estratégicas, planes de protección civil, ciberdefensa, etc.

Este segundo componente, impreciso en su definición, es el que quiere aprovechar el Gobierno de Meloni con un envite propio del Mus: disfrazar un puente como un corredor estratégico para la OTAN en caso de conflicto.

Donald Trump ha reconocido públicamente su pasión por los juegos de cartas y es frecuente verlo en alguna partida cuando visita sus casinos repartidos por el país. ¿Picará el tahúr estadounidense en el órdago de la romana? Hay argumentos militares que desaconsejan usar un puente tan vulnerable para transportar tropas.

En Sicilia hay situadas cuatro instalaciones militares, incluida la Base Aérea de Sigonella operada por la OTAN, que en caso de conflicto serían movilizadas. Sin embargo, el transporte terrestre pondría en riesgo la seguridad de las tropas, que sería blanco de bombardeos del enemigo. El movimiento de unidades más seguro sería mediante cargueros aéreos como los Airbus A400M de la Fuerza Aérea Italiana o buques de asalto anfibio.

Un ejemplo histórico reciente que pone en contradicción la estrategia militar de Meloni es el puente sobre el estrecho de Kerch, que une Crimea con el resto de Rusia mediante un viaducto sobre el mar Negro.

La infraestructura ha sido víctima de varios ataques por parte de las fuerzas especiales ucranianas que han incapacitado su uso a lo largo de la guerra. El puente italiano sobre el estrecho de Mesina sería un blanco más jugoso porque aislaría una isla entera del resto del continente.