



La crisis en el mar Rojo incrementa la demora en las principales rutas marítimas globales **PÁG. 32**

La mitad de las energéticas aumentará su inversión este año **PÁG. 17**

El precio de las hipotecas baja a mínimos de enero de 2023

La 'guerra bancaria' recorta los tipos por debajo del 3,70% que el euribor marca

Los peores tiempos de la actividad hipotecaria en nuestro país han quedado definitivamente atrás. Tras un ejercicio 2023 de contracción en el negocio, las entidades han acentuado la "guerra comercial" tanto en

precios como abriendo las mejores ofertas a un mayor número de clientes y el resultado es que, en abril, las nuevas operaciones se firmaban con una TAE media del 3,60%, la más baja desde enero de 2023 e, inclu-

so, inferior al euribor, cuya cotización marcaba por entonces en el 3,703%. Así lo reflejan los últimos datos estadísticos del Banco de España que permiten verificar las tendencias de mercado, aunque los

precios efectivos varían en cada operación dependiendo de factores como la modalidad de préstamo contratado (a tipo de carácter fijo, variable o mixto) y el perfil de riesgo de la transacción. **PÁG. 5**

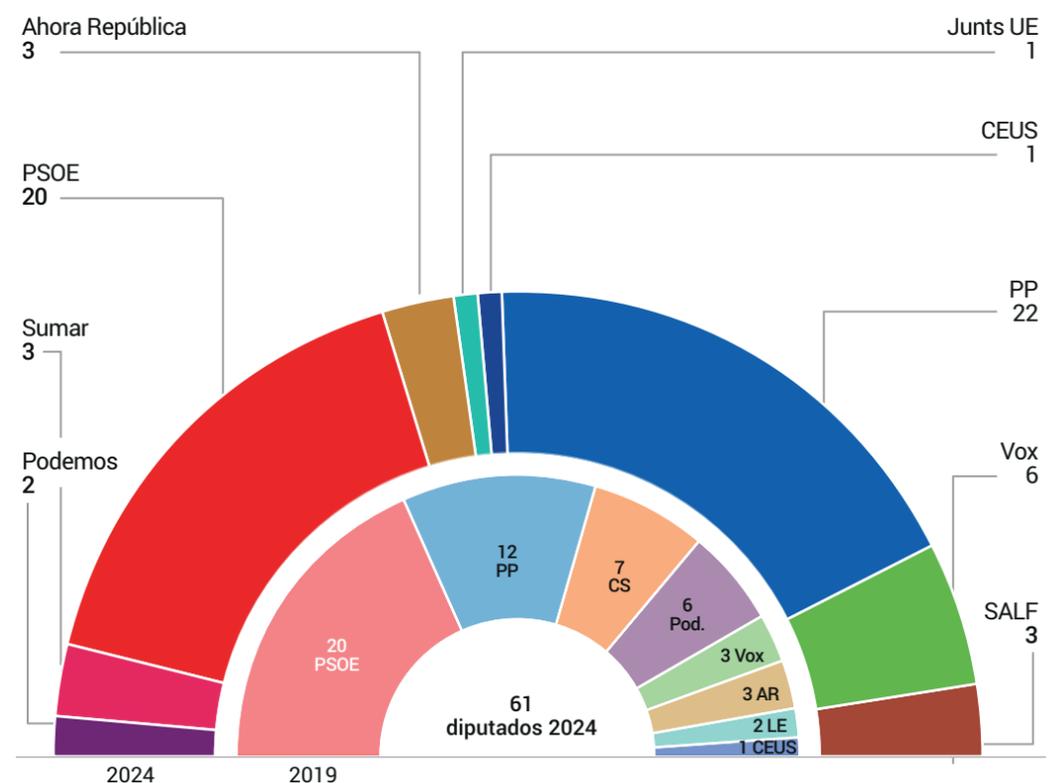
El adelgazante Wegovy fracasa en las farmacias españolas

El medicamento, lejos de su expectativa de ventas

El medicamento para adelgazar de Novo Nordisk, Wegovy, no cubre las expectativas de venta en el mes transcurrido desde su llegada a las farmacias españolas. Su alto precio, casi 300 euros, ahuyenta a los pacientes. **PÁG. 8**

EL PP GANA LAS EUROPEAS Y EL PSOE AGUANTA

El PP gana las europeas con 22 diputados y la derecha crece, pero el PSOE aguanta con 20 escaños, uno menos, sin acusar desgaste apenas, pese a asuntos como el de Begoña Gómez. **PÁGS. 22 y 23**



La directora de la Cámara de España pidió por correo apoyo para Begoña Gómez

Avaló por 'mail' la publicitación de su máster

La directora general de la Cámara de España, Inmaculada Riera, envió en diciembre pasado un correo electrónico a todas las cámaras de comercio en el que las instaba a fomen-

tar entre las pequeñas y medianas empresas la contratación del máster de Begoña Gómez, la mujer de Pedro Sánchez. El escrito causó sorpresa en esas instituciones. **PÁG. 29**

Cuerpo desoye a Díaz y evitará endurecer el 'escudo antiopas'

PÁG. 28

Las empresas que salen a bolsa este año se revalorizan un 20%

Incentivan así más estrenos en el parque

Las expectativas de que las salidas a bolsa se reactivaran en 2024 se están cumpliendo con creces, y con buenos resultados para los debutantes. Son ya 569 las compañías a escala global que han anunciado su estreno en el

parqué, según recoge *Bloomberg*; aunque algunas de ellas todavía están pendientes de comenzar a cotizar. De media, se han revalorizado casi un 20% e incentivan a que se produzcan más salidas a bolsa. **PÁG. 19**

La crisis del juguete lleva a IMC Toys a buscar inversor

El fabricante de los 'bebés llorones' necesita un comprador que reduzca su deuda **PÁG. 12**



Vodafone invierte 2.300 millones en su red de 5G

La 'teleco' cumple cinco años en España y prevé llegar al 82% de la población **PÁG. 16**



Valencia ultima una línea de capital riesgo de 50 millones

El Instituto Valenciano de Finanzas y las gestoras se reparten al 50% la aportación **PÁG. 11**



Opinión

Protagonistas



Emmanuel Macron
PRESIDENTE DE FRANCIA

Desbordado por Le Pen

El partido del actual jefe de Estado de Francia obtiene cerca de 20 puntos menos que la formación de Marine Le Pen en el 9-J. Tras su debacle electoral, Macron se ha visto obligado a adelantar las elecciones generales.



Yolanda Díaz
LÍDER DE SUMAR

Unos pobres resultados

Sumar tiene poco que celebrar tras conocerse los resultados de las elecciones europeas. Sus tres eurodiputados le otorgan una ventaja mínima respecto a Podemos, en unos comicios en los que la derecha es la clara ganadora.



Sander van der Laan
CEO DE DOUGLAS

Mal debut en bolsa

Douglas es la única de las grandes colocaciones bursátiles del año que presenta una evolución negativa tras su debut. Acumula una pérdida de valor superior al 23% que refleja la mala evolución del negocio de esta cadena de perfumerías.



Francisco Pérez
DIR. INVESTIGACIÓN DEL IVIE

Oportuno aviso

El economista recién galardonado con el premio Rei Jaume I alerta de que “la falta de corrección de los desequilibrios financieros es un riesgo latente”. Lanza una oportuna advertencia en un contexto de vuelta a la disciplina fiscal en la UE.



Jitendra Mohan
CEO DE ASTERA LABS

Fuerte revalorización

La firma estadounidense de semiconductores, Astera Labs, debutó este año en bolsa. Y desde entonces acumula una subida del 75%, que se debe en gran parte a la positiva evolución de las tecnológicas que incluyen la IA en su actividad.

Quisco

LES ECHOS (FRANCIA)

El déficit comercial francés en aumento

Un aumento que cierra el mes de abril con 7.800 millones de euros, frente a los 5.700 millones de marzo, según datos del gobierno francés. Las cantidades de energía compradas por Francia han aumentado notablemente, en una posible anticipación de los Juegos Olímpicos de París. Un dato que ha aumentado después de una reducción en los siete meses pasados. A pesar de esto, las exportaciones aumentaron sus beneficios en 200 millones de euros hasta alcanzar una cifra considerablemente positiva aunque el gasto en importaciones también es elevado con 800 millones de euros. Además se acumulan 300 millones de euros en el déficit de bienes intermedios.

THE IRISH TIMES (IRLANDA)

La economía irlandesa vuelve a crecer

Durante el primer trimestre, la economía de Irlanda ha tenido una gran mejoría. Un aumento estimado en el 0,9%, frente al 0,5% que preveía el gobierno irlandés a comienzos del año. El PIB se había contraído durante los cinco trimestres anterior en gran medida por una caída en las exportaciones multinacionales. Esto había colocado a la economía en una recesión técnica, con un crecimiento negativo en los últimos tres trimestres. De hecho, las exportaciones netas de bienes y servicios han aumentado en un 85,3% en este primer trimestre, a pesar de la dificultad arancelaria con Reino Unido.



José Julio Rodríguez, ex JEMAD. EFE

El Tsunami

Defensa busca al 'topo' de Podemos

Podemos ha señalado durante las últimas semanas a tres buques que portaban armas que iban destinadas a Israel para forzar que dichos barcos no hicieran escala en España. Algo que han conseguido ya que ninguno de ellos ha parado en ninguno de los puertos nacionales. Todo esto ha ahondado en la crisis diplomática del Gobierno de coalición con Israel y ha hecho que en el Ministerio de Defensa se esté iniciando una auténtica “caza de brujas”. Cuentan que el objetivo es encontrar al “topo o topos” que están filtrando este tipo de información confidencial y muy sensible a la formación morada y a otras organizaciones cercanas a Podemos. Por lo visto se cree que todo parte de algún contacto que José Julio Rodríguez puede mantener en el Ministerio de Defensa. Integrado ahora en el partido liderado por Ione Belarra, el Jefe de Estado Mayor de la Defensa entre 2008 y 2011 se ha mostrado muy crítico en los últimos meses con la invasión de Ga-

za por parte de Israel y, según dicen en el Ministerio, es muy probable que sea la persona que ha conseguido obtener una información que es de alto secreto. Pero las fuentes añaden que la investigación recién ha comenzado y que aún es pronto para saber cómo es posible que Podemos sepa más de los barcos que llevan ar-

‘Caza de brujas’ en Defensa para descubrir quién filtra información a la formación morada

mas a Israel que muchos funcionarios en el propio Ministerio de Defensa.

Díaz paga para que alaben su reforma laboral

Un informe de la OCDE publicado la pasada semana realizaba una evaluación positiva de la reforma laboral y de otras iniciati-

vas llevadas a cabo por la vicepresidenta Yolanda Díaz. Así, el organismo internacional se deshacía en elogios con medidas como las subidas del SMI al tiempo que aplaudía a manos llenas la reforma del mercado de trabajo de 2021, mientras criticaba la realizada por el PP en 2012. Con todo, puso un lunar al último cambio normativo al indicar las dudas que hay respecto a la figura de los fijos discontinuos. Pero más allá de este aviso, el texto era una loa continua a la gestión de Yolanda Díaz. Algo comprensible habida cuenta de que el propio Ministerio de Trabajo es quien pidió y pagó este informe a la propia OCDE. A nadie debe sorprender, por ello, tanto entusiasmo con la reforma laboral y con el resto de iniciativas de Díaz. Más aún si se tiene en cuenta que además de pasar por caja, el propio Ministerio también ha trabajado en la elaboración del texto. Así queda recogido en el apartado de *Agradecimientos*, donde la OCDE hace constar la participación de hasta cuatro funcionarios del departamento liderado por Díaz.

El pulso de los lectores

El banco Popular fue durante décadas una entidad ejemplar, una ayuda fundamental para los negocios. Algo impensable en la actualidad, como todos sabemos. Con la anexión de los bancos y la falta de competencia, se echan en falta este tipo de prácticas beneficiosas en el mundo bancario.

@ HERIBERTO D.

Ante el fraude de diesel, es crucial que se implementen acciones concretas para prevenir y penalizar el fraude en las ventas de los combustibles. La transparencia, la supervisión continua y el cumplimiento estricto de las normativas son fundamentales para erradicar estas prácticas fraudulentas y promover un mercado justo y ético en el sector de los combustibles.

@ JAVIER MARTÍNEZ

Hay que poner la alerta en el panorama de los despidos. Muchos se hacen gratuitamente de cara al trabajador y las indemnizaciones son mínimas. Tenemos que cambiar esto y solucionar estos periodos laborales que nadie desearía.

@ ÓSCAR M.

Una posibilidad para evitar los fraudes en la venta de combustibles sería que las grandes entidades de carburantes pagaran un mayor precio para vender en España, sin que repercutiera en una subida generalizada sobre los clientes.

@ CARLOS G.

Asombroso el panorama de los “funcionarios fantasmas”. Está llegando muy lejos las ventajas que tienen los funcionarios frente al resto de la población.

@ JUAN ALBERTO VÁZQUEZ

En clave empresarial

Hacia una mayor concentración empresarial

El reciente ciclo de subidas de tipos frenó el interés de las empresas por protagonizar fusiones o realizar compras. De hecho, este tipo de operaciones, denominadas M&A por sus siglas en inglés, cayeron un 37% durante pasado ejercicio. Pero el arranque de las bajadas en el precio del dinero en la eurozona reactivará este mercado. Así lo estima Bain & Company que en sus previsiones para este ejercicio anticipa un incremento de las operaciones. Una visión con la que coincide la consultora MBS, que en un informe desvela un aumento del 21% en las consultas por parte de las empresas sobre los seguros de fusiones y adquisiciones. Todo apunta, por tanto, a un impulso en la concentración empresarial tras años de parón. Algo que será positivo para Europa que necesita que sus compañías ganen tamaño para competir con los gigantes de EEUU y China.

Notable esfuerzo de Vodafone en 5G

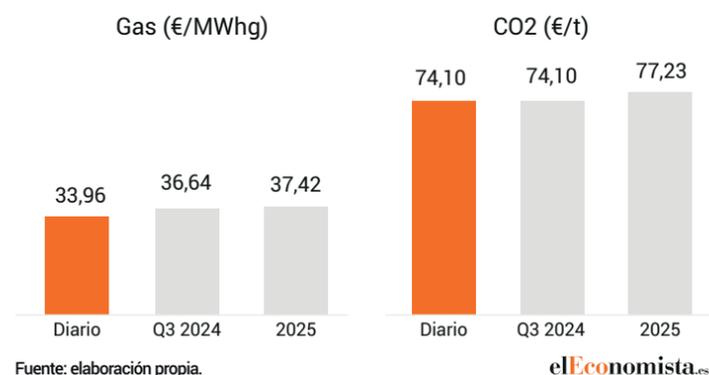
Vodafone se convirtió hace cinco años en el primer operador en España en poner a disposición de sus clientes los servicios 5G y en una de las primeras *telecos* en subirse a la nueva generación de telefonía en Europa. Pero lejos de conformarse con ese hito, la compañía ha seguido invirtiendo para ampliar su superbanda ancha, hasta alcanzar en la actualidad a más del 82% de la población. Para lograrlo, Vodafone ha dedicado más de 2.300 millones. Un notable esfuerzo inversor que la *teleco* incrementará para extender su red a poblaciones más pequeñas y que ya convierte a esta compañía en líder en nuestro país del denominado Internet de las Cosas, con más de 7 millones de líneas conectadas en todo el territorio nacional.

Exceso de regulación en la eurozona

La crisis del sector agrario provocada por el Pacto Verde, que ahonda en la competencia desleal de países terceros, cuyos alimentos se importan sin las exigencias que se imponen al campo europeo, evidencia el daño que en los negocios supone el exceso de normativa en Europa. Es por ello comprensible que la patronal de las pequeñas empresas (Cepyme) pida a Bruselas acabar con la sobre-regulación que amenaza la viabilidad de los negocios, especialmente de los más pequeños que suponen el 93% del total en Europa. Urge que la UE escuche este mensaje y no siga poniendo palos en las ruedas a las empresas.

El gráfico

Leve incremento del precio del gas



LOS FUTUROS DEL MERCADO DESCARTAN LA VOLATILIDAD. Tras prácticamente un mes en el que el gas se ha mantenido entre los 25 y 30 euros el megavatio hora, la semana arranca con un leve impulso en el precio de este hidrocarburo, hasta acercarse a los 35 euros. Un nivel que, según los futuros del mercado, se mantendrá en buena parte del año, lo que supone una buena noticia para las empresas y los hogares.

La banca abarata las hipotecas

El mercado hipotecario encadena dos años de encarecimiento progresivo de los créditos por la escalada de tipos determinada por el BCE para doblegar la inflación. Así, el euríbor, el índice al que están referenciadas la mayoría de las hipotecas a tipo variable en España, pasó del -0,502% de diciembre de 2021 al pico del 4,109% en septiembre de 2023. Desde entonces, este indicador ha caído hasta el 3,703% ante la perspectiva de una bajada de tipos que se confirmó la pasada semana. Pero dicho recorte se limitó a 25 puntos básicos y el mercado solo espera uno más con la misma intensidad hasta el final de año, ante el riesgo que aún supone la inflación. En este contexto, los créditos para comprar vivienda experimentarán un abaratamiento limitado. De hecho, el primer recorte sólo ha implicado una rebaja de poco más de 200 euros al año. Pero los clientes se han encontrado con un aliado en la banca que desde finales del pasado ejercicio ha emprendido una guerra comercial, tanto en precios

Las entidades ofrecen créditos por debajo del euríbor para ganar volumen y compensar el menor margen por cliente

como abriendo las mejores ofertas a un mayor número de clientes. Fruto de ello, las nuevas operaciones se firman a un interés medio del 3,60%, el más bajo desde enero de 2023, y que es incluso inferior a la cotización del euríbor. Con ello, las entidades buscan elevar la concesión de hipotecas, que el pasado año se desplomó un 18%. Los datos de los primeros cuatro meses, con un alza de las operaciones del 14%, indican que las ofertas están animando este mercado. Esta recuperación del negocio hipotecario beneficia a la banca que necesita compensar el menor margen que obtiene ahora por cliente tras la bajada de tipos, con un mayor volumen de préstamos firmados. De ahí que sea esperable que las entidades mantengan las ofertas, lo que conllevará un mayor abaratamiento de las hipotecas.

Una victoria ajustada del PP sobre el PSOE

Los resultados de las elecciones europeas ofrecen conclusiones dispares a escala comunitaria y española. Desde el primer punto de vista, el PP europeo cumple con creces la expectativa de favorito de la noche, mientras la ultraderecha bate récord en Francia, Alemania y Austria. Hasta el punto de que la suma de escaños de esas formaciones supera a los socialistas y obliga al presidente Macron a convocar elecciones. En España, el PP ganó las elecciones. La derecha, con el fuerte avance de Vox y la entrada de Se Acabó la Fiesta, suma el 48 por ciento, frente al 38 por ciento del bloque de izquierdas. Pedro Sánchez, sin embargo, aguanta con un sólo escaño menos, lo que muestra su falta de desgaste pese a escándalos como el de su esposa, Begoña Gómez.

Positiva evolución de las debutantes en bolsa

Tras años de sequía las salidas a bolsa se han reactivado en el presente ejercicio. Ello debido a un contexto favorable para la renta variable, en el que la mayoría de los principales índices de este y el otro lado del Atlántico han alcanzado niveles récords de cotización en los últimos meses. Con este caldo de cultivo son más de 560 las compañías que se han lanzado al mercado para captar financiación con la que crecer. La mayoría de ellas ha acertado con el momento elegido. Así lo demuestra que acumulen una subida de casi el 20% de media desde el día que debutaron en el parqué. Esta positiva evolución podría animar a otras firmas a saltar a la bolsa. De hecho, Tendam, Cirsia y Europastry apuntan a hacerlo en breve en el mercado español.

La imagen



CARLOS ALCAZAR GANA SU PRIMER ROLAND GARROS. El tenista español protagonizó ayer una épica remontada frente a Alexander Zverev y se corona en París, a sus 21 años, con su primera victoria en Roland Garros y su tercer Grand Slam. Se convierte así en el deportista más joven en lograr un triplete en las tres superficies. 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 y Laia Julbe. **SUBDIRECTOR:** Rubén Esteller.
JEFE DE REDACCIÓN: EMPRESAS Y FINANZAS: Javier Mesones. **BOLSA E INVERSIÓN:** Isabel Blanco.
ECONOMÍA: Ignacio Flores. **INVESTIGACIÓN:** Javier Romera. **CONTENIDOS Y COORDINACIÓN:** Francisco Sánchez y Ana Míguez.
COORDINADORES: OPINIÓN: Rafael Pascual. **NORMAS Y TRIBUTOS:** Eva Díaz. **DISEÑO:** Pedro Vicente.
FOTOGRAFÍA: Pepo García. **INFOGRAFÍA:** Clemente Ortega. **INFORMACIÓN AUTONÓMICA:** Carmen Delgado.
DELEGACIONES: BRUSELAS: Lidia Montes. **PAÍS VASCO:** Maite Martínez. **VALENCIA:** Ángel Álvarez. **CASTILLA Y LEÓN:** Rafael Daniel.
elEconomista.es
DIRECTOR DE DISEÑO, PRODUCTO Y NUEVOS DESARROLLOS: Javier E. Saralegui.

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

Opinión

LAS 7 MAGNÍFICAS: ¿BURBUJA O PROFECÍA?



Víctor Alvargonzález

Socio de Nextep Finance

Dice la sabiduría popular -que en el mercado sería el “consenso del mercado”, que el hecho de que siete grandes empresas tecnológicas sean las responsables de la subida del SP 500 es síntoma de “burbuja”. Pero como en los mercados el consenso se equivoca más que acierta, hemos decidido revisar cómo de sabia es esa sabiduría.

Es cierto: las grandes tecnológicas están que se salen: por ejemplo, Amazon, Apple, Microsoft, Google y Nvidia han subido en 2024 un 27 %, mientras que el resto del SP 500 solo ha subido un 6 %. Y las llamadas “siete magníficas” (las anteriores más Meta y Tesla) ya suponen casi el 30 % de la capitalización del índice SP 500.

Quienes hablan de burbuja recuerdan que en la época de las empresas.com ese peso era del 20 %. Y aquello fue una burbuja. Pero esta comparación nos suena ya un poco sesgada (en los mercados, las opiniones tienen mucho que ver con las posiciones que tiene ca-

da inversor y cada “opinador”). Pero vamos a comprobarlo.

Para empezar, las 7 magníficas actuales facturan infinitamente más que en el año 2000. Y ahora ganan muchísimo dinero. Esas mismas empresas (o sus equivalentes de aquella época) o no ganaban o sus beneficios eran muy reducidos (estaban empezando). Y no les digo la diferencia en cuanto a facturación.

La comparación no se sostiene: es como comparar un niño con un adulto.

Respecto a los beneficios, las siete magníficas son las que más dinero ganan del mercado. Con diferencia. Y sus resultados están batiendo todas las previsiones de los analistas. El valor más acusado de ser burbuja, Nvidia, ha cuadruplicado beneficios en el último

trimestre. Y de ahí en adelante (con alguna excepción, como Tesla).

Es más: mientras los beneficios por acción de las siete magníficas se han disparado y marcan récords en el primer trimestre del año, los del resto del mercado han caído casi un 4 %. Si el SP 500 está batiendo récords en beneficios por acción y sorprendiendo a todos los analistas se debe sobre todo a las siete magníficas. Desde luego ese no era el caso en el año 2000.

Pero hay algo más: estas empresas se es-

tán haciendo con los negocios más importantes (y rentables) del mundo. Y probablemente no hayan acabado.

El motivo por el que en Nextep decidimos en su día darle mucho más peso al sector tecnológico que al resto (con la única excepción del año 2022, por motivos obvios) era que las empresas digitales se iban a quedar con el negocio de las analógicas.

Y así ha sido. Y sigue siendo. Amazon se ha quedado con el grueso del negocio del comercio y Google y Meta con el de la publicidad (que antes era de los medios de comunicación). Y Tesla le ha dado un buen mordisco al sector del automóvil (y nos parece muy arriesgado dar a Elon Musk por acabado).

Por su parte, Apple no solo se ha hecho con las comunicaciones: también se ha quedado con el negocio de las compañías discográficas (y Spotify, pero no se encuentra entre las siete magníficas). Por su parte, Microsoft se ha quedado con el grueso del negocio del software. Y el que no es de Microsoft es de Apple. Y tanto Amazon como Microsoft son los reyes de la nube, es decir, del mundo virtual de los datos, algo de enorme importancia en el mundo del futuro, el de la Inteligencia Artificial Generativa (IAG).

Finalmente tenemos a Nvidia, que en la revolución digital podría compararse a los productores de hierro, carbón o petróleo en la revolución industrial. Quien quiera incrementar la productividad de su empresa implantando algoritmos y robots de IAG, tendrá que comprar micro procesadores cuyo mayor fabricante es Nvidia.

Hay una película de los hermanos Marx en la que Groucho crea una compañía que llama “Abarca y Devora”. A lo mejor las siete magníficas son las nuevas “Abarca y Devora”. Representan un llamativo 30% de la capitalización bursátil del SP 500, cierto, pero ¿no podrían llegar a hacerse con el 30% de los negocios más importantes del mundo?

Los mercados descuentan en los precios expectativas de resultados futuros. Visto el crecimiento que han tenido y como han “abarcado y devorado” al resto, no parece una idea carente de fundamento. Y más con la gasolina que va a suponer la implantación de la IAG en la economía. Porque ¿quién va a sacarle más partido a la IAG, un pequeño comercio o Amazon? ¿Google/YouTube o un medio de comunicación? ¿Cuánto tardarán Apple o X en “devorar” una parte del sector financiero? ¿O no nos damos cuenta de que ya pagamos con el móvil?

Las 7 magníficas albergan en la actualidad sus mejores cifras de todo el siglo XXI

Todavía queda mucho de que hablar en torno a los proyectos de Elon Musk para el futuro

CULTURA DE EMPRESA Y CULTURA LOCAL



David Cabero

Director para Europa de grupo BIC y experto en la toma de decisiones

Vivimos en un mundo de aceleración, de inmediatez en el que los consejos de administración y sus ejecutivos corren el riesgo de tener una mirada de sus negocios muy centrada en el corto plazo y en tres prioridades: ejecución, ejecución y ejecución. Y efectivamente la ejecución es clave, pero también es el resultado de muchas otras cosas. El deporte es un buen ejemplo para entenderlo.

Para ganar un partido de fútbol hay que defender, controlar el balón, atacar y marcar. No se puede ganar si nos centramos únicamente en lo que pasa en el área rival. Nuestra mirada ha de ser periférica, perimetral y focalizada. ¿Cómo se traduce eso en el mundo de la empresa? Primero debemos crear equipo, desarrollar una cultura que ayude a generar valor y crear estrategias ganadoras para finalmente ejecutar con brillantez y excelencia. Todos estos ingredientes no se trabajan de forma secuencial, sino de manera continua y con iteraciones que permiten ajustar y mejorar. Pero de ellos, la cultura es seguramente el ingrediente menos analizado y para mí el más importante, especialmente en tiempos de cambio y transformación. Es el que hace única a una empresa, mucho más

que su estrategia, es imposible de copiar y, por definición, difícil de cambiar. La cultura es quien nos ha ayudado a llegar hasta donde nos encontramos, por tanto ¿por qué deberíamos cambiarla?, se preguntarán los empleados cuando un nuevo líder quiera variar la forma de hacer.

La cultura de una organización se puede definir como el conjunto de actitudes, comportamientos y valores, formas de comunicar y decidir que son compartidos por un grupo de personas ya sea una familia, una empresa o un país. Los líderes deben entender la cultura de su empresa y moldearla de forma intencionada para que ésta se adapte y genere cambios positivos y crecimiento. El CEO es su primer curador o conservador. Cuando una cultura ya está definida e impregnada en todos los miembros de una compañía se considera una base importante del éxito, un elemento clave a la hora de internacionalizar. Pero ¿qué ocurre cuando una empresa escala y ha de compatibilizar la cultura propia con la del país de destino? Sin duda, se producen tensiones y conflictos que pueden impactar en la ejecución de la estrategia.

Los comportamientos de los equipos son diferentes en función de la cultura local. A modo de ejemplo, en Países Bajos y en los

países nórdicos no hay grandes diferencias sociales y todas las personas se consideran iguales independientemente del nivel jerárquico que ocupen en su ámbito profesional. Ello conlleva que las discusiones en el ámbito laboral se produzcan de tú a tú, con un diálogo abierto, y la crítica constructiva sea bienvenida. Muy diferente es la situación en los países del este y el sureste europeo. En Turquía, por ejemplo, la jerarquía genera respeto y distancia social y eso impacta en

los procesos de toma de decisiones y genera formas diferentes de colaboración.

Los directivos deben asegurarse de que la cultura de la empresa es preponderante, pero también deben tratar de comprender y respetar las culturas locales, sus normas sociales, sus valores y prácticas, y encontrar maneras

de integrar ambas. Para ello son necesarios líderes con dotes efectivas de comunicación, que ejerzan un liderazgo intercultural adaptable, así como contar con equipos multiculturales, única manera de fomentar la creatividad, la innovación y la resolución de problemas desde diferentes perspectivas. Por tanto, el líder debe poner especial atención a la hora de atraer talento nuevo. Encontrar profesionales que sepan entender la cultura corporativa y tengan la flexibilidad para

La organización es uno de los aspectos más importantes para que una empresa funcione

Empresas & Finanzas

La 'guerra hipotecaria' abarata los precios a mínimos en año y medio

Los nuevos préstamos se firman a una TAE media del 3,6%, inferior al 3,70% marcado por el euríbor

La nueva concesión aumentó un 14% interanual hasta abril tras desplomarse un 18% un año antes

E. Contreras MADRID.

Lo peor de la actividad hipotecaria ha quedado definitivamente atrás. Tras un 2023 de contracción en el negocio, las entidades han acentuado la "guerra comercial" tanto en precios como abriendo las mejores ofertas a un mayor número de clientes y el resultado es que, en abril, las nuevas operaciones se firmaban con una TAE media del 3,60%, la más baja desde enero de 2023 e, incluso, inferior al euríbor, cuya cotización marcaba también en abril el 3,703%.

Son los últimos datos estadísticos del Banco de España que permiten verificar las tendencias de mercado, aunque los precios efectivos varían en cada operación dependiendo de factores como la modalidad de préstamo contratado (a tipo fijo, variable o mixto) y el perfil de riesgo de la transacción. Cuando mayor sea la solvencia de la operación, la capacidad de repago del cliente y el tipo y cantidad de productos que contrate con la entidad o su relación previa, menor resulta el precio de la hipoteca.

De hecho, las entidades arrancaron su ofensiva comercial, bajando precios, a la vuelta del pasado verano después de haber encadenado un desplome imprevisto en el negocio con propuestas dirigidas a los mejores clientes y en la negociación de préstamos a través de brókers para no estresar la cartera completa. Se ofertaban TAEs muy inferiores al euríbor, imposibles de extender vía escaparate al conjunto de los ciudadanos, con independencia de su perfil. Con el transcurso de los meses y la inflexión del euríbor, las entidades han ido abriendo la mano extendiendo mejores propuestas a cualquier solicitante, aunque tradicionalmente reserven los precios más agresivos para esos perfiles superiores.

Rebaja de tipos del BCE

El mercado ha encadenado dos años de encarecimiento progresivo en hipotecas por la escalada de tipos determinada por el Banco Central Europeo (BCE) para doblegar la inflación. En diciembre de 2021, con el euríbor en su mínimo histórico del -0,502%, la TAE media de las hipotecas se situaba en el 1,499%. La subida posterior de tipos del BCE, desde el 0% al 4,5%, eleva esa misma TAE a un pico del 4,109% en septiembre del año pasado, cuando comienza a declinar de la mano

La remuneración de los depósitos escala al 2,53%

La remuneración de los depósitos de hogares escaló en abril pasado a una media del 2,53% (TEDR, similar a la TAE sin incluir comisiones) y del 3,19% en empresas. La alta liquidez existente en el sector financiero y el descenso en la demanda de crédito ha retrasado la traslación de la subida de tipos al pasivo. Solo los bancos de nicho y 'online' formularon ofertas desde el inicio para captar ahorro nuevo y clientes. La remuneración, en captación, ha ido paulatinamente mejorando y ese 2,53% contrasta con el 1,58% que suponía doce meses atrás, en abril del año pasado. Por tramos, la remuneración en imposiciones a un año se situó el pasado abril en el 2,48% y alcanzó el 2,98% en captación de ahorro para plazos superiores al año, ya en cotas muy similares a las europeas. La remuneración del pasivo en la zona euro se situaba en el 2,95% de acuerdo a las estadísticas del Banco Central Europeo (BCE).

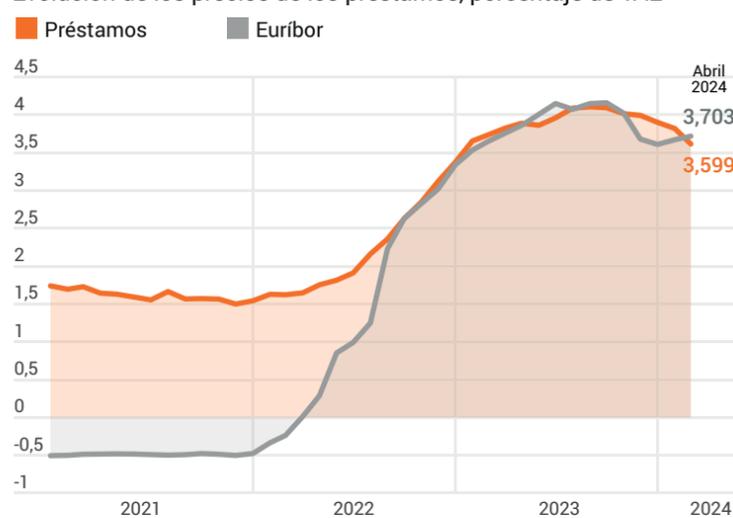
igualmente del euríbor ante la sola expectativa de que la autoridad monetaria recorra el camino inverso con el precio del dinero.

Solo ha aplicado una rebaja, de 25 puntos básicos, hasta el 4,25%, enfriando las expectativas a futuro de que acelerará la reversión de tipos. Pero el mercado hipotecario ha entrado en una dinámica diferente, alentada por la oferta y la demanda. Y es que se han despejado varias incertidumbres que también contribuyen en positivo. De un lado, no ha aflorado el rebrote significativo de morosidad que se temía por la presión sobre las economías domésticas del propio encarecimiento de su financiación con el rally de los tipos y en encarecimiento de la cesta de la compra por la inflación. De otro lado, las mejores ofertas con el cambio de ciclo en la política monetaria animan una demanda de préstamos antes inhibida por el miedo a dónde podría escalar el interés.

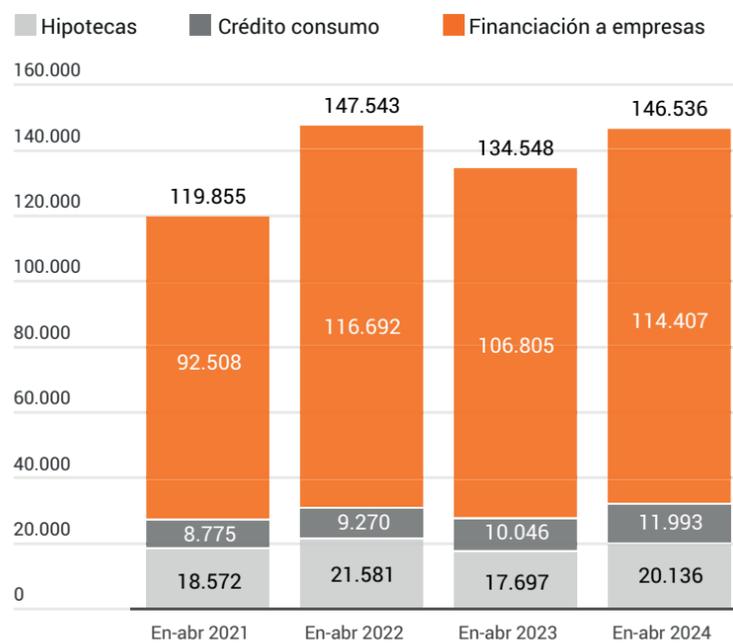
Entre enero y abril se firmaron

Las hipotecas comienzan a abarataarse

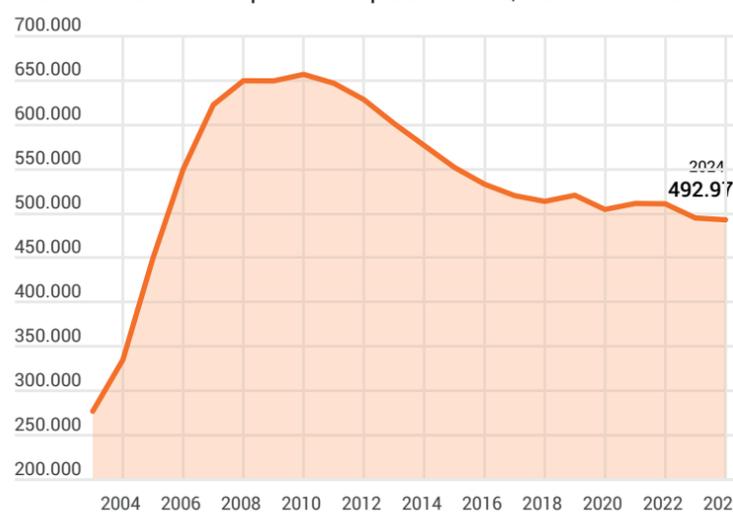
Evolución de los precios de los préstamos, porcentaje de TAE



Nueva concesión crediticia, en millones de euros



Cartera financiada de préstamos para vivienda, millones de euros



Fuente: Banco de España/AHE.

elEconomista.es

operaciones hipotecarias por valor de 20.136 millones de euros, lo que supone un aumento interanual del 13,78% que contrasta vivamente con el desplome del 17,99% que acusa-ba junto doce meses atrás precisamente por el encarecimiento del producto. En el mes estanco de abril se han fijado además contratos por 5.778 millones, la cuantía más elevada desde julio de 2022, el mes en el que el BCE aplicó la primera subida de tipos en el actual ciclo de política monetaria.

El crédito crece un 8,9%

La dinamización del mercado hipotecario no es un fenómeno aislado. En esos mismos cuatro meses, el crédito al consumo alcanzó los 11.993 millones, con un aumento interanual del 19,38% y mientras que la financiación para empresas subía un 7,11%, hasta sumar 114.407 millones también entre los meses de enero a abril. Un año antes y en comparativa interanual la concesión para empresas caía un 8,47%, aunque la financiación al consumo

Las refinanciaciones suponen un 5,38% de la concesión frente al 11% tope del pasado noviembre

repuntó un 8,37%. La financiación por los tres conceptos (hipotecas, crédito al consumo y con empresas) aumenta en el periodo analizado un 8,90% frente al desplome del 8,80% registrado en el mismo tiempo el pasado año lo que está permitiendo a la banca volver a crecer en stock financiado. Otro indicador que muestran las estadísticas es un retroceso en las refinanciaciones. En abril apenas un 5,38% del dinero dispuesto en hipotecas era para refinanciaciones frente al 11,1% tope de noviembre pasado, aunque todavía superior al 2-5% habitual y en empresas supuso un 5,6% frente al 7,2% máximo de agosto.

Las cifras resultan, no obstante, inferiores a 2022, cuando otorgaron 21.581 millones en hipotecas en ese mismo periodo de cuatro meses y 116.692 millones a empresas. La tendencia irá a más ante la necesidad también de la banca de compensar vía volumen el estrechamiento del margen por la caída de tipos.

Empresas & Finanzas



Imagen del Parlamento Europeo. EFE

La nueva Eurocámara arranca con seis normas del sector financiero en cola

Servicios de pago, protección al inversor, criptoactivos u operativa digital, claves

L. Gómez MADRID.

La nueva composición que los europeos eligieron ayer para dar forma al Parlamento de Estrasburgo llega con varias normas vinculadas al sector financiero pendientes de discutir y ser aprobadas a futuro. Otras están pendientes de desarrollarse para su aplicación directa o transposición en los países de la Unión. Las más importantes son las que tienen que ver con los servicios de pago, la protección al inversor, los criptoactivos o la operativa digital.

La primera de ellas, de acuerdo con un informe elaborado por AEFI, es la PSD3 y PSR, que supondrá un nuevo horizonte para la seguridad y competitividad en los servicios de pago de la Unión Europea. La Comisión Europea está revisando el marco actual y trabajando en la propuesta de cambios para la di-

rectiva revisada sobre servicios de pago (PSD3) y el Reglamento sobre servicios de pago (PSR). El nuevo paquete introduce cambios significativos en el sector de pagos con el objetivo de reforzar la seguridad en las transacciones y mejorar la protección de los usuarios y la armonización de los criterios de autorización para los proveedores de servicios de pagos. También se busca aumentar la competencia en los servicios *open banking* y facilitar el acceso de los proveedores no bancarios a los sistemas de pago para crear un mercado más seguro y competitivo, garantizando una mayor transparencia y confianza para los consumidores. Además, este nuevo paquete incluye regulaciones para progresar en la lucha contra el fraude y establecer normas más claras para la responsabilidad de los proveedores de servicios de pago en ca-

Divulgación de las finanzas sostenibles

En marzo de 2021 entraba en vigor un nuevo reglamento sobre la transparencia de la información en materia de sostenibilidad de los productos financieros, que tiene el objetivo de que las entidades cataloguen sus productos financieros de inversión, como los fondos, dentro del nivel de sostenibilidad que corresponda en base a los criterios establecidos. En diciembre de 2023, la Comisión sometió a consulta esta directiva que tendrá que terminarse este año.

so de transacciones no autorizadas. Se espera que esta directiva modernice el marco legal existente, adaptándose a las innovaciones tecnológicas y a los cambios en el comportamiento de los consumidores.

Euro digital

Otra de las regulaciones claves es la del Euro digital. Pese a que la Comisión Europea adoptó las propuestas a la vez, el reglamento de Euro digital está en una fase menos avanzada que la nueva regulación de pagos. La Comisión Europea y el Banco Central Europeo (BCE) llevan desde 2021 trabajando en el diseño y viabilidad del esta moneda. Los próximos pasos son la adopción por parte del Parlamento Europeo y el Consejo de una posición preliminar de cara a su negociación en trilogos y por el momento no hay un consenso que permita avanzar en la trami-

tación. Sin duda, sacar adelante el marco de euro digital será uno de los retos principales en regulación financiera del arranque de la nueva legislatura. Tras la definición de las características principales de un potencial euro digital, será el BCE el que lidere la tarea de la definición de los aspectos más técnicos sobre su desarrollo. El conjunto del proceso puede alargarse varios años.

MiCA para los criptoactivos

Su objetivo es proporcionar un marco regulatorio armonizado y seguro para fomentar la innovación y proteger a los usuarios en el espacio de los criptoactivos en la UE. Para diciembre de 2024, comienza a aplicar el Reglamento MiCA, aunque en España habrá un periodo transitorio hasta el 31 de diciembre de 2025 para los nuevos proveedores de servicios en el mercado de criptoactivos, que deberán obtener autorización por parte de la CNMV y ser registrados por la Autoridad Europea de Valores y Mercados para operar.

Inversor minorista

En mayo de 2023, la CE adoptó un paquete de medidas dirigido a fomentar la protección del inversor minorista, conocido como Estrategia de Inversión Minorista, o *Retail Investment Strategy* (RIS). Aunque la Eurocámara dio luz verde a su posición inicial en el último Pleno de la legislatura, el proceso quedó en *stand by* por las elecciones y obligará a retomar parte de las conversaciones de un paquete que por el momento no ha logrado un consenso político.

DORA en ciberseguridad

El reglamento DORA (Digital Operational Resilience Act) fue adoptado por la UE en diciembre de 2022, con el objetivo de asegurar que las instituciones financieras en la UE puedan resistir, reaccionar y recuperarse ante amenazas operativas digitales. Este reglamento aborda la seguridad digital en un contexto cada vez más tecnológico, donde los ciberataques representan riesgos significativos. A partir del 17 de enero de 2025 será aplicable en todos los Estados miembros de la UE. Al igual que el Reglamento MiCA, actualmente se encuentra culminando el desarrollo de su Nivel II.

La Fundación La Caixa, entidad que más contribuye al PIB

Conclusiones del último estudio Advice sobre el éxito empresarial

A. L. MADRID.

Los líderes de opinión consultados por la consultora Advice Strategic Consultants ha destacado la Fundación La Caixa como la entidad privada que más contribuye al Pro-

ducto Interior Bruto (PIB) de España. Según se desprende de la 30 oleada del Estudio Advice de Éxito Empresarial de Primavera de 2024, la fundación La Caixa "se caracteriza por un fuerte compromiso social y una vocación de trabajo a favor del interés general. Fundación La Caixa es propietaria (100%) del holding CriteríaCaixa, que gestiona su patrimonio empresarial. Y tiene participaciones significativas en empresas sistémicas españolas

como CaixaBank (32%), Naturgy (26%), Telefónica, Cellnex Telecom, Inbursa, AGBAR y SAB. Al mismo tiempo, empresarios, directivos, analistas, periodistas, académicos, manifiestan que son conscientes que las inversiones de CriteríaCaixa tienen por objetivo garantizar el futuro de la Obra Social de Fundación La Caixa, cuyo presupuesto, en 2024, es de 600 millones de euros", asevera Jorge Díaz Cardiel, socio director general de

Advice Strategic Consultants.

Tras Fundación La Caixa, El Corte Inglés destaca por su "liderazgo en Retail, Comercio, Moda y Distribución" y "por ser uno de los mayores empleadores de España"; CaixaBank es el "banco líder del mercado español con 22 millones de clientes; Inditex es líder mundial en moda, a lo que sesuma Pontegadea, vehículo inversor del fundador de Inditex, Amancio Ortega. Telefónica es empresa sistémica pa-

ra la economía española y "fuerte impulsora de la transformación digital". Santander resalta por ser "uno de los bancos más importantes de Europa y del mundo". "Mercadona es líder de la distribución alimentaria en España"; "Iberdrola es uno de las referencias globales en energía y en renovables". "Meliá es la primera cadena hotelera de España" y "Cellnex Telecom es líder europeo en gestión de infraestructuras de telecomunicaciones.

La farmacéutica de Rovi, Insud y el Gobierno tendrá su propia fábrica

La terna trabaja en la selección de moléculas que se producirán en las instalaciones

Rocío Antolín MADRID.

Poco a poco se van conociendo más detalles de la farmacéutica semipública en España. A día de hoy, el Gobierno, Insud Pharma y Rovi están trabajando en el plan estratégico. Uno de los puntos de la hoja de ruta inicial es que Terafront Farma-tech (nombre con el que se bautizó) posea su propia fábrica para desarrollar los respectivos medicamentos, según han explicado a eEconomista.es fuentes internas de esta compañía.

Desde el anuncio de su creación el pasado marzo, esta era una de las incógnitas que más interés había suscitado junto a su ubicación. De hecho, se contemplaban varias posibilidades. Por un lado, la utilización de alguna de las instalaciones de los laboratorios ya que cuentan con una amplia red. Y es que, Rovi posee cuatro centros de producción. En concreto, uno en Granada y tres en Madrid. También Insud Pharma cuenta con una red global de al menos 20 fábricas. La otra opción era construir su propia infraestructura, la escogida hasta el momento.

Entre los muros de la futura fábrica se desarrollarán terapias avanzadas. Actualmente, se está haciendo una selección de moléculas susceptibles para producirse industrialmente.

Por otra parte, la ministra de Ciencia, Innovación y Universidades, Diana Morant, ya dio algunos detalles



El CEO de Insud Pharma, la ministra de Ciencia, Innovación y Universidades, y el CEO y presidente de Rovi

sobre estos fármacos. Van a poseer un precio “competitivo” porque son tratamientos “muy costosos, muchas veces inasumibles por los sistemas públicos de salud”, apuntaba.

Por otro lado, el presidente y consejero delegado de Rovi, Juan López-Belmonte, durante el evento “Forbes Summit Healthcare”, indicó que en “los siguientes meses se anunciarán próximos proyectos de Terafront”. Además, la fecha previs-

ta para lanzar las dos primeras terapias al mercado es 2027. Sin embargo, no han trascendido las patologías a las que irán dirigidas.

Composición de Terafront

El Gobierno posee el 49% del laboratorio público-privado, mientras que Rovi e Insud Pharma tienen un 25,5% cada una.

Para su creación, antes de que termine el año, los tres organismos de-

ben desembolsar un total de 74,86 millones. En concreto, el Ejecutivo aportará 36,68 millones de euros y las farmacéuticas 38,18 millones entre ambas. Asimismo, la inversión puede llegar a hasta 220 millones, dependiendo de las necesidades de los proyectos que se concreten en un futuro y sujeta a la aprobación por los socios del plan de negocio.

Hace apenas unas semanas empezaron a desvelarse más nombres

de quiénes componen el consejo de administración. Por un lado, el presidente de HM Hospitales y Fundación IDIS, patronal de la sanidad privada, Juan Abarca, como consejero. Esta es la única mano privada de Terafront que no está vinculada directamente a la fabricación de medicamentos que se conozca hoy en día; y por otro lado, se ha nombrado también consejera a la directora del Instituto de Salud Carlos III, María Pollán.

El resto de miembros de la mesa se dieron a conocer a través del Boletín Oficial del Registro Mercantil (BOE). El documento reza que el presidente y CEO de Rovi, Juan López-Belmonte, ejerce el cargo de consejero, mientras que el puesto de presidente recae sobre Lucas Sigman, consejero de Insud Pharma.

También componen el consejo Javier Pérez Torrijo, secretario general y del consejo del Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación (Cdti), como secretario no consejero; y Dolores Calderón Pérez, jefa del departamento de biotecnología, tecnologías de la salud

La farmacéutica semipública anunciará proyectos en los próximos meses

y agroalimentación, dirección de evaluación y cooperación tecnológica del mismo organismo.

Para 2024 uno de los objetivos de la ministra de Ciencia, Innovación e Universidades era la creación de esta farmacéutica público-privada, una idea respaldada también desde Sanidad a través de su secretario de Estado, Javier Padilla. Cabe subrayar que esta acción está ligada al Perte de Salud de Vanguardia.

Cardiva distribuirá la tecnología de Incepto en España

La compañía venderá la Inteligencia Artificial de la francesa dirigida al diagnóstico por imagen

Rocío Antolín MADRID.

Cardiva distribuirá la Inteligencia Artificial (IA) de Incepto a los hospitales y centros españoles. Lo hará de la mano de Raindance, el área digital de la compañía con la que firmó una alianza hace alrededor de siete meses. El acuerdo entre las tres entidades tiene una duración de un trienio, aunque puede renovarse, según explican el CEO de Raindance, Gorka Gallardo, y el director general de Incepto en España, Alfonso Martínez, a eEconomista.es.

Por un lado, Cardiva se encargará de los deberes comerciales. Es decir, de llevar esta tecnología a los centros sanitarios; mientras que Raindance se ocupará de su instalación. “Asentaremos la IA, con el apoyo de Incepto, y daremos soporte al usuario para que funcione sin problema”, asegura Gallardo. “Realizaremos la labor de conexión”, termina resumiendo.

Las tres compañías prevén que esta tecnología esté implantada en un umbral de entre 25 y 30 centros sanitarios (públicos y privados) en 2025, según apuntan los ejecutivos. No obstante, todavía no han cerrado acuerdos con clientes, aunque confían en que lleguen pronto. Cabe subrayar que el portfolio de Incepto cuenta con 25 algoritmos y se ampliará con otros tres nuevos este



El director general de Incepto en España y el CEO de Raindance. EE

año, dirigidos al área de cardiología. De momento, Incepto ya está transfiriendo su conocimiento a Cardiva y Raindance. “Ya hemos empezado

y nos llevará por lo menos hasta finales de año, aunque será continuo”, apunta Martínez. Mientras tanto, ambas partes trabajan en dar a co-

nocer su producto al mercado, para lo cual están llevando a cabo una ronda de presentaciones. Cabe subrayar que Incepto ya tiene como clientes a HM Hospitales, Clínicas CEMTRO y Grupo VIVO.

Por otro lado, la compañía no cierra la puerta a que el acuerdo con Cardiva pueda ampliarse a otros países. “Primero veremos cómo va en España y si va bien podríamos hablar de extenderlo. No habría problema por nuestra parte”, afirma el director general de Incepto. A día de hoy, cuenta con presencia en Francia, Alemania, Italia, Portugal, Suiza, Reino Unido y está aterrizando en América Latina. De hecho, el año que viene prevé abrir una ronda de financiación de entre 25 y 50 millones para seguir ampliando su negocio en términos geográficos.

Empresas & Finanzas

Wegovy 'pincha' en su primer mes de venta en las farmacias españolas

La consultora Iqvia revela que el mercado de la obesidad se mantiene estable

Javier Ruiz-Tagle MADRID.

El pasado 1 de mayo, por sorpresa, llegó el famoso medicamento para adelgazar de Novo Nordisk a las farmacias españolas. Lo hizo con una fórmula poco común en el país, ya que necesita receta médica pero el Estado no subvenciona ni un euro. Y su precio no es para todos los bolsillos: hasta 292 euros al mes para un tratamiento que es crónico, según su ficha técnica.

Sin embargo, a pesar del aluvión de ventas que se presagiaban, lo cierto es que el mercado de medicamentos contra la obesidad no ha variado prácticamente nada en mayo si se compara con el resto de meses de 2024. Según los datos de la consultora Iqvia, a los que ha tenido acceso elEconomista.es en exclusiva, durante el pasado mes fue de 48 millones de euros (se incluyen todos los tratamientos que sirven para esta patología) mientras que en abril el dato fue de 47,5 millones.

Es más, la semana donde las empresas más facturaron fue la primera de abril, con 17 millones, seguida de la segunda de enero, donde alcanzó 16,9 millones. Sin embargo, la semana más lucrativa de mayo, que fue del 20 al 26, se quedó en 16,5 millones. Los datos, por tanto, demuestran que la llegada de Wegovy a España no ha estado acompañado de una explosión en las ventas de este tipo de productos.

El mercado cree que este comportamiento se puede deber a tres posibles causas. Por un lado, se piensa que existen muchas personas que han comenzado la terapia para adelgazar con otros fármacos y esto ha podido evitar que Wegovy se haya hecho con más ventas. Por otro lado, también se maneja la posibilidad de que la compañía no haya podido surtir el canal con el suficiente medicamento. Otra de las explicaciones que resuenan es que el precio ha podido repercutir en su desarrollo en el mercado dada la falta de financiación pública.



CEO de Novo Nordisk en España, Rodrigo Gribble. NACHO MARTÍN

En cualquier caso, las causas mencionadas pueden ser solucionadas en el medio plazo. Novo Nordisk ha destinado inversiones récord en su historia de cara a prepararse para inundar el mercado con Wegovy. La más llamativa es la adquisición de Catalent, uno de los gigantes de la fabricación, por más de 10.000 millones de euros. Según el acuerdo, la farmacéutica se hace con el control de tres instalaciones, que esperan que ayuden a aumentar la producción de su adelgazante a partir de 2026. Además, también ha reforzado sus plantas europeas, sobre todo las que tienen instaladas en su país de origen, Dinamarca.

El precio, por otro lado, puede verse reducido en los próximos meses debido a la futura competencia que la farmacéutica va a tener. Lilly ultima el lanzamiento en España de Mounjaro. Según explicó la compañía a este medio, será a lo largo del presente año cuando aterrice

Las terapias alcanzaron 16,5 millones en la semana más lucrativa de mayo

en el mercado. Lo que no está decidido es si la multinacional americana se decantará por una estrategia como la de Novo Nordisk, es decir, receta y precio libre, o si por el contrario buscará un acuerdo con el Ministerio para que éste lo financie parcialmente.

Más allá de Lilly, es cierto que hay muchas compañías que se quieren sumar a la fiebre de los tratamientos adelgazantes. Una de las más famosas es AstraZeneca, si bien es cierto que su desarrollo va bastante más atrasado y no se espera el medicamento antes de 2029.

China ya planea sus genéricos

Novo Nordisk se enfrentará a la competencia de genéricos en el mercado chino. Según avanza Reuters, los fabricantes locales están desarrollando al menos 15 versiones genéricas de su medicamento para la diabetes Ozempic y el tratamiento para bajar de peso Wegovy, según muestran los registros de ensayos clínicos. La farmacéutica danesa tiene grandes esperanzas de que la demanda de sus exitosos fármacos aumente en China, país que se estima tiene el mayor número de personas con sobrepeso u obesidad del mundo.

Tres de cada cuatro clientes a los que intentan subir la póliza de auto no recibe contrapartidas

El precio es el criterio determinante para cambiar de seguro de coche

A. Tejero MADRID.

El sector asegurador tiene una seria dicotomía a la hora de implementar el precio de sus pólizas. En una atmósfera marcada por la inflación, las empresas tienen que elegir entre mantener al cliente o incrementar el precio de las pólizas. No obstante, al 74 % de los clientes a los que se les ha intentado subir el precio de la póliza de coche no se les ha ofrecido nada a cambio.

Este criterio, el del precio, es fundamental, sobre todo, en los clientes que cuentan con un seguro de coche, según se deduce del 'Observatorio de Seguros en España', elaborado por la consultora Simon-Kucher al que ha tenido acceso elEconomista.es.

Asimismo, al 20% de los clientes se les ha ofrecido mejores coberturas, mientras que a otro 6% se les ha llegado a plantear una serie de contrapartidas. El mismo informe recuerda que el precio tiene menor importancia para los seguros de hogar y vida, siendo estas las pólizas más atractivas a la hora de explorar incrementos, mientras que en los seguros de auto el precio es el cri-



Firmas de contrato. ISTOCK

terio más importante a la hora de tomar decisiones.

Durante los primeros meses del año, las compañías han sido menos agresivas en el precio, reduciéndose en 11 puntos el volumen de clientes a los que se les ha intentado subir el precio, pasando de un 57% a un 46%, y aumentando en un 10 puntos porcentuales las compañías que han mantenido los precios. Así las cosas, el porcentaje de compañías que ha conseguido incrementar precios ha bajado considerablemente en todos los rangos.

La tasa de abandono o cancelación es muy elevada, siendo el precio determinante en los seguros de auto y hogar. Para reducir ese porcentaje de cambio de compañía, que en el caso de los sectores auto-hogar abarca una horquilla del 18%-25%, es necesario llevar a cabo acciones de retención y fidelización.

¿Megas, gigas y minutos ilimitados?

Consulta el comparador con las

mejores ofertas de fibra y móvil



- 📶 Ahorra tiempo y dinero.
- 📶 Compara los paquetes de fibra, datos y minutos.
- 📶 Claves para contratar la oferta más barata.
- 📶 Aclara las dudas más comunes.
- 📶 Analiza tu caso y elige tarifa.



Consulta las mejores ofertas, aquí:

www.bit.ly/comparador_fibraymovil

Empresas & Finanzas

Los seguros de fusiones y adquisiciones repuntan ante la bajada de tipos del BCE

Según BMS, las consultas sobre este producto se incrementaron un 21% en 2023

Aitor Caballero Cortés MADRID.

La concentración empresarial posiblemente protagonice durante estos años gran parte de titulares de periódicos. Se está viendo con la tendencia en algunos sectores como en la banca, donde con la crisis de 2008 finalizó el periodo de las pequeñas cajas de ahorro para pasar a grupos que, a su vez, se han ido aglutinando para seguir creciendo de manera inorgánica.

Así lo recomienda, incluso, el propio Banco Central Europeo (BCE), que busca que en un futuro cercano haya bancos europeos potentes que puedan hacer frente a los gigantes internacionales. Esta tendencia no es sectorial, sino global, ya que según el ranking que hace Trading View, entre las 20 empresas con mayor capitalización, tan solo hay una europea (Novo Nordisk).

En este punto de competencia internacional intensa, las compañías buscan hacerse fuertes, tanto en el país de origen como expandiéndose fuera de sus fronteras. Pero la subida de tipos de interés por la inflación frenó las operaciones en España. En concreto, el año pasado se registraron un 37% menos de M&A (fusiones y adquisiciones por sus siglas en inglés), pero la rebaja de 0,25 puntos producida el pasado jueves ha vuelto a reactivar el mercado, tal y como pronosticaba en un informe de Bain & Company en sus previsiones para 2024. Otro informe de MBS coincide con esta visión, y la acompaña con un dato: se incrementaron un 21% las consultas sobre este seguro el año pasado.

Aquí entran en juego los seguros M&A, que previenen a la empresa compradora o vendedora ante cualquier imprevisto en la operación una vez realizada. Según fuentes del bróker asegurador Jhasa, esta póliza la contrata el comprador "entre el 95% y el 98% de los casos" y es el vendedor quien inicia los trámites y el proceso del seguro, un hecho que es una tendencia en el mercado en los últimos años. De esta manera se traslada así la responsabilidad hacia la parte compradora.

Porque sí, adquirir una empresa o realizar una fusión entre varias conlleva ciertos riesgos: "Desde temas laborales, medioambientales o fiscales... en una fusión o adquisición, todo riesgo es susceptible de protección", explican estas fuentes.

La compra conlleva el traspaso de responsabilidades de la empresa adquirida, por lo que el propio comprador realiza una tarea preventiva llamada *due diligence* para detectar posibles contingencias en



Dos personas se estrechan la mano en una mesa redonda. DREAMSTIME

la operación Este seguro, no obstante, interviene en aquellos rincones donde la *due diligence* no llega, y el vendedor utiliza la póliza para "dar garantías y proponer una solución a través de este producto", argumentan desde Jhasa.

Un producto más común

Este seguro, comentan desde el bróker, es cada vez más frecuente porque dice que se ha vuelto "una

commodity". Afirman que la prima mínima estaba hace una década entre 70.000 y 100.000 euros, pero ahora se contemplan proyectos en los que se sitúa en unos 30.000 euros. Esto se debe a una flexibilización del producto para "dar espacio en el mercado a operaciones más pequeñas".

Esta adaptación viene como anillo al dedo para el mercado español, el cual es más descentralizado

que otros países europeos en cuanto a grandes grupos, y las pymes y medianas empresas tienen un papel fundamental en la economía nacional. De hecho, operaciones de estos grupos "son el presente y futuro del país", apuntalan desde Jhasa. Estas M&A, por tanto, no serán principalmente de un gran tamaño, sino que las fuentes de Jhasa apuestan por una mayor cantidad de operaciones, pero de un volumen menor.

"España tiene mucho margen para M&A de tamaño mediano en muchos sectores", agregan en Jhasa, y exponen que el sector de la construcción, las renovables, agro y alimentación son tres con potencial para operaciones.

Otros, en cambio, el tiempo y las crisis les hizo ganar en prudencia, como el sector asegurador. Aquí, la concentración en grandes grupos se está dando principalmente en agentes y corredores, y no tanto en las propias aseguradoras, que son desde 2008 mucho más solventes y resistentes. En Jhasa valoran que hay margen para alguna operación, pero afirma que "el movimiento, principalmente, va a estar en los brókeres".

La complicada situación de este producto en las opas hostiles

Las pólizas de este seguro suelen cubrir entre un 15% y un 30% del valor de la compañía y lo normal es que incluyan una franquicia de un 0,5% o un 1% de la transacción final. Además, en Jhasa creen que los siniestros que cubren este seguro están en auge: "Hasta en una de cada cuatro ocasiones, al menos, la franquicia tiene que intervenir antes de llegar al siniestro", declaran. Esta mayor siniestralidad también ha provocado un aumento de la acepción y colo-

cación de este producto en los últimos años. Sin embargo, como contratar un seguro de M&A supone un acuerdo entre las partes, hay en casos en los que esto no se da. El suceso entre BBVA y Sabadell es uno más en los que hay tiranteces entre comprador y vendedor. Es ahí donde este producto más sufriría, pero también es cierto que no es una situación habitual, por lo que en Jhasa no creen que esta situación "sea crítica para el seguro".

Casi 5 millones de patinetes eléctricos tendrán que asegurarse en 2026

Actualmente, los precios del seguro van de 20 a 90 euros

Aitor Caballero Cortés MADRID.

El Gobierno, a través de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), puso hace unos días encima de la mesa la regulación de los vehículos ligeros de movilidad personal que tengan un motor que impulse el movimiento para 2026. Dentro de esta normativa entran los patinetes eléctricos, aunque la nueva normativa también incluirá a maquinaria agrícola, e industrial, ya que se ampliará el concepto de vehículos a motor, por lo que incluso utensilios como carretillas eléctricas necesitarán contar con un seguro de responsabilidad civil (RC) para normalizar su situación.

Este cambio normativo, al menos en cuanto a patinetes eléctricos se refiere, afectará a casi 5 millones de estos vehículos que hay circulando en España, según datos de la Federación Española de Vehículos de Movilidad Personal (FEVEMP).

Muchas de las aseguradoras, no obstante, ya llevan tiempo en este mercado a pesar de que aún no es obligatorio disponer de un seguro. Todas las grandes se habían lanzado a cubrir los posibles riesgos de circular con este vehículo ligero con unos precios

Las tarifas se ajustarán progresivamente a la siniestralidad que se vaya registrando

bajos, debido a que la siniestralidad, por lo general, no suele conllevar la gravedad que existen en otros utilitarios como autos y motos.

Sin embargo, en los últimos años, este producto ha visto como las primas aumentaban ante el aumento de la siniestralidad por la expansión de los patinetes por todo el país. Ahora mismo, según Rastreator, el precio de este producto oscila entre los 20 y los 90 euros anuales. Acierito.com acota más y lo sitúa entre los 25 y los 60 euros, aunque bien es cierto que estas diferencias se encuentran, en especial, por las diferencias en las coberturas. Aún no hay indicios de que la prima vaya a aumentar con la regulación, pero con un mayor conocimiento de la siniestralidad de este producto por parte de las aseguradoras, la tarifa se ajustará a los datos.

Valencia ultima una línea de capital riesgo para levantar 50 millones

El IVF dotará 25 millones y seleccionará gestoras que dupliquen la inversión

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

El Instituto Valenciano de Finanzas (IVF), el brazo financiero de la Generalitat Valenciana, refuerza su apuesta por el capital riesgo. El organismo público última la puesta en marcha de una nueva convocatoria con la que busca generar 50 millones de euros en inversiones en empresas de la Comunidad Valenciana de la mano de gestoras especializadas en este sector.

La intención del IVF es lanzar la convocatoria pública de esta nueva línea este mismo mes. La institución pública destinará de forma directa 25,4 millones de euros, con el compromiso de que los fondos de las gestoras elegidas al menos dupliquen esos fondos para inversiones a realizar en compañías ubicadas en el territorio valenciano.

Entre las condiciones establecidas para optar a los fondos, el Instituto tiene intención de poner el foco en la financiación de proyectos de impacto social y medioambiental, por un lado. El otro campo que se quiere priorizar son los fondos que financien la transferencia tecnológica desde las universidades y centros de innovación al mundo empresarial.

El organismo de la Generalitat Valenciana, que financiará esta iniciativa con fondos europeos del Programa Operativo Feder 2021-2027, prevé elegir finalmente a entre seis y ocho gestoras de fondos para llevar a cabo este proceso de colaboración. Una vez seleccionadas está



Enrique Montes, director general del IVF. GUILLERMO LUCAS

previsto que materialicen inversiones por un importe de entre dos y seis millones de euros por empresa.

El propio director general del IVF, Enrique Montes, apunta que en los últimos meses han tenido encuen-

tros con una treintena de gestoras que han mostrado interés en esta convocatoria y que conocen los instrumentos de capital riesgo que ya tiene en marcha.

De hecho el IVF está presente actualmente en 14 fondos de capital

riesgo que han tomado participaciones en 93 empresas de la Comunidad Valenciana, principalmente startups, en los últimos años. En total, el volumen de inversión generada por esos vehículos alcanzó los 54 millones de euros.

Los antecedentes

La mayoría de esas participaciones proceden de los 8 fondos en los que el IVF entró precisamente gracias a dos convocatorias financiadas con el anterior programa de los Feder. Entre ellos se encuentran Sabadell Asabys Health, especializado en salud, además de vehículos de K-Fund, Columbus, Draper, Demium, Inviwo y GED.

Dentro de esa estrategia de colaboración público privada el IVF también seleccionó en 2021 a Oquendo Capital para gestionar un fondo de deuda bautizado como *Im-*

Los vehículos actuales del IVF en capital riesgo ya están presentes en 93 empresas

pulsa y dirigido a reestructuraciones de empresas golpeadas por la crisis del Covid. Además, eligió a MCH como gestora de un fondo de fondos, denominado *Creix*, con el que apoyar a empresas en fase de crecimiento.

Suavinex reduce filiales tras la entrada de Peek a Boo como dueño

La firma de chupetes y puericultura creció un 12% en 2023

Á. C. Á. VALENCIA.

Una de las marcas de chupetes y biberones más conocidas de España, la alicantina Suavinex, ha visto como las sinergias creadas con su nuevo dueño, el grupo francés de puericultura Peek a Boo, le han permitido dar un nuevo estirón a las ventas, a la vez que ha reducido filiales. La compañía alicantina alcanzó unas ventas de 49,82 millones en 2023, lo que supuso un incremento del 12% por las sinergias generadas y la entrada en nuevos mercados con el grupo francés, que pertenece al fondo británico Bluegem.

Su nuevo socio mayoritario ha aplicado en 2023 varias medidas para reordenar y adaptar el grupo alicantino a la nueva realidad del conglomerado del que forma parte. Así, ha absorbido la otra filial que tenía su dueño en España, Béaba Spain, que comercializaba su marca más reconocida. Dentro de ese proceso de racionalización ha liquidado dos sociedades fuera de España. Una es Suavinex France Laboratories, la filial en el país vecino y donde se ubica su nuevo dueño, y la otra Suavinex Trading, ubicada en Shanghái (China). La empresa ganó 1,75 millones de euros, sensiblemente por debajo de los 6,7 millones del año anterior, en que se incluyó la venta de su instalaciones por 19,4 millones a un fondo francés.

Hoff lleva sus zapatillas a India en alianza con Myntra

La marca de Elche que ya suma 275 empleos crecerá con una nueva sede en septiembre

Á. C. Á. VALENCIA.

Hoff, la empresa de zapatillas de tipo *sneakers* que nació en 2016, sigue pisando fuerte para consolidar su marca a nivel internacional. Después de extender su presencia en Europa, donde ya cuenta con tiendas propias en capitales como París, Londres o Lisboa, e iniciar el despliegue de sus franquicias en Latinoamérica, uno de los grandes mercados que quiere sumar es el de la India, donde ya tiene una alianza con un operador local.

“Vamos a empezar con una prueba en India junto a Myntra, que es un partner que llega a todas las principales marcas de moda del mundo”, explica Fran Marchena, fundador y CEO de The Hoff Brand. Aunque se trata de un paso inicial, el país más poblado del mundo de la mano de Myntra, la principal plataforma de comercio online de ropa y moda allí, con marcas como Mango, Tommy Hilfiger, Levis o Nike, abre un nuevo horizonte de oportunidades.

Además, la empresa española de calzado también tiene previsto nuevas aperturas en Oriente Medio, con una franquicia en Doha (Qatar) “y alguna más que va a ir llegando en otros mercados”, comenta Marchena. La empresa ilicitana mantiene su velocidad de crucero



Fran Marchena, CEO de Hoff. EE

y tras facturar más de 50 millones de euros en su último ejercicio cerrado en mayo prevé “dar el siguiente salto” y superar los 70 millones en este ejercicio.

“Parte del éxito de Hoff es que aunque nacimos *online* también tenemos una mentalidad muy *offline*. Por eso abrimos enseguida el canal multimarca, que hoy representa el 45% de las ventas, y nuestras tiendas. No vamos a apostar más por uno que por otro, vamos a maximizar cada uno y queremos crecer en todos”, comenta Marchena sobre su estrategia.

El empresario reconoce que en el caso del comercio electrónico, aunque han crecido un 30%, “se han encarecido los costes, fundamentalmente los de logística y transporte, lo que dificulta el crecimen-

to internacional sólo online”.

La compañía mantiene su objetivo de llegar a los 100 millones de euros en 2025. Para conseguirlo, no sólo amplía su red comercial en todos sus canales. También ha reforzado su estructura con el fichaje como director general de Sergio Odriozola, procedente de la estadounidense GAP y con experiencia en grupos de moda como Inditex y Mango.

Hoff, que ya cuenta con 275 trabajadores en conjunto, también ampliará sus instalaciones centrales, con su traslado en septiembre al Campus Tecnológico de Elche para hacer frente a su crecimiento. Actualmente la marca de calzado tiene 75 personas en su sede central y con este traslado tendrá espacio con capacidad para 135 trabajadores.

Empresas & Finanzas

IMC Toys busca comprador en plena reestructuración por la crisis del juguete

El fabricante de los 'Bebés Llorones', abierto a que alguien adquiera la mayoría

Carles Huguet BARCELONA.

Cuando en 2018 IMC Toys optó por aterrizar en Estados Unidos, poco se imaginó de lo que le esperaba en el lustro siguiente. El coronavirus y las tensiones en las cadenas de suministros mundiales cogieron a la compañía, fabricante de los populares Bebés Llorones, con el pie cambiado. La deuda comenzó a ser un problema, hubo que hacer recortes a pesar del éxito de los productos hasta llegar a la situación actual, en la que se busca un inversor para inyectar capital en la organización.

El consejero delegado de la compañía catalana, Albert Ventura, explica a *elEconomista.es* que la compañía trabaja para encontrar un comprador, ya sea para un paquete minoritario –la prioridad– como la mayoría “en función de las características del inversor”. La compañía trabaja de la mano de KPMG para encontrar un socio que se incorpore a un capital formado por 18 accionistas, especialmente antiguos directivos y pequeños empresarios locales.

La firma ha tenido que mantener la inversión para alimentar y pro-



De 2019 a 2021, los Bebés Llorones fueron el juguete más vendido de España. EE

mocionar los artículos con, por ejemplo, una serie de animación disponible en Netflix. Esta necesidad ha implicado que, en el contexto de una caída de ventas, no haya podido recortar la deuda en los últimos años y se haya visto en la obligación de buscar este nuevo inversor.

El pasivo ronda los 60 millones de euros. Y en paralelo a la búsqueda de un nuevo socio, la cúpula de

la empresa está en negociaciones con la banca, también asesorada por KPMG, para encontrar la manera de que las entidades le mantengan el apoyo ante las tensiones financieras. Ventura garantiza que las conversaciones con los acreedores están todavía en curso.

La cronología de los problemas de IMC Toys arrancó en el ejercicio 2018, cuando aterrizó en Esta-

dos Unidos para acelerar su expansión internacional. Era su mayor mercado y por lo tanto el que más inversión necesitaba. Se acometió, pero la empresa sufrió primero el covid y luego las tensiones en la cadena de suministro. “En 2021 pagamos cinco o seis veces los costes normales y encima mucho producto nos llegó tarde, después de Navidades”, lamenta Ventura.

Desde entonces la situación no ha mejorado en exceso, con un 2022 en el que les afectó la subida de tipos de interés y la guerra de Ucrania en un momento en el que contaban con demasiado *stock*. “En 2023 el sector volvió a caer y en 2024 sigue cayendo”, añade el directivo catalán.

La organización ha puesto en marcha un paquete de medidas para tratar de enjugar la situación. El año pasado lanzó un plan de reestructuración que arrancó con un expediente de regulación de empleo (ERE) para 34 trabajadores de los más de 200 con los que contaba. También recortó 25 empleos en las filiales de Hong Kong, Alemania y Reino Unido y se dejaron de renovar otros 20 contratos.

IMC Toys ya tuvo que hacer un ERE en 2023 y recortar empleos en filiales internacionales

Además, el grupo optó por vender una nave industrial que tenía en Sallent (Barcelona) para financiar una ampliación de capital con tal de ganar tiempo y liquidez.

Según consta en la memoria de 2023, IMC Toys abogará por productos de menor precio y centrará sus esfuerzos de creación de productos audiovisuales en los productos de éxito y no en todos.

El fondo GHO se sienta con la banca para refinanciar 115 millones de Alcaliber

La compañía fundada por Abelló ficha a KPMG para negociar con las entidades

C. Reche MADRID.

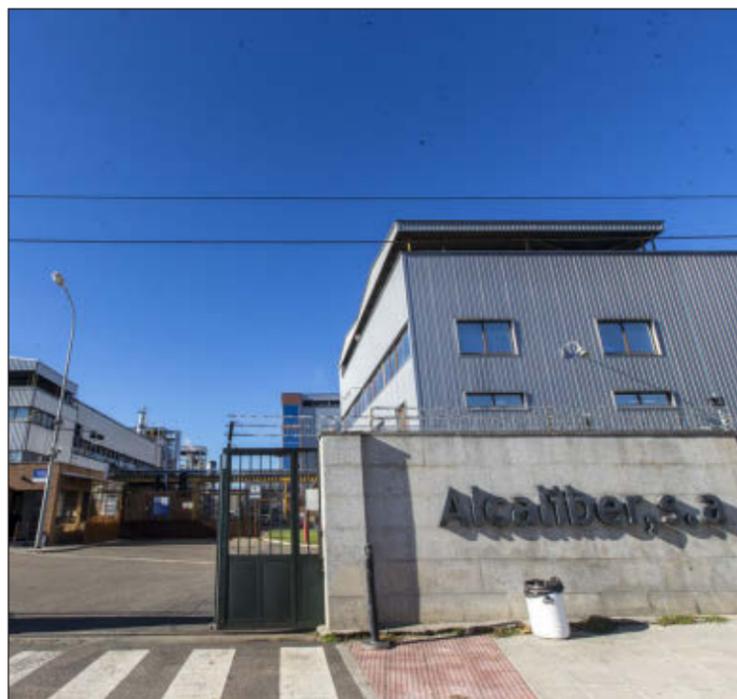
Alcaliber, farmacéutica referente en el negocio del opio que fue impulsada por Juan Abelló a través de su holding Torreal y pasó a manos del fondo británico GHO en 2018, se sienta con la banca para poner en orden su deuda. La compañía ha fichado a KPMG para reelaborar el calendario de pagos y vencimientos a 115 millones de euros de pasivo que acumula la empresa, que vivió un boom de crecimiento durante la pandemia y ahora necesita adecuar su estructura al nuevo contexto, según distintas fuentes consultadas por *elEconomista.es*. El objetivo es llegar a un acuerdo con las entidades financieras, asesoradas por Alvarez & Marsal, en los próximos meses.

De cerrarse, Alcaliber acordaría su segunda refinanciación en dos años. La anterior se logró el 20 de septiembre de 2022 mediante ho-

mologación judicial frente a Banco Santander, CaixaBank, Abanca, Banca March e Ibercaja, principalmente. La gestora Oquendo, que acostumbra a financiar compañías con deuda convertible en capital, también participó del primer acuerdo, si bien su exposición es menor.

Fuentes del proceso indican que Alcaliber, que históricamente ha sido una compañía tremendamente estable y con capacidad para generar caja, se ha visto afectada tras la extinción del Covid. La clave: los productos de la compañía van dirigidos a prescripciones médicas que se han reducido tras el final de la pandemia y, por tanto, el cliente final necesita. Todo ello se ha traducido en unas menores ventas y en “la necesidad de adecuar la nueva estructura de capital adaptada a la nueva situación”, explican las voces consultadas.

Hasta el momento, las cuentas de



Fábrica de Alcaliber. EE

la compañía disponibles en el Registro Mercantil no muestran un descenso del negocio. Las cifras de 2022 de Alfa Topco, sociedad cabecera del grupo y dependiente de la luxemburguesa Healthcare Services, revela una cifra de negocios de 55 millones de euros (un 38% más), si bien se señalaba ya entonces que “los márgenes se han visto reducidos como consecuencia de la inflación de costes sufrida en todos los insumos de la sociedad”.

Valorada en 250 millones

Alcaliber fue comprada hace cinco años por el fondo británico GHO, que tuvo competencia de otros fondos (Charterhouse, ProA Capital y Alantra), al empresario español Juan Abelló. La operación, asesorada por Rothschild, estuvo valorada entre 200 y 250 millones de euros. La valoración del laboratorio español supuso que el comprador, desembolse un múltiplo de entre 10 y 12 veces/ebitda (resultado bruto de explotación), lo que va en línea con lo que se está pagando en el sector. Hasta entonces la compañía vivía una historia de éxito, pues era líder en la producción de morfina, con una cuota de mercado del 27% a nivel mundial, y producía el 18% de la tebaina, otro alcaloide opiáceo usado en numerosos fármacos.

LA POBRE CALIDAD DEL DATO, EL ENEMIGO 'NÚMERO 1' DE LA IA

Jamie Kiser (Qlik): "Si la información que se vuelca en el sistema es basura, los resultados serán basura"

Carlos Bueno MADRID.

Durante los últimos años, las empresas han obedecido el mantra de que los datos eran el nuevo oro en esta época de la digitalización. Por ese motivo, han estado guardando y acumulando información de todo tipo, muchas veces sin saber exactamente para qué. Así lo indican diferentes informes de consultoras y firmas de análisis. Ahora, parece que ha llegado el momento de sacar provecho a todo ese material. Para alcanzar esa meta, vamos conociendo herramientas que buscan precisamente simplificar esa estrategia. Es la conclusión principal del Qlik Connect, el evento anual que acaba de celebrar esta compañía especializada en integración de datos, analítica e inteligencia artificial (IA). La compañía, especializada en analítica avanzada de datos e IA, ha lanzado nuevas soluciones para facilitar el salto de las empresas (con buenos datos) a la era de la Inteligencia Artificial. He concreto, la compañía ha desvelado nuevas herramientas dirigidas precisamente a facilitar esa transición desde compañías 'data-driven' a empresas 'IA-driven'. El objetivo es convertir entornos de datos complejos en información práctica para tomar mejores decisiones. Aunque también advierten de que "si la información o datos que hemos acumulado y que volcamos en ese sistema son basura, las respuestas que obtengamos después también serán basura". Así nos lo explica Jamie Kiser, Chief Operating Officer de Talend en Qlik. Precisamente su división, Talend (adquirida por Qlik en 2023), ofrece un conjunto de herramientas para recopilar datos en bruto de múltiples fuentes y homogeneizarlas de forma sencilla.

Así, conviene empezar por el principio y, como nos dice el CEO de Qlik, Mike Capone, "conviene ponerse manos a la obra, porque todos están trabajando en estrategias de IA, pero antes hay que pulir esas bases de datos. Los grandes modelos de lenguaje (LLMs) van a evolucionar y cada vez habrá más de ellos, pero nadie va a arreglar tus datos por ti. Tienes que hacerlo tú mismo", advierte.

Los más de 40.000 clientes que ya usan las herramientas de Qlik - el más significativo en España es Caixabank- podrán aplicar con más facilidad usos de la IA con Qlik Talend Cloud y Qlik Answers. La primera de ellas se caracteriza por in-



Mick Capone, consejero delegado de Qlik. CB

tegrar datos de una manera ágil y en entornos privados. Porque ésta es otra de las claves: avanzar hacia la privatización de la IA de manera que los modelos de lenguaje natural que estemos enseñando no puedan, llegado el caso, beneficiar a la competencia... Los ingenieros de esta plataforma también se han asegurado de que Qlik Talend sea

Hasta 120 países ya cuentan con algún tipo de regulación o uso ético de los algoritmos

compatible y se comunique con otras herramientas de la nube (Qlik Cloud) y de analítica de datos (Qlik Analytics) de la misma casa.

La otra herramienta para beneficiarse de las ventajas de la IA es Qlik Answers, enmarcada en lo que conocemos como IA generativa. Como tuvimos ocasión de comprobar con varios ejemplos, en este ca-

so, una vez que el sistema tiene acceso a toda la información de la compañía, podemos hacerle preguntas sobre los pedidos que fueron cancelados. A partir del análisis de esa información, podrá facilitarnos informes y conclusiones, incluso recomendaciones de mejora, de por qué se produjeron esas pérdidas en las ventas. De esta manera, si concluye que esas ventas frustradas se produjeron por problemas en los envíos o retrasos en las entregas, identificará también las rutas más problemáticas, las compañías de transporte que suelen fallar más... Y, a partir de ahí, podremos tomar las medidas que consideremos.

Como telón de fondo de la implantación creciente de la IA en las empresas, tenemos el tema regulatorio y la necesidad de transparencia en el uso de los datos. Para ello, desde Qlik han creado un consejo ético que asesorará a las empresas en el despliegue de sus soluciones atendiendo también a la regulación de cada país. Recordemos que en estos momentos 120 gobiernos de todo el mundo ya cuentan con al-

gún tipo de legislación al respecto.

Preguntamos a Mike Capone, CEO de Qlik, sobre la posible necesidad de converger en una regulación única global. "Lo que me gusta ver ahora mismo, que me parece genial, es cómo están colaborando los gobiernos de los países y las empresas sobre cómo podemos hacer todo esto juntos de la manera correcta. Eso es lo que va a impulsar el éxito en este mercado. No estamos viendo al gobierno tratando de detener todo y al sector privado ignorando al gobierno, sino que tienen que estar juntos y precisamente eso es lo que estamos viendo".

Qlik ha aprovechado esta convención anual para presentar una nueva alianza con Amazon Web Services (AWS) -que sigue siendo la mayor nube del mundo- para acelerar esa adopción de la IA en las compañías. Aunque Qlik tenga sus propios servicios de cloud, con este acuerdo quieren que más compañías puedan "capitalizar sus bases de datos".

En palabras de Chris Grusz, director General de Alianzas Tecnológicas de AWS, "esta colaboración

con Qlik ayudará a nuestros clientes a aprovechar la analítica avanzada y la computación en la nube de forma más eficaz, sobre todo, a la hora de realizar despliegues de IA generativa". "Nuestros esfuerzos combinados se centrarán en simplificar la forma en que las empresas integran y aprovechan la IA para obtener beneficios cuantificables", ha añadido.

En otro capítulo, el de la sostenibilidad, Qlik ha ampliado la colaboración con la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC) para que esa agencia de la ONU use sus soluciones de forma gratuita para paliar los efectos del calentamiento global. Esta acción se suma a la alianza que ya aplica con la ONG C40 Cities, que viene usando esas herramientas para unificar los datos de las más de 90 ciudades asociadas, entre ellas Madrid y Barcelona. A partir de ahí, es posible establecer recomendaciones, detectar tendencias de mejora, realizar análisis preventivo o generar sinergias entre urbes con problemáticas similares.

Empresas & Finanzas

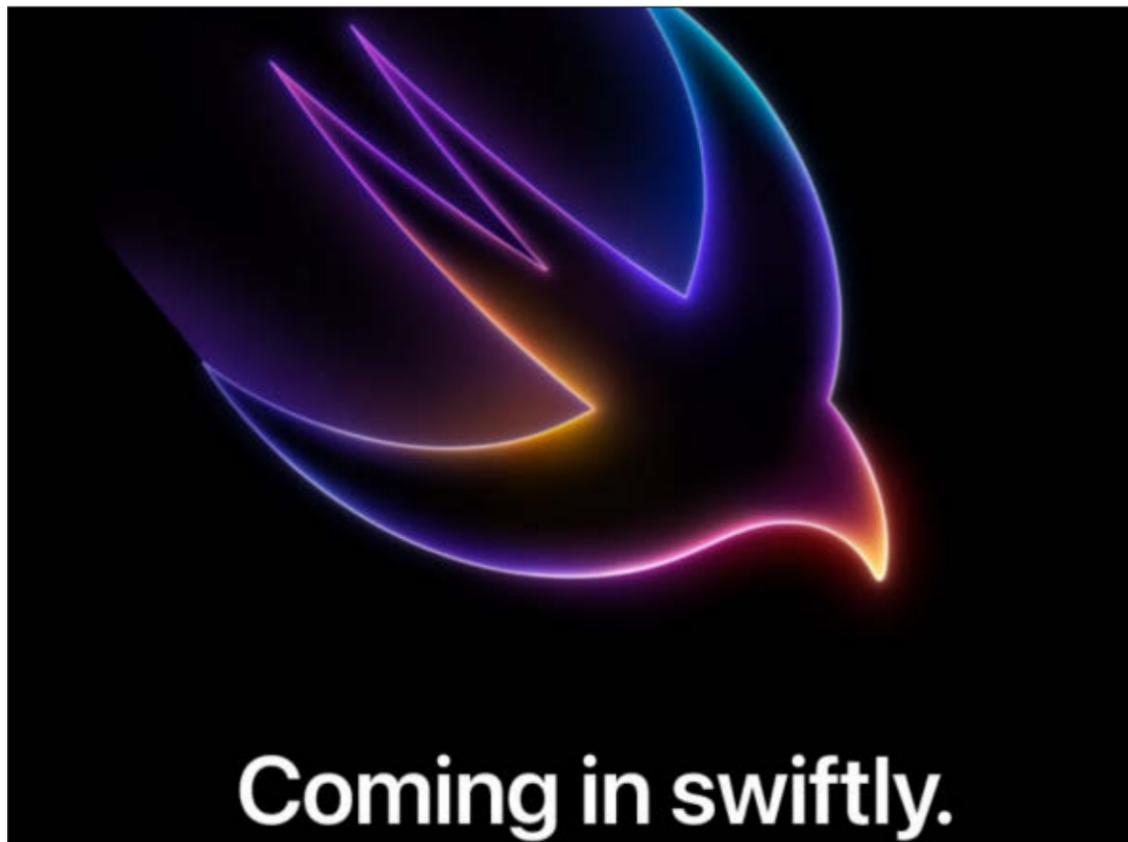
Apple desvelará su apuesta por la IA, nuevo recurso para renovar el 'iPhone'

Inicia la conferencia mundial de desarrolladores más esperada de la década

Antonio Lorenzo MADRID.

Apple inicia este lunes su Conferencia Anual de Desarrolladores (WWDC), lo que viene a ser sinónimo de uno de los días más grandes del año para la compañía de California. Algunos analistas consideran que los anuncios que desfilarán en las próximas horas en la sede de Cupertino serán más trascendentes que la propia presentación de la nueva gama de iPhones, prevista para mediados de septiembre. En esta ocasión, la multinacional está "obligada" a desvelar sus cartas sobre Inteligencia Artificial Generativa. De hecho, el aterrizaje de las tecnologías cognitivas en los dispositivos de la manzana proporcionan argumentos comerciales suficientemente poderosos para que los clientes del iPhone se animen a renovar sus terminales.

La IA generativa de Apple no sólo implica nuevas actualizaciones del asistente Siri, llamado a enriquecerse con prodigiosas prestaciones, como el control de numerosas aplicaciones, sino también con la integración de una nueva generación de algoritmos comprometidos a automatizar tareas impensables hasta hace unos años. De esa forma, las actualizaciones de iOS18 y MacOS tienen todos los visos de protagonizar un salto histórico respecto a versiones anteriores. Con el objetivo de mejorar la experiencia de usuario, los observadores tienen especial curiosidad por conocer cómo serán los emojis personalizados generados mediante IA. A grandes rasgos, el prodigio promete convertir en animación gráfica las instrucciones de texto introducidas (prompt). Ese nuevo nivel de personalización será uno de los rasgos de identidad de una IA 'made in Apple' que también será capaz de responder correos electrónicos



Anuncio de presentación de la WWDC 24 de Apple, que arranca este lunes. EE

y correos de forma mucho más certera que las simples "ok" y "muchas gracias" de otras plataformas. También se apuesta por la mejora en la redacción de los mensajes, más allá

del texto predictivo, con sistemas de autoedición que además de corregir las faltas ortográficas y sintácticas, así como la sugerencia de comas.

Pendientes de una alianza de Siri con el ChatGPT de OpenAI

Los analistas se muestran expectantes ante cualquier aproximación de Apple con OpenAI. En caso afirmativo, la compañía participada de Microsoft ganaría fuerza entre los oligopolios de la tecnología, frente a las propuestas de Google (Gemini). Al margen de las prestaciones casi mágicas de la esperada nueva generación de algoritmos cognitivos, la IA de Apple dedicará especiales recursos para la mejora de la privacidad y la seguridad de los usuarios, conceptos que tradicionalmente cotizan al alza en el gigante de California.

Entre otras novedades, Apple podría ofrecer resúmenes no solo de correos electrónicos y notificaciones sino también de páginas web o artículos de prensa online. En el ámbito de la fotografía, algunos expertos apuestan por la llegada de nuevas herramientas de edición gráfica, algunas de ellas capaces de eliminar objetos de imágenes. También se podría realizar búsquedas desde la captura de la cámara, como ya realizan otros fabricantes.

En cuanto a la gestión de la batería, una vez que el dispositivo conoce la geolocalización del usuario, la propia máquina podría activar sistemas de ahorro en cuanto sospeche que estará varias horas lejos del enchufe eléctrico habitual.

Ayudas públicas de 111 millones para proyectos en la nube

El Gobierno adjudica fondos a Telefónica, Open Nebula y Arsys

elEconomista MADRID.

El Gobierno, a través del Ministerio para la Transformación Digital y de la Función Pública, ha financiado tres proyectos nacionales (Telefónica, Open Nebula y Arsys) con una inversión pública de 111 millones de euros, para la investigación y desarrollo de tecnologías avanzadas de computación en la nube, según informa la agencia Europa Press. En este contexto, la inversión, financiada a través de los fondos europeos Next Generation, está enmarcada en el Proyecto Importante de Interés Común Europeo en Sistemas Integrados de Computación (IPCEI-CIS).

Las tres propuestas estimadas están lideradas por las empresas Telefónica, OpenNebula y Arsys y desarrollarán infraestructuras y servicios para esta tecnología de tratamiento de datos con acceso en la nube. La inversión pretende tener "efectos positivos indirectos" en toda Europa, mejorando la conectividad de la infraestructura digital transfronteriza y apoyando proyectos de infraestructuras y servicios edge.

El proyecto de Telefónica persigue diseñar y desplegar al menos 28 nodos 'edge' para crear una solución en nube descentralizada, sostenible, segura, distribuida y de multiproveedor, mientras que el de Open Nebula se dirige a crear un software de código abierto que permitirá a las empresas desplegar instancias de nube europea de forma sencilla. El proyecto de Arsys va a crear un gemelo digital para poder mejorar la sostenibilidad y eficiencia de los Centros de Procesamiento de Datos.

elEconomista.es

Gana en bienestar

Compara servicios y las

mejores tarifas de seguros médicos



- 🔍 Calcula el precio para las coberturas más demandadas.
- 🏆 Las mejores compañías con las mejores tarifas.
- 📄 Contrata sin comisiones ni costes añadidos.
- ⚡ Compara precios, ahorra tiempo y dinero.
- 🏠 Todos los tipos de seguros médicos.



Consulta las mejores tarifas, aquí: www.bit.ly/comparador_seguros salud

El juez da la razón a los fundadores de BQ ante VingGroup: la venta fue legal

Los tribunales fallan contra el grupo vietnamita que trató de anular la operación

Javier Romera MADRID.

El Tribunal Superior de Justicia de Valencia ha avalado el proceso de venta de Mundo Reader, la empresa fundada en 2009 por un grupo de jóvenes ingenieros de la Universidad Politécnica de Madrid y propietaria de teléfonos móviles, tabletas y otros dispositivos electrónicos de la marca BQ. En febrero de 2019 el fabricante vietnamita VinGroup adquirió el 51% de los derechos de voto de la tecnológica española a los fundadores y a la firma de capital riesgo Diana Capital, que había entrado cuatro años antes, por 37,7 millones. Ahogada por las deudas, la empresa entró sin embargo en concurso de acreedores y acabo en liquidación con un pasivo de más de 40 millones de euros.

VinGroup, propiedad del magnate vietnamita Pham Nhat Vuong, intentó entonces anular la operación y presentó una demanda ante la Corte Arbitral de París, que dio sin embargo la razón a los fundadores de la firma y obligó a la empresa vietnamita a pagar más de 800.000 euros en concepto de costas. VinGroup presentó entonces un recurso ante el Tribunal Superior de Justicia de Valencia, que lo ha desestimado.

Incumplimiento

En el informe correspondiente al ejercicio 2019 VinGroup había llegado a asegurar, casi doce meses después de efectuar la compra, que estaban “en proceso de determinar el valor razonable de los activos identificables y deudas” de BQ. Los tribunales, sin embargo, han considerado que todo se hizo según lo pactado.

Según mantienen las fuentes consultadas por este periódico, a pesar de las resoluciones dictadas ahora primero por la Corte Arbitral de Pa-



La antigua sede de BQ. F. VILLAR

rís y después por el Tribunal Superior de Justicia de Valencia, el empresario vietnamita Phan Nhat Vuong, cuya fortuna se estima en más de 4.500 millones de dólares

(unos 4.200 millones de euros al cambio actual), ha incumplido el pago de las deudas, por lo que los fundadores de BQ han presentado una demanda de ejecución del lau-

do. VinGroup, que es propietario también de la empresa de vehículos eléctricos VinFast, se enfrenta ahora a una demanda por parte de los antiguos dueños de la empresa tecnológica española por incumplimiento de contrato, ya que, según denuncian, en la operación de venta se garantizaba un volumen de trabajo que no se ha cumplido, por lo que reclaman más de 35 millones de euros.

Hay que tener en cuenta que VinGroup adquirió las acciones a un precio además muy inferior a la valoración que llegó a alcanzar cinco años antes la compañía. Pagó 36 millones de euros cuando la firma llegó a estar valorada en 200 millones de euros en 2014.

La valoración de la compañía se redujo un 30% tras la auditoría

La valoración de BQ para su venta a VinGroup se pactó a finales de 2018 en 100 millones de euros más deuda. Sin embargo, tras realizar la ‘due dilligence’ o auditoría de los activos, el precio acabó reduciéndose a 70 millones más deuda. La valoración de la compañía se había reducido sustancialmente en los últimos años, teniendo en cuenta que cinco años antes de la operación el valor de la empresa llegó a situarse en 200 millones de euros. Los vietnamitas tienen ahora pendientes de pago las costas tras perder la demanda presentada.

Barnes pone el foco en Cataluña con la apertura de tres oficinas

La inmobiliaria de lujo nombra nuevo director en Barcelona

Aleix Mercader BARCELONA.

La inmobiliaria francesa de lujo Barnes ha decidido relanzar su marca en Cataluña y, para ello, ha fichado Albert Milián como nuevo *managing director* en Barcelona. Durante los últimos ocho años, la compañía ha operado en la Ciudad Condal bajo régimen de franquicia. En España, los máximos responsables de la firma son Alvisé Da Mosto y Pierre de Saint Vincent.

En una fase inicial de despliegue, la agencia contará con oficinas en Barcelona, Begur y, para septiembre, Port Balís (Sant Andreu de Llavaneres). “Con estas ubicaciones, Barnes abarca-

100
MILLONES DE EUROS

La marca quiere alcanzar este volumen de intermediación en el territorio en tres años

rá toda la costa catalana desde el Garraf hasta el Alt Empordà, pero no nos cerramos a la posibilidad de expandir nuestra presencia con nuevas oficinas”, comenta Milián, que procede de la filial inmobiliaria de Sotheby’s en Barcelona.

Barnes se focalizará en el cliente internacional, asumiendo como naturales el francés y el estadounidense, y se ha marcado un volumen de intermediación objetivo de unos 100 millones de euros en los próximos tres años. En el caso estadounidense, la firma hará valer su alianza con Compass, una inmobiliaria reconocida al otro lado del Atlántico.

Badi capta siete millones de Barlon Capital y el Santander

La ‘proptech’ lanza Getaway, un vertical de escapadas turísticas

Aleix Mercader BARCELONA.

Badi ha cerrado una operación financiera de siete millones de euros liderada por Barlon Capital y Banco Santander. La empresa con sede en Barcelona, especializada en

la comercialización de activos residenciales, ha detallado que el importe se divide en cinco millones en capital (Barlon) y dos millones en deuda (Santander).

Con esta operación, la *proptech* quiere consolidar el crecimiento de sus tres verticales: Badi Marketplace, Badi Plus y la reciente Badi Getaway. La actividad original de la app fundada y dirigida por Carlos Pierre se basa en el alquiler de habitaciones entre particulares y si-

gué siendo su principal negocio. Actualmente, la plataforma tiene más de 700.000 habitaciones publicadas y acumula cinco millones de descargas.

Sin abandonar un modelo puramente de gestión, la empresa creó hace dos años Badi Plus para ofrecer un tipo de activos con prestaciones y acabados premium. Esta división dispone de más de 300 camas con el objetivo de llegar a las 800 a final de año.

Este 2024, la firma ha lanzado Badi Getaway para ofrecer escapadas turísticas fuera de las grandes ciudades. Por el momento, solo se cuenta con el hotel *boutique* Castell de Vallgornera (Peralada, Girona). El agrandamiento de esta cartera hotelera se hará de forma meditada y oportunista, puntualiza Pierre.

Objetivos en 2024

Durante el último año, la compa-

ñía ha crecido hasta alcanzar ebitda positivo y, en 2024, estima una facturación de 10 millones de euros. Actualmente, Badi emplea a unas 25 personas y prevé reforzar su división de tecnología.

Por otro lado, la plataforma se halla en conversaciones con potenciales socios financieros para lanzar un vehículo con el que adquirir activos de forma directa, lo que daría un giro a su aproximación *asset light* al sector residencial.

Empresas & Finanzas

Vodafone suma inversiones de 2.300 millones en su red española de 5G

Celebra cinco años del primer encendido comercial de la tecnología en el país

Antonio Lorenzo MADRID.

Un día como hoy, hace justo cinco años, Vodafone España anunció el lanzamiento de los primeros servicios comerciales de 5G. Eso ocurrió el 10 de junio de 2019 y aquella misma semana realizó el encendido su red en 15 grandes ciudades. Aquel hito convirtió al operador en el primero en España en poner a disposición de sus clientes los servicios 5G y en una de las primeras telecos en subirse a la nueva generación de telefonía en Europa.

Un lustro después, Vodafone España ha hecho balance de sus inversiones acumuladas en 5G para sumar hasta 2.308 millones en la referida super banda ancha móvil. También cuenta con 2 millones de clientes con tarifas 5G ilimitadas en datos 5G, todos ellos bajo una cobertura que alcanzará a finales de este año más del 82% de la población, con 2.700 municipios. Con estos datos, la teleco supera con creces las obligaciones de despliegue comprometidas con el Gobierno.

En el corto plazo, Vodafone España también se ha propuesto reducir la brecha rural en España con

la extensión de su red 5G en 147 poblaciones de menos de 1.000 habitantes, y en 553 poblaciones entre 1.000 y 50.000 habitantes.

Julia Velasco, directora de Tecnología y Operaciones de Vodafone España, ha valorado los logros alcanzados: "Nuestro objetivo es proporcionar la mejor conectividad y facilitar la inclusión digital para que los usuarios disfruten siempre

El operador prevé extender su 5G en el 82% de la población española antes de fin de año

de la mejor experiencia de red desde cualquier lugar. Se ha demostrado que incrementos en el nivel de digitalización se traducen automáticamente en incrementos de productividad y del PIB".

Fuentes de la teleco propiedad de Zegona recuerdan que la compañía cuenta con más de 60 dispositivos en su portfolio y que, hasta



Imagen de recurso de Vodafone 5G Standalone. EE

la fecha, ha desarrollado más de 200 casos prácticos 5G en colaboración con administraciones, empresas y startups en múltiples sectores de actividad, incluyendo emergencias, transportes, sanidad, industria 4.0, turismo o agricultura, entre otros.

Vodafone ha utilizado el 5G para mejorar la logística de los puertos, el mantenimiento de los trenes Talgo o los servicios 5G de Balearia, para incorporar el acceso biométrico a las estaciones de tren, y para ayudar a la Guardia Civil en sus labores de mantenimiento y seguridad. La red 5G también ha permitido retransmitir y mejorar la experiencia en ferias, espectáculos y eventos masivos como la Feria de Abril, conectar a los mayores con sus familias, mejorar las emergencias sanitarias y reducir los tiempos de reacción en catástrofes naturales, entre otras actividades.

La conectividad 5G igualmente actúa como "habilitador de otras tecnologías y soluciones, como el Internet de las cosas, las redes móviles privadas o la Inteligencia Artificial", según Vodafone. Todo lo anterior ha permitido al operador liderar el denominado Internet de las cosas en España, con más de 7 millones de líneas conectadas en España. También el 5G abre la puerta a la implantación de Redes Móviles Privadas 5G, diseñadas para ofrecer conectividad dedicada y segura en entornos industriales y empresariales específicos, por ejemplo, en el Parque Tecnológico de Alava o en la planta de producción de Ford en Valencia.

elEconomista.es

II Foro Empresas Tractoras

Los avances de la productividad y la innovación

10 Lunes de junio **De 09:00 a 11:20 hrs.**

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

Patrocinado por:



PHILIP MORRIS SPAIN



#IIForoEmpresasTractoraseE

Con la colaboración de: PowerAV

Giles Selves Vicepresidente de hoteles de lujo en Minor Hotels Europe & Americas

“Que haya más hoteles de lujo en los destinos es positivo, nos hace mejorar”

Víctor de Elena MADRID.

Minor redobla su apuesta por el segmento de lujo al albur del auge del segmento *luxury* por todo el mundo. Lo hará de la mano de Anantara, su cadena de hoteles y resorts de lujo, que acogerá buena parte de la expansión del grupo con 15 nuevos inmuebles firmados por el globo.

¿Cómo han arrancado el año los hoteles de lujo de Minor en Europa?

El comportamiento de los viajeros desde la pandemia muestra un fuerte aumento tanto en términos de ocupación como de ADR (tarifa media diaria), que son bastante más altos que en 2019. Tuvimos un comienzo de año muy bueno en la mayoría de nuestros destinos que se ha mantenido en este segundo trimestre, especialmente bueno en lugares como Roma y Amalfi (Italia) o Budapest (Hungría). Creemos que es una tendencia que va a continuar y estamos muy contentos con el desempeño de la marca en el mercado europeo.

¿Qué previsiones manejan para este verano?

En términos generales, somos muy positivos sobre lo que está sucediendo en el segmento de lujo, sobre todo en términos de ADR. Vemos muchas reservas de última hora en mayo y junio, siguiendo la tendencia de reservar a última hora a la espera de la evolución del clima. Julio y agosto muestran un gran comportamiento, pero también vemos crecimientos para septiembre y octubre. Esto responde a que hay ciertos mercados y viajeros que huyen de las épocas más calurosas al no estar atados a las vacaciones escolares.

¿Y de cara a siguientes meses?

Estamos viendo muchas peticiones de grupos para el cuarto trimestre de 2024 y principios de 2025, para todos nuestros destinos y principalmente emitidas desde EE.UU. y Reino Unido. También queremos aprovechar el potencial del mercado indio, con especial foco en las bodas. Aunque queremos que la gente venga a Europa y se aloje con nosotros, también nos gustaría crecer en India, y de hecho abriremos un primer hotel en Jaipur a finales de este año.

¿Qué planes tienen para el futuro?

En marzo nos hicimos cargo del hotel Kempinski de Viena (Austria) y vamos a ejecutar una renovación completa del mismo que durará entre 9 y 12 meses. Así, el primer trimestre del próximo año tendremos



Subidas de precios:
“La tarifa media seguirá creciendo en la mayoría de mercados donde operamos”

Expansión europea:
“Vamos a cambiar la estrategia para enfocarnos en los contratos de gestión”

Crear en España:
“Seguimos buscando oportunidades en Madrid, Barcelona y San Sebastián por su oferta gastronómica”

una propiedad renovada y reposicionada con la que estamos entusiasmados. Creemos en su potencial conjunto con Budapest, donde ya tenemos un gran hotel. Dada la facilidad de viajar entre ambas, sólo nos queda tratar de encontrar un inmueble en Praga (República Checa) para disponer de tres hoteles en el Triángulo de Oro de Europa Central.

¿Cuáles son sus mercados más relevantes ahora mismo?

A los hoteles europeos vienen, sobre todo, viajeros europeos, pero también de Oriente Medio, donde tenemos varios hoteles abiertos y otros dos en camino. En concreto, dos en Arabia Saudí y un tercero en Omán, tras abrir en Ras al-Jaima. Allí, el conocimiento de nuestra marca es muy bueno y hay destinos como Niza o Marbella que siempre han sido atractivos para los visitantes de estas procedencias. También Estados Unidos y Reino Unido siguen siendo mercados fuertes, y en otros como India somos tendencia. A los de China, en general, les está costando más volver, también a nuestra marca.

¿Van a continuar los cambios de marca en inmuebles de Minor?

En principio no hay planes para más conversiones de NH Collection a Anantara más allá de las ejecutadas en Ámsterdam (Krasnapolsky) y

Amalfi (Convento di Amalfi).

Minor tiene previsto aumentar su portfolio en 200 hoteles en próximos años. ¿Crecerán los Anantara?

Tenemos 15 Anantaras firmados y en proceso de apertura para los próximos años: Oriente Medio, Zambia, Indonesia, India... Nuestra próxima apertura en Europa será en el Alentejo portugués (Royal Vila Viçosa). Ahora tenemos que hacer crecer nuestra cartera con una estrategia adecuada. Queremos enfocarnos en los contratos de gestión, lo que nos permitiría acelerar nuestro crecimiento en el grupo.

En el pasado mostraron interés por expandirse a Madrid, Barcelona y San Sebastián. ¿Cómo va esa búsqueda de inmuebles?

Nos encantaría estar en Madrid y Barcelona, al igual que nos gustaría tener inmuebles en Londres y París. Son lugares clave donde nos gustaría tener presencia, por lo que estamos buscando oportunidades de forma muy activa. San Sebastián está considerada una de las capitales culinarias a nivel mundial y nosotros ponemos mucho énfasis en la oferta gastronómica. Nuestro objetivo es crear experiencias para los huéspedes, para que conecten con lo mejor de la cultura y la cocina local, así que sería un destino fantástico.

Las tarifas de los hoteles han crecido en los últimos meses. ¿Llegarán a tocar algún techo?

Cada mercado es distinto. Creemos que el ADR seguirá creciendo en la mayoría de ellos. Los clientes que buscan alojarse en un hotel de lujo quieren tener la mejor experiencia y lo más personalizada posible, y vemos que no les importa pagar por ello si cumplimos o superamos sus expectativas.

Visto que todas las grandes firmas de lujo han abierto hoteles en Europa, ¿es más difícil diferenciarse?

Anantara tiene una marca vinculada a la creación de viajes inolvidables para nuestros huéspedes. Ese ha sido nuestro enfoque durante nuestros más de 20 años. Otras marcas que entran en este segmento están tratando de impulsarlo, pero nosotros sabemos cómo conectarles con las comunidades locales para que se sientan parte del destino y que su experiencia sea inmersiva.

¿Está saturado el mercado del lujo?

Que cada vez haya más marcas de lujo en los destinos es positivo, porque demuestra que los consumidores demandan ese tipo de experiencias. La competencia es buena porque nos ayuda a seguir avanzando y a enfocarnos en superar las expectativas de nuestros huéspedes.

Empresas & Finanzas

La mitad de las energéticas esperan aumentar sus inversiones este año

El 81% señala la incertidumbre jurídica como mayor riesgo para desplegar proyectos

Pepe García MADRID.

El 48% de las empresas energéticas esperan elevar su facturación a lo largo de 2024 y un 30% la incrementarán más de un 5%, según destaca los *El sector Energía en cifras*, publicado por KPMG en colaboración con la patronal CEOE. Los directivos del sector encuestados ponen entre sus prioridades la Digitalización y el desembolso en nuevas herramientas tecnológicas, así como el impulso de la sostenibilidad y las cuestiones ESG. En concreto, seis de cada cuatro ponen el impulso energético entre sus prioridades de gasto y un 48% indica que priorizará el área sostenible.

Las expectativas al alza en cuestiones de inversión concuerdan con las buenas sensaciones que han demostrado los ejecutivos con la evolución de su negocio. Casi el 60% opina que el sector disfruta de una situación “buena” o “excelente”. En lo que se refiere a sus propios negocios, el 39% espera que en el próximo año “mejore” o “mejore mucho”. El 41% espera que se mantenga igual. Esto contrasta con el resto de directivos de la economía española, que en un 53% prevén que su negocio vaya a “peor” o “mucho peor” —tan solo el 3%—.

Incertidumbre inversora

Este ánimo inversor viene íntimamente ligado con la transición energética, que aspira a movilizar cantidades ingentes de recursos para el desarrollo de renovables, redes de transporte y el despliegue de nuevas tecnologías sostenibles. No obstante, los directivos han alertado sobre la incertidumbre regulatoria que, en un 81% de los casos, identifican como el riesgo más importante a la hora de desarrollar proyectos de transición energética. Le siguen la incertidumbre sobre los precios, que ha sido señalada por el 61% de los di-



Un parque fotovoltaico. EE

El 61% de los ejecutivos estiman que uno de los grandes retos será retener talento

rectivos; y los costes de la cadena de suministro, que fue puesto de manifiesto por cuatro de cada diez.

En otro apartado donde los directivos buscan mejorar la seguridad jurídica es en el fiscal. Tres cuartas partes de los ejecutivos entrevistados por KPMG aseguran que debería de ser una de las prioridades del

Gobierno. A nivel sectorial, no obstante, el 48% de los encuestados pertenecientes al sector gasista considera que el Gobierno central debe priorizar el impulso a los gases renovables, mientras que el 41% destaca el sistema de cargos y tarifas y el déficit del sistema gasista.

Los recursos que desplegarán las energéticas estarán canalizados a través del Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC), que en su última versión de junio de 2023 anticipaba una movilización hasta 2030 de cerca de 300.000 millones de euros. Sobre estos asuntos, casi la mitad de los directivos (49%) han señalado la puesta en marcha de las interconexiones y el almacenamiento como el mayor desafío de los planes del Ejecutivo. Por otro lado, el 43% de los encuestados pusieron de relieve los retos en los procedimientos administrativos y las autorizaciones para los proyectos renovables, además del 40% que apuntó a la dificultad de adecuar las redes de transporte y distribución.

En busca de talento

La búsqueda y retención de talento se ha consolidado como una de las principales dificultades para la operativa de las empresas, también en el caso de las energéticas. En los próximos tres años, el 61% ejecutivos de las principales empresas del sector estiman que uno de los grandes retos de su negocio será la captación de equipos. Además del reto en torno a la atracción y fidelización de talento, el sector energético también sitúan los cambios regulatorios entre los principales desafíos (59%) que deberá afrontar en el medio plazo. Además de considerarse un reto, estos también se posicionan como uno de los principales riesgos para el negocio, según manifiesta el 45% de los encuestados.

Entrecanales fue el CEO mejor valorado en España

Brand Finance elige al máximo directivo de Acciona

R. E. M. MADRID.

José Manuel Entrecanales, presidente y CEO de Acciona es el “CEO mejor valorado de España” según el Brand Guardianship 2024 (Índice de Guardianes de Marca 2024), un estudio elaborado por Brand Finance a partir de encuestas entre periodistas, analistas financieros y población informada, que clasifica a los consejeros delegados de más éxito del mundo en función de su papel como guardianes de las marcas a la hora de configurar su éxito y sus valores.

Entrecanales obtuvo la máxima puntuación entre los CEOs españoles (63,9 puntos) en la edi-

63,9
PUNTOS

Es la puntuación que ha logrado el consejero delegado de Acciona en este ranking.

ción del índice de este año. “Su dilatada experiencia en el cargo, su visión estratégica a largo plazo y su capacidad para inspirar cambios positivos en el grupo que lidera”, son algunos atributos mejor valorados en el estudio.

El Índice identifica una fuerte correlación entre un liderazgo de marca excelente y un fuerte crecimiento del valor de marca, y clasifica a los principales consejeros delegados de las compañías, destacando sus logros “en adopción de tecnología, esfuerzos de sostenibilidad, liderazgo comercial y visión estratégica a largo plazo” para adoptar la clasificación.

Repsol ficha a un directivo de su socio EIP para Italia

Marco Pipparellu será responsable de desarrollar 1.000 MW

Rubén Esteller MADRID.

Repsol se prepara para lanzar su ofensiva de crecimiento en energías renovables en Italia. Para ello, la petrolera acaba de fichar a Marco Pipparellu como su nuevo coun-

try senior Manager en Italia, con la intención de ayudar a la empresa a construir la cartera de 1.000 MW de proyectos de energía renovable en el país.

El fichaje de la petrolera se produce sorprendentemente en las filas de unos de sus principales socios para el área de exploración y producción, el fondo EIP.

Pipparellu ha pasado más de 15 años fuera de Italia en el Reino Unido, España, Suiza y Asia trabajan-

do en la industria de las energías renovables. Ahora, el equipo formado por João Paulo Costeira y Enrique Pedrosa Gomez han decidido confiar en él para este desarrollo.

“Me siento agradecido de haber sido parte de Energy Infrastructure Partners, teniendo la oportunidad de contribuir a sus grandes inversiones de los últimos tres años. Quiero agradecer al equipo de EIP por su colaboración y compañeris-

mo, fue un privilegio ser parte de un grupo de personas tan apasionadas, capaces y amables” ha asegurado en sus redes sociales el nuevo directivo de la petrolera.

Repsol se encuentra en un momento clave para su negocio de renovables. La compañía ha recibido una oferta de Aramco para incorporarse al capital de su negocio, pero además la petrolera tiene que tomar decisiones en las próximas semanas sobre la ejecución de la com-

pra de Hecate Energy.

Asimismo, la empresa ha iniciado un proceso de rotación de activos en Estados Unidos, tal y como desveló el propio consejero delegado de la petrolera, Josu Jon Imaz, en la última presentación de resultados de la empresa.

El negocio de renovables de Repsol creció en Italia con la compra de los activos que el fondo Asterion Industrial Partners habían ido desarrollando.

Bolsa & Inversión

Las firmas que salen a bolsa este año suben un 20% e incentivan más debuts

Puig avanza un 5% y es la única gran OPV en España a la espera de Europastry, Cirsa o Tendam

Entre las grandes colocaciones cerradas en todo el mundo solo Douglas baja desde su estreno

Cecilia Moya MADRID.

Salvo en contadas ocasiones, hace más o menos un lustro que la bolsa atravesaba una sequía de nuevas caras a nivel global. En España, concretamente, este periodo se alargaba desde julio de 2022, la etapa más larga desde la crisis de deuda europea. De hecho, el año pasado se colocó entre los peores en este sentido, ya que las OPVs (oferta pública de venta) en el mercado mundial experimentaron aún más retroceso, con 1.298 deals en 2023 frente a los 2.097 de 2021, según un informe elaborado por BBVA. Sin embargo, las expectativas sobre que la actividad bursátil volviera a reactivarse en 2024 ya eran potentes incluso antes de que empezara el curso. Y así ha sido.

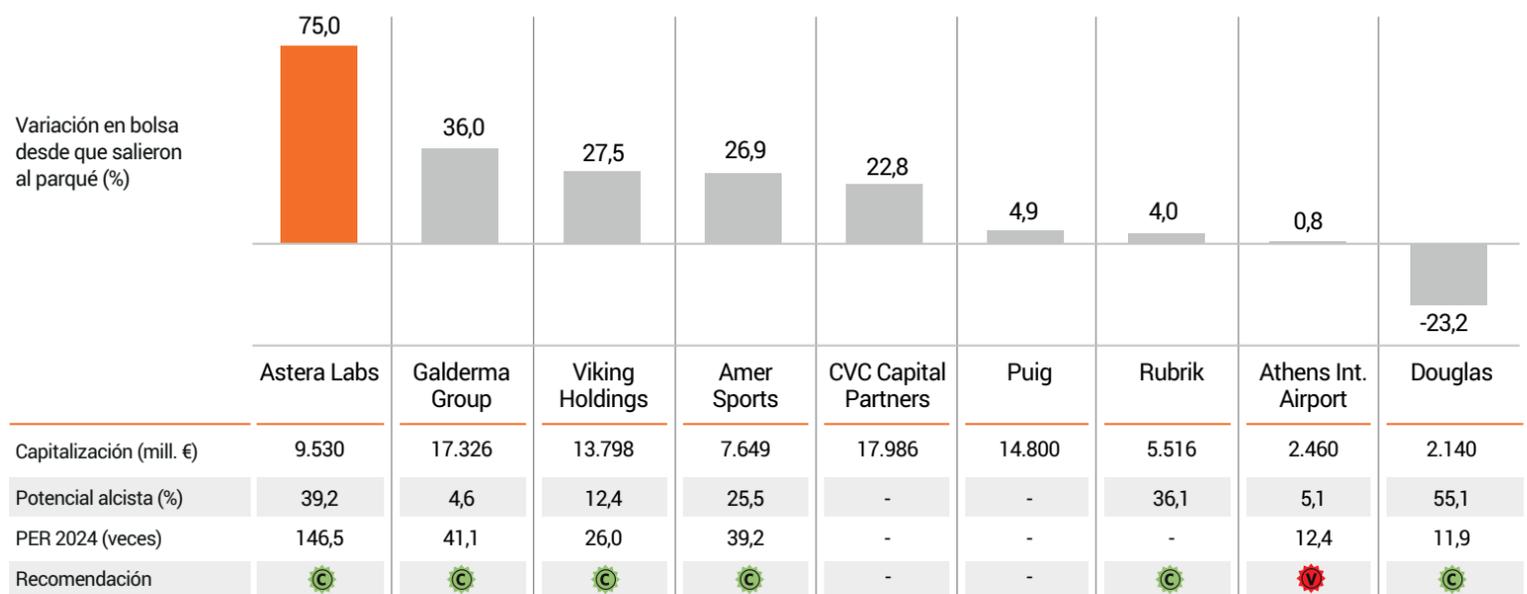
En un contexto favorable para la renta variable, en el que la mayoría de los principales índices de este y el otro lado del Atlántico han alcanzado niveles récords de cotización en los últimos meses, muchas compañías han visto el momentum adecuado para debutar en el parque. Unos fuertes resultados empresariales, que superan las previsiones de los analistas, se suman a un mercado que esperaba desde el comienzo del año la primera bajada de los tipos de interés, que acaba de ejecutarse en Europa.

Con este caldo de cultivo, son 569 las compañías a nivel global que han anunciado su debut en el parque, según recoge Bloomberg, aunque algunas de ellas todavía están pendientes de comenzar a cotizar. De media, estos nuevos jugadores se han revalorizado casi un 20% en bolsa. Entre estas, las nueve compañías más grandes por colocación (es decir, que han sacado más capital a la venta) que se han lanzado al mercado para captar financiación con la que crecer en estos primeros seis meses del año son: GVC Capital; Galderma; Puig; Viking Holding; Astera; Amer Sports; Rubrik; Athens International Airport y Douglas (ver gráfico).

De sectores diversos y cotizando en diferentes mercados, la tónica bursátil general de estas empresas que han colocado más capital en el mercado es positiva, con una subida media de casi el 20% en bolsa desde que, respectivamente, empezaron a cotizar. Entre estas, sólo Douglas, cadena multinacional alemana de perfumería y belleza, anota una corrección de su acción desde que debutó en el parque, con un descenso de en torno el 23%.

Compañías que han colocado más capital en bolsa en 2024

Ordenadas de mayor a menor subida en bolsa



Recomendación del consenso de mercado: **C** Comprar **M** Mantener **V** Vender. PER: Número de veces que el precio de la acción recoge el beneficio. Fuente: FactSet y Bloomberg. Datos a media sesión del viernes.

eEconomista.es

Astera, Galderma, Viking Holgind, Amer Sports y CVC son las más alcistas de las grandes OPV

Por contra, Astera Labs, otra estadounidense de semiconductores, es la que más gana desde su toque de campana, que se produjo el pasado 20 de marzo, con una revalorización de sus títulos de más del 75% y un potencial de subida del 40%. La compañía comenzó su vida como una empresa cotizada a 36 dólares por acción, y ahora sus títulos están en la cota de los 63 euros (solo en su primera sesión de negociación, su acción subió un 26%). Y es que, dentro del buen momento que vive la renta variable en general, el sector tecnológico (y especialmente, el que incluye IA en su negocio) está viéndose especialmente agraciado. De hecho, las compañías estadounidenses son las que llevan la batuta en este sentido, y el sector de EEUU dobla la subida anual de las principales empresas asiáticas de semiconductores.

Galderma Group es una empresa farmacéutica suiza dedicada especialmente al sector dermatológico. Con una capitalización de en torno 17.300 millones de euros, sus

acciones suben casi un 36% en bolsa. El consenso de expertos que vigila sus títulos le otorga una recomendación de compra. Un consejo, de hecho, que comparten todas las firmas que han debutado en lo que va de año en el parque excepto Athens International Airport (tiene un cartel de venta y debutó en bolsa en febrero cuando el gobierno de Grecia sacó a cotizar un 30% del aeropuerto de la capital del país). Que ocho de los nueve nuevos jugadores tengan la mejor recomendación posible no sorprende, ya que los expertos que valoran su comportamiento en bolsa suelen inclinarse por este consejo favorable en sus primeros pasos en el parque.

Viking Holding, operador de cruceros también estadounidense, es otra de las que se acerca a la barrera de los 30% en su revalorización en bolsa desde que salió al mercado (comenzó con un precio de 24 dólares por acción). El consenso que recoge FactSet espera que la firma de viajes alcance un beneficio neto de 423 millones de euros en 2024 y que estas ganancias crezcan un 106% para el siguiente ejercicio.

con un pronóstico de 873 millones de euros para 2025, lo que supone el mayor incremento entre las nueve firmas debutantes.

Aunque no destaca en la clasificación por su revalorización en bolsa, sí que lo hace por valor de mercado. Puig, la compañía catalana dedicada a la moda, cosmética y fragancias de alta gama, es la tercera compañía más grande por capitalización entre las recién estrenadas. Su acción sube en torno al 5%, pero su peso en el mercado sigue siendo relevante ya que la compañía ha sido el mayor estreno bursátil del mundo en lo que llevamos de 2024. Inició su andadura bursátil con una capitalización de 13.900 millones y, con el avance actual, su valor de mercado ya supera los 14.700 millones. Los datos sobre la firma de alta gama (que mira ya al Ibx 35) son todavía escasos, ya que

todavía no cuenta con seguimiento por parte de casas de análisis.

Más incorporaciones

Además de las ya mencionadas, el tablero bursátil podría cerrar el año todavía más animado. En España, ya que nombres como Tendam (grupo dueño de marcas tan conocidas como Cortefiel, Pedro del Hierro, Women'secret o Springfield, entre otras), Cirsa (multinacional de juego y ocio) o Europastry (fabricante de masas congeladas) están sobre la palestra y, según se espera, cada día más cerca de poner parte de su capital a la venta en el mercado.

La matriz de Cortefiel, de hecho, tendría que anunciar su salida antes de mediados de junio, ya que, teniendo en cuenta los tiempos regulatorios de los reguladores para acometer esta operación, la fecha límite para salir a bolsa sería el 12 de julio. Su valor de mercado estaría en torno a los 2.300 millones, según los cálculos realizados por eEconomista.es.



ISTOCK

Bolsa & Inversión

Renta variable

Nvidia aumenta su colección de hitos

Durante la semana pasada, la fiebre por la Inteligencia Artificial (IA) permitió a Nvidia superar otro hito histórico. La empresa con sede en Santa Clara, California, tras haber presentado unos resultados que batieron las estimaciones, rompió la barrera de los 3 billones de dólares de capitalización. Esto permitió le

permitted superar a Apple temporalmente como la segunda empresa más importante del mundo en términos de valoración en bolsa. La última vez que esto sucedió fue en 2002, antes del lanzamiento del *iPhone*, cuando ambos negocios estaban valorados en menos de 10.000 millones. El siguiente paso es batir a Microsoft.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Amundi Fds US Pioneer A EUR C	30,97	11,92
Amundi IS S&P 500 ESG Index AE Acc	25,09	10,43
Vontobel mtX Sust EmMkts Ldrs H EUR	6,51	16,4
DPAM B Equities Eur Sust B € Cap	12,25	12,19

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. **elEconomista.es**

Bolsas

ÍNDICES	VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2023 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)
Ibex 35	0,73	21,85	11,19	4,49
Cac40	0,11	11,09	14,10	3,17
Dax Xetra	0,32	16,27	13,33	3,15
Dow Jones	0,72	15,74	19,13	1,92
CSI 300	-0,16	-6,84	12,12	2,92
Bovespa	-0,27	5,44	7,74	6,53
Nikkei 225	0,51	19,89	22,31	1,75

Renta fija

La deuda debe digerir el mensaje de Lagarde

La semana pasada se cumplió lo esperado: el BCE recortó en 25 puntos básicos los tipos de referencia. Christine Lagarde indicó que la inflación ha remitido pero que espera que se mantenga por encima del objetivo en 2024. Esto lo achaca a las presiones en los precios por un alto crecimiento salarial. Así, ven la inflación en el

2,5% en 2024 y en el 2,2% en 2025. Las curvas de deuda en Europa repuntaron en todos tramos, algo que podría sorprender puesto que a priori los inversores contaban con el recorte. Estos días el mercado irá digiriendo los comentarios de la presidenta y con los ojos puestos en los próximos datos de inflación y crecimiento.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Mutufondo A FI	5,8	2,73
Fidelity Euro Short Term Bond A-Acc-EUR	4,90	3,44
MS INVF Euro Strategic Bond A	5,39	5,60
T. Rowe Price Glb Aggt Bd Q EUR	-2,62	5,22

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. **elEconomista.es**

Renta Fija

PAÍSES	LETRA A 6 MESES (%)	BONO A 2 AÑOS (%)	BONO A 10 AÑOS (%)	BONO A 30 AÑOS (%)
España	-	3,26	3,35	3,93
Alemania	3,52	3,08	2,62	2,73
Reino Unido	5,26	4,40	4,26	4,69
EEUU	5,37	4,86	4,42	4,54
Japón	0,04	0,35	0,98	2,10
Brasil	-	11,03	11,82	-

Materias primas

El crudo teme lo que ocurra tras el verano

En la última reunión de la OPEP+ se acordó extender los recortes de la producción de barriles hasta 2025. Sin embargo, la respuesta del crudo fue a la baja, llegando el Brent a 77 dólares frente a los 82-84 que llegó a tocar en mayo. Lo que ha pesado más en el precio no ha sido este anuncio, sino el hecho de que los recortes voluntarios se

alarguen solo hasta septiembre, con la posibilidad de que se retomen en octubre. El mercado ha entendido que a la vuelta del verano habrá más *oro negro* en circulación y que las previsiones de un déficit de crudo son menores. Otro factor de corto plazo serán los datos de la evolución de la economía China.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Carmignac Pf Climate TransIt A EUR Acc	3,49	11,26
Guinness Sustainable Energy C EUR Acc	-5,61	24,16
CT (Lux) Enhanced Cmnts AEH	8,24	9,96
Ofi Invest Precious Metals R	2,20	15,03

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. **elEconomista.es**

Materias Primas

FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent	79,83	-2,19	3,74
Petróleo WTI	75,70	-1,68	4,37
Oro	2.306,30	-0,71	18,72
Cobre	448,90	-2,46	19,52
Níquel	18.331,62	-7,78	-12,23
Aluminio	2.602,75	-2,53	19,63
Cacao	445,25	-0,22	-26,31
Trigo	1.177,00	-2,32	-13,50

Gestión alternativa

Más productos apalancados en criptos

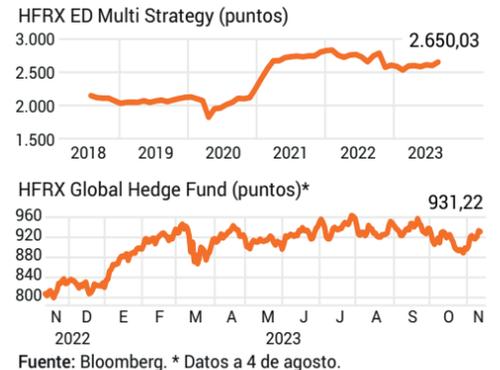
Volatility Shares, uno de los mayores poseedores de contratos de futuros de Bitcoin, ha desarrollado un producto similar para Ethereum tras la aprobación de la Comisión de Bolsa y Valores (SEC) sobre ETFs que invierten en este producto. El fondo *2x Ether* permite a los inversores de EEUU obtener el doble de rendimien-

to. Estos vehículos emplean derivados y contratos de futuros en lugar de invertir directamente en la cripto, facilitando exposiciones apalancadas. Este instrumento podría generar pérdidas significativas debido a la alta volatilidad. Actualmente, está en proceso de aprobación final por parte de la SEC para comenzar a cotizar.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Renta 4 Pegasus R FI	5,97	3,51
CT (Lux) Credit Opps 1E	4,54	1,75
Candriam Bds Crdt Opps N EUR Cap	4,34	1,66
Dunas Valor Prudente I FI	5,63	0,77

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. **elEconomista.es**



Divisas Actualidad y perspectivas para los próximos trimestres

VALORES	PREVISIONES					VALORES	PREVISIONES					VALORES	PREVISIONES				
	ÚLTIMO CRUCE	MAR/24	JUN/24	2025	2026		ÚLTIMO CRUCE	MAR/24	JUN/24	2025	2026		ÚLTIMO CRUCE	MAR/24	JUN/24	2025	2026
Euro-Dólar	1,08	1,09	1,07	1,12	1,13	Euro-Franco Suizo	0,97	0,97	0,98	1,02	1,00	Dólar-Yuan	7,25	7,18	7,25	7,00	6,85
Euro-Libra	0,85	0,85	0,86	0,86	0,85	Libra-Dólar	1,27	1,30	1,25	1,30	1,31	Dólar-Real Brasileño	5,28	4,90	5,12	5,01	5,15
Euro-Yen	169,26	161,00	165,00	158,50	150,50	Dólar-Yen	156,68	148,00	153,00	140,00	137,00	Dólar-Franco Suizo	0,90	0,88	0,92	0,91	0,93

Ibex 35

Table with columns: PRECIO, CAMBIO DIARIO (%), CAMBIO 12 MESES (%), CAMBIO 2024 (%), VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*, RENT./DIV 2024 (%), PER 2024*, PRECIO OBJETIVO, CONSEJO. Lists 35 companies including Acciona, Acciona Energía, Acerinox, ACS, Aena, Amadeus, ArcelorMittal, Banco Sabadell, Banco Santander, Bankinter, BBVA, CaixaBank, Cellnex, Enagás, Endesa, Ferrovial, Fluidra, Grifols, Iberdrola, Inditex, Indra, Inm. Colonial, IAG, Logista, Mapfre, Meliá Hotels, Merlin Prop., Naturgy, Redeia, Repsol, Rovi, Sacyr, Solaria, Telefónica, Unicaja.

Ibex 35



Otros índices

Table with columns: CIERRE, CAMBIO DIARIO %, CAMBIO 2024 %. Lists various international indices: Madrid (1.128,82), París Cac 40 (8.001,80), Fráncfort Dax 40 (18.557,27), EuroStoxx 50 (5.051,31), Stoxx 50 (4.571,45), Londres Ftse 100 (8.245,37), Nueva York Dow Jones** (38.936,79), Nasdaq 100** (19.065,40), Standard and Poor's 500** (5.365,03).

Mercado continuo

Los más negociados del día

Table with columns: VOLUMEN DE LA SESIÓN, VOLUMEN MEDIO SEIS MESES. Lists top traded companies: Iberdrola, Banco Santander, BBVA, Inditex, CaixaBank, Repsol.

Los mejores

Table with columns: VAR. %. Lists top performing companies: Berkeley, Airtificial, Sanjose, Tubacex, Almirall, Técnicas Reunidas.

Los peores

Table with columns: VAR. %. Lists lowest performing companies: Lab. Reig Jofre, Amrest, Cellnex, Metrovacesa, Meliá Hotels, Inm. Colonial.

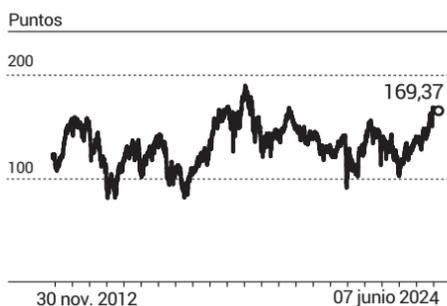
Los mejores de 2024

Table with columns: CAMBIO 2024 %, MÁXIMO 12 MESES, MÍNIMO 12 MESES, VALOR EN BOLSA€, VOLUMEN SESIÓN*, PER 2024*, PER 2025*, PAY OUT*, DEUDA/EBITDA*. Lists top performing companies in 2024: Grupo Ezentis, Pescanova, Banco Sabadell, Vocento, Indra.

Eco10

Table with columns: CIERRE, VAR. PTS., VAR., VAR. 2024. Shows Eco10 index performance: 169,37, -0,73, -0,43%, 14,40%.

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



Eco30

Table with columns: CIERRE, VAR. PTS., VAR., VAR. 2024. Shows Eco30 index performance: 2.703,73, -10,39, -0,38%, 9,89%.

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



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

Mercado continuo

Table with columns: PRECIO, CAMBIO DIARIO (%), CAMBIO 12 MESES (%), CAMBIO 2024 (%), VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*, RENT./DIV 2024 (%), PER 2024*, PRECIO OBJETIVO, CONSEJO. Lists numerous companies including Adolfo Domínguez, Aedas Homes, Airbus, Airtificial, Alantra Partners, Almirall, Amper, Amrest, Appius+, Árima, Atresmedia, Audax Renovables, Azkoyen, Berkeley, Bodegas Riojanas, CIE Automotive, Clínica Baviera, Coca-Cola European P., CAF, Corp. Financ. Alba, Deoleo, Desa, Dia, DF, Ebro Foods, Ecoener, eDreams Odigeo, Elecnor, Ence, Ercros, Faes Farma, FCC, GAM, Gestamp, Global Dominion, Greenergy, Grupo Catalana Occ., Grupo Ezentis, Iberpapel, Inm. Sur, Innov. Solutions, Lab. Reig Jofre, Lar España, Línea Directa, Lingotes, Metrovacesa, Minor Hotels, Miquel y Costas, Montebalito, Naturhouse, Neinor Homes, Nicolás Correa, Nueva Exp. Textil, Nyesa, OHLA, Opdenergy, Oryzon, Pescanova, Pharma Mar, Prim, Prisa, Prosegur Cash, Prosegur, Puig, Realia, Renta 4, Renta Corp, Sanjose, Soltec, Squirrel Media, Talgo, Técnicas Reunidas, Tubacex, Tubos Reunidos, Urbas, Vidrala, Viscofan, Vocento.

Economía

Resultados de las elecciones al Parlamento Europeo 2024

El PP y Vox vencen al bloque de la izquierda, pero los socialistas resisten

Los 'populares' logran 22 eurodiputados, 9 más, frente a los 20 de los socialistas, que pierden uno

Se Acabó la Fiesta entra en el hemiciclo con tres eurodiputados e inclina el resultado a la derecha

Lidia Montes BRUSELAS.

La convocatoria de elecciones europeas de este fin de semana se ha planteado como una llamada a las urnas histórica, en la que se decide el futuro del club comunitario. No obstante, en países como España toda la campaña se ha focalizado en cuestiones puramente domésticas. Esa estrategia en la que los retos europeos quedan en un segundo plano beneficia al PP, pero también al PSOE, cuyos resultados le hacen capaz, junto a Sumar y Podemos, de casi igualar en escaños a los populares y Vox. La situación, no obstante, se desequilibra a favor de la derecha española (48%) si se suma a este bloque la sorprendente irrupción de Se acabó la fiesta que ha restado votos a Vox y que, con su contribución, sí que da una ventaja a la derecha sobre la izquierda que queda en el 38%.

El reparto de eurodiputados en nuestro país, que contará con 61 asientos en el hemiciclo, ha quedado finalmente en 22 sitios para los populares, frente a los 13 de las anteriores elecciones. Los socialistas pierden un eurodiputado y se quedan con 20. La tercera fuerza sería Vox, con 6 escaños, dos más que en los anteriores comicios. Se quedarían igualados, con tres escaños Sumar, Ahora Repúblicas y Se Acabó la Fiesta. Cae Podemos, que pierde cuatro eurodiputados y se queda con dos, y Junts pierde dos asientos y se queda con uno. Además, Ciudadanos pierde sus ocho eurodiputados y desaparece de la del hemiciclo comunitario.

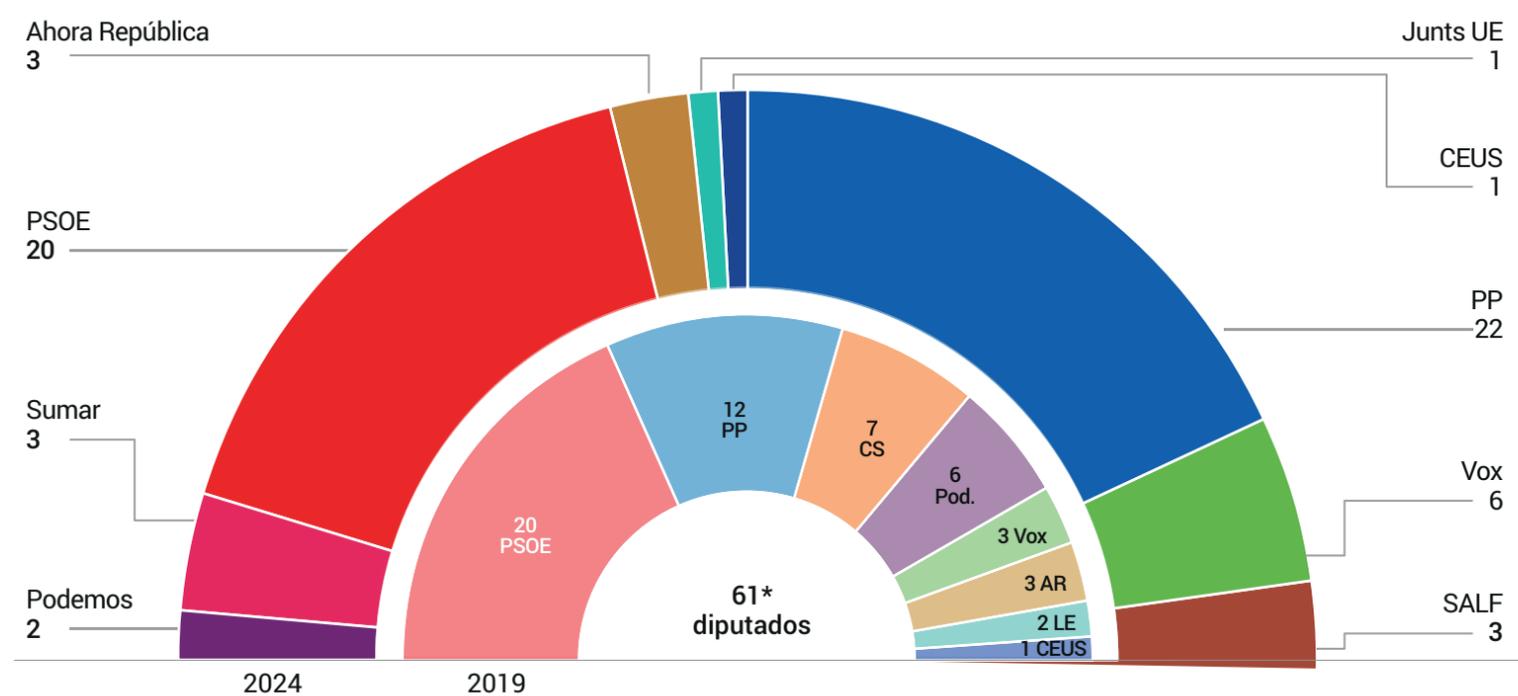
Estos comicios, que los populares plantearon como un plebiscito al presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, se resuelve con un impulso a la derecha y extrema derecha. El Partido Popular y Vox obtuvieron más asientos en el hemiciclo comunitario que la izquierda conjuntamente, considerando a socialistas, Sumar y Podemos.

Es cierto que la extrema derecha de Vox replica en España la misma tendencia que el resto de las formaciones ultraconservadoras en Europa. Los de Abascal ganan peso, aunque no con la misma potencia con la que lo han hecho sus colegas europeos, donde han sido primera fuerza política en Francia, Países Bajos o Austria o segunda en Alemania. Se rompe el cordón sanitario a lo largo y ancho del bloque.

El resultado, por el lado de la iz-

Resultados elecciones europeas 2024

Escrutado: 99,6% Participación: 49,2%



Fuente: elaboración propia. * En el 2019 tras el Brexit el número era de 59 diputados.

elEconomista.es



La candidata del Partido Popular, Dolors Montserrat, deposita ayer su voto. EFE

quierda, constata que no se produce un *sorpasso* de Podemos a Sumar. La formación de Alvisé Pérez, Se Acabó la Fiesta, entra en el hemiciclo europeo. Los de Junts se aseguran un escaño en la Eurocámara, a los tres que ocupaban previamente.

Los comicios europeos se conjuraban como una prueba de fuego para el Ejecutivo de Pedro Sánchez. Se ha hecho desde las dos principales formaciones. La pasada semana el juez Juan Carlos Peinado citó a declarar en julio a la esposa del presidente del Gobierno, Begoña Gómez, que está siendo investigada por tráfico de influencias y corrupción. Tras los cinco días de reflexión que se tomó el jefe del Ejecutivo español después de la apertura de la investigación judicial a su esposa, Sánchez urgió, en una carta a la ciudadanía, a utilizar su voto para dar al PP y Vox "la respuesta que merecen en las urnas".

Sin embargo, el líder del Partido Popular, Alberto Núñez Feijóo, planteaba esta convocatoria a las urnas como un plebiscito a Sánchez. A fin de cuentas, el mensaje es: si el PP gana, Sánchez deberá marcharse. El punto de partida era el mismo: las acusaciones contra Begoña Gómez. Su perspectiva de estos comicios se estructura como un punto

de inflexión de la legislatura, una especie de convocatoria para determinar si los ciudadanos continúan respaldando al Ejecutivo de Sánchez.

Con un discurso duro frente a la ley de Amnistía, Feijóo rechazaba un empate con la formación socialista. Un argumento que, avisaba, Sánchez utilizaría para "decir que han ganado" y en base al cual instaba a no "caer en su trampa". En su pugna con el PSOE, Feijóo ha retratado al Sánchez como un "presidente dimitido" y "desesperado" por el mensaje que mandaba en esta segunda misiva a la ciudadanía.

Pugna de la derecha

Al tiempo, el líder popular ha ido endureciendo el discurso para distanciarse de Vox y evitar que la formación de ultraderecha se llevara los votos de los conservadores insatisfechos. De ahí también que se reiterara ese mensaje de que todo voto que no vaya a la formación popular irá a parar al PSOE, en un llamamiento a movilizar el voto hacia la candidatura liderada por Dolors Montserrat.

En un intento por acoger el voto más a la derecha, Feijóo propuso durante la campaña que los inmigrantes adquieran "un compromiso de adhesión y respecto a los va-

lores fundacionales de Europa". El gallego se aproximó a los postulados de Vox y acogió la inmigración como uno de los temas principales de su campaña, en línea con la estrategia utilizada en las elecciones catalanas.

Pero la carta de Sánchez no solo ha generado nerviosismo en las filas del PP, la formación con la que forma coalición en el Ejecutivo, Sumar, veía como la concentración del voto en el grupo socialista ponía en peligro la consecución de asientos en la Eurocámara.

Fue arriesgada la elección de una cabeza de lista, en cierto modo desconocida para los votantes. Estrella Galán, hasta la fecha directora general de la Comisión Española de Ayuda al Refugiado, representaba los valores humanitarios y de solidaridad para una formación cuyas grietas internas amenazaban por sabotear la campaña.

La formación de Yolanda Díaz se presentaba a unos nuevos comicios todavía lamiéndose las heridas de las elecciones gallegas, vascas y catalanas. Salvados por la mínima, el grupo se presentó a la campaña comunitaria manifestando sus posturas más próximas a la izquierda en un intento por hacerse con el votante socialista y de Podemos. Su

Feijóo planteaba estas elecciones como un plebiscito a Sánchez al frente del Gobierno

ejecución en esta convocatoria no solo delinea los asientos que la formación obtendrá en el Parlamento Europeo sino la supervivencia del propio partido.

La formación de Santiago Abascal, que fue especialmente vocal en contra de la aprobación de la ley de Amnistía al grito de "traidor" a Sánchez, avanza aunque menos que otros grupos de extrema derecha. Tampoco dudó en presumir de avenencias con la codiciada primera ministra italiana, Giorgia Meloni, líder de la formación de extrema derecha europea ECR, en un evento en Madrid.

El auge de la formación de Abascal deja, en cierto modo, en evidencia a los socialistas. Queda difuminado ese mensaje por el cual el PSOE se promulgaba como la única fuerza capaz de detener a la extrema derecha, y se hace patente el empuje de las posturas populistas contrarias al Pacto Verde europeo, con un discurso fuerte con la inmigración. La idea de tratar de aislar al PP que ha liderado el actual eurodiputado Jorge Buxadé, de nuevo, como cabeza de lista, no ha surtido tanto efecto. Habrá que ver si cumplen con su promesa de no votar a Von der Leyen por lo que han tildado de "nefastas" políticas europeas.

La ultraderecha avanza en Alemania y fuerza unas elecciones en Francia

Los populares repiten como primera fuerza y los socialistas como segundos

Lidia Montes BRUSELAS.

La extrema derecha de Marine Le Pen arrasa en Francia y también en Alemania, dado que los ultras son la segunda fuerza en la primera economía europea. La coalición Unión Demócrata Cristiana (CDU) fue la opción más votada en las elecciones al Parlamento Europeo en Alemania (29,5%), según unos resultados que sitúan a la ultraderechista Alternativa para Alemania (AfD) como segunda fuerza política, con un 16,4%, lo que supone un importante ascenso con respecto al 11% de hace cinco años.

Tras conocerse estos datos, el 'número dos' del grupo parlamentario de CDU/CSU, Jens Spahn ha insinuado que el canciller Olaf Scholz debería pedir una moción de confianza en el Bundestag. "La coalición semáforo ha sido derrotada otra vez. Scholz ya no tiene una mayoría entre la población por sus políticas (...). ¿Cómo tiene que ser de duro el bofetón una y otra vez para que la coalición semáforo, para que Olaf Scholz comprenda que las cosas no pueden seguir así?", ha planteado.

Mientras, la dirigente de AfD Alice Weidel ha atribuido la mejora en los resultados de su formación a que "la gente se ha hecho más eurocrítica". "La gente esta harta de tener tanta burocracia de Bruselas", ha apuntado, al tiempo que ha mencionado la prohibición de los vehículos de combustión como ejemplo.

En tercer lugar estaría el Partido Socialdemócrata (SPD) del canciller Olaf Scholz, con un 14% de apoyo, 1,8 puntos menos que en las últimas elecciones europeas, según el estudio de Infratest/Dimap para la televisión pública ARD.

El secretario general del SPD, Kevin Kuehnert, ha reconocido que los resultados son "amargos". "No vamos a buscar los microéxitos que puede que no estén ahí. Vamos a trabajar muy honestamente. Ganamos juntos y perdemos juntos", ha declarado. Los Verdes, socio de gobierno de Scholz, han pasado del 20,5 por ciento de 2019 a un 12 por ciento de apoyo, lo que supone un serio revés para la formación ecologista. "No podemos estar satisfechos con esto. Estamos en una situación muy distinta que en 2019", ha afirmado la líder ecologista Ricarda Lang.

Por otro lado, as elecciones comunitarias han dejado un escenario en país galo en el que la formación ultraconservadora Reagrupación Nacional ha aglutinado en tor-



El presidente de la República Francesa, Emmanuel Macron. EFE

La ultraderecha germana supera al partido oficial del canciller Scholz, pero no a la CDU

no al 32% de los votos, duplicando los resultados del grupo de Emmanuel Macron. El jefe del Ejecutivo galo ha decidido disolver la Asamblea Nacional y convocar elecciones legislativas anticipadas, menos de una hora después de conocerse los resultados.

A lo largo y ancho de los veinti-

siete Estados miembro de la UE se han sucedido este fin de semana los comicios europeos. Veintisiete convocatorias de elecciones en veintisiete países, que confirman las estimaciones de las últimas semanas que apuntaban a un empuje de la extrema derecha, mientras los populares repiten como primera fuerza política.

En una Eurocámara compuesta por 720 eurodiputados, el partido popular europeo sería la primera fuerza política con 189 escaños, trece más que en 2019. El grupo socialista contaría con cinco asientos menos, 135. Los liberales de Renew con 80 asientos constatarían su caída, perdiendo más de veinte

Una derrota histórica en Polonia

El partido Plataforma Cívica del primer ministro polaco, Donald Tusk, ha sido el más votado en las elecciones europeas celebradas este domingo en Polonia, con un 38,2 por ciento de votos, y se impondría así al partido Ley y Justicia (PiS), que obtendría un 33,9 por ciento de apoyo y perdería por primera vez en diez años unas elecciones, según un sondeo a pie de urna. El estudio de TVN24 sitúa en tercera posición a la conservadora Confederación Libertad.

eurodiputados frente a los anteriores comicios, según las primeras estimaciones. Las formaciones de extrema derecha ECR (Conservadores y Reformistas) e ID (Identidad y Democracia) experimentan un impulso con 72 y 58 escaños, sumarían tres y siete escaños más, respectivamente. Los Verdes constatarían su caída, con 52 asientos, diecinueve menos que en 2019 y 36 para la Izquierda, que perdería un eurodiputado.

Una posible deriva

Todo el foco en esta convocatoria está puesto en la deriva de la ultraderecha, y el riesgo de que se convierta en segunda fuerza política por delante de los socialistas. Los liberales aguantan, según las proyecciones, para sumar estos 360 eurodiputados que tendría que sumar la mayoría de coalición, con populares y socialistas. Mientras ID experimenta un revulsivo respecto a anteriores convocatorias.

En todo caso, la falta de acuerdos entre las dos principales formaciones, ID y ECR, dificulta cualquier tipo de alianza. Si los primeros, capitaneados por Marine Le Pen mantienen posturas pro Putin y defienden un discurso de menor integración europea y mayor competencia nacional. Los segundos, liderados por la codiciada de estas elecciones, la primera ministra Giorgia Meloni, se posicionan por Ucrania y tienen posturas más europeístas. Sin embargo, ambas formaciones tienen líneas muy duras contra la inmigración y se apoyan en un discurso económico de liberalismo radical.

Economía

Aumenta la tensión comercial con China por los vehículos eléctricos

EEUU eleva aranceles y la UE los supedita al resultado de las investigaciones

Lidia Montes BRUSELAS.

La sobreproducción de la industria china y los subsidios estatales proporcionados por Pekín a su tejido empresarial han tensado las relaciones comerciales del gigante asiático con la UE y Estados Unidos. Bruselas ha aumentado su escrutinio sobre las prácticas desleales de China. De vuelta, Pekín sospecha de prácticas de *dumping* de Europa. Y Estados Unidos incrementado sus aranceles sobre vehículos eléctricos y paneles solares chinos, también por prácticas desleales. Lo que deja una escena de desconfianza bien tensa en la que las tres potencias se sitúan al borde de una guerra comercial.

La Comisión Europea dio un gran paso el año pasado al abrir una investigación contra el sector de vehículos eléctricos chinos. Bruselas sospecha que los subsidios que proporciona Pekín a esta industria propicia que estos coches puedan venderse a precios sustancialmente más bajos que los fabricados en el mercado comunitario. Dicho de otro modo, el Ejecutivo comunitario analiza si Pekín ha implementado prácticas de *dumping*.

Junio marcará un momento clave en las relaciones con el gigante asiático. Eso sí, pasadas las elecciones europeas. La investigación, anunciada el pasado octubre, está a punto de concluir su primera fase y podría derivar en que se aplicaran aranceles provisionales a los vehículos eléctricos chinos. Todo ello considerando que el bloque utiliza un gravamen del 10% a los automóviles importados, sin diferenciar por su procedencia, frente al arancel del 15% que aplica Pekín.

Que el movimiento de Bruselas no fue muy bien acogido por Pekín ha quedado patente. La pasada se-



El presidente de Francia, E. Macron, el presidente chino, Xi Jinping y la presidenta de la Comisión, U. v. d. Leyen. EFE

Las pesquisas de Bruselas podrían suscitar que se aplicaran tasas provisionales

mana el ministro de Comercio chino, Wang Wentao, avisaba en una visita a España que, si Europa "continuaba reprimiendo a las empresas chinas, China tomaría las me-

didias necesarias para salvaguardar con firmeza los intereses legítimos de las empresas chinas".

Tuvo también un mensaje para España: Pekín espera que "juegue un papel activo y promueva una actitud racional y abierta en la Unión Europea en el campo de las nuevas energías verde".

Mientras tanto, el gigante asiático ya ha tomado acción frente al bloque. Ha manifestado sus sospechas acerca de si Europa está vendiendo coñac de alta calidad a precios más bajos en su mercado. Ade-

más, ha insinuado que tanto el sector europeo de coches de lujo como el de la carne de cerdo podrían verse sometidas restricciones comerciales en breve.

No se equivoca mucho Pekín en su objetivo. Ha tocado, con tales acusaciones, al Ejecutivo de Emmanuel Macron, sensible a las repercusiones de la industria del coñac galos. Mientras que al señalar al sector de vehículos de lujo ha hecho temblar a la industria alemana de automóvil. Cabe considerar que gigantes como Volkswagen, BMW o

Porsche no solo encuentran en el mercado asiático una gran acogida para sus productos sino que algunos fabrican en suelo chino.

En todo caso, Washington ha titubeado menos que la UE. El Gobierno de Joe Biden decidió, el pasado mayo, escalar las tarifas que aplica a las importaciones de vehículos eléctricos chinos, pasando de un 25% a un 100%. También ha elevado los aranceles que aplica las importaciones de paneles solares, del 25% al 50% y triplicado los tipos impositivos del acero y aluminio, al 25% desde el 7,5% actual.

Los aranceles anunciados por EEUU se aplicarían a las importaciones por valor de 18.000 millones de dólares y se han esgrimido como una respuesta por parte de Washington a las prácticas comerciales desleales de Pekín, dando continuidad a las restricciones comerciales iniciadas en el periodo de Donald Trump. Pero las pretensiones de la Casa Blanca van más allá e incluye en la lista los microchips.

La balanza comercial de la UE con China se encuentra bastante desequilibrada y Bruselas no esconde su preocupación. El año pasado, el comercio entre ambos actores se zanjó con un déficit de 300.000 millones de euros para el bloque. Además, las importaciones de vehícu-

Washington ha aumentado al 100% los impuestos a los 'vehículos' verdes fabricados en Pekín

los eléctricos chinos se duplicaron entre 2021 y 2023.

La Comisión Europea no ha escatimado esfuerzos para dibujar su línea roja frente a Pekín. La vicepresidenta de la Comisión Europea, Margrethe Vestager, mostró su rechazo a que el resto de las industrias de tecnologías limpias reproduzcan la dinámica del sector de la energía solar: "hoy, menos del 3% de los paneles solares instalados en la UE se producen en Europa". La lista de investigaciones se ha ido sucediendo y aumenta la presión.

Portugal prevé la vuelta del déficit público y más inflación

La inflación disminuirá para situarse en el 2,5% en 2024 y 2,1% en 2025

elEconomista.es MADRID.

El Banco de Portugal espera una vuelta al déficit presupuestario en el país debido a las medidas adoptadas en las últimas semanas por el Gobierno de centroderecha de Lu-

ís Montenegro, que, explicó, suponen una disminución de los ingresos y un aumento de los gastos.

Así lo anticipa el supervisor en su último boletín económico, donde alertó de que una vuelta al déficit pondría en riesgo "la trayectoria deseable" del gasto público en el ámbito de las nuevas reglas presupuestarias europeas.

El banco central proyecta un deterioro del balance presupuestario en los próximos años, ya que se pa-

sará del excedente del 1,2% del PIB en 2023, al 1% en 2024, 0,8% en 2025 y 0,6% en 2026. La entidad advirtió de que ha elaborado estas proyecciones sin tomar en consideración algunas medidas anunciadas o aprobadas recientemente, como la reducción del impuesto sobre la renta, el paquete de apoyo a los jóvenes, la ampliación de la reducción del IVA en la electricidad, las ayudas a la vivienda o el refuerzo de los servicios de salud, y las revisiones sala-

riales de algunos funcionarios.

Por otro lado el Banco de Portugal cree que la inflación disminuirá para situarse en el 2,5% en 2024, 2,1% en 2025 y el 2% en 2026, lo que refleja "menos presiones externas e internas sobre los precios".

En el caso de la inflación subyacente también predice un retroceso, ya que pasaría del 5,4% en 2023 al 2,3% en el periodo 2024-2026. Aun así, ve que "hay riesgos al alza" que podrían venir de "un agravamiento

de los conflictos bélicos", que puede llevar a un incremento de los precios de algunas materias primas. Además, señaló, la reciente evolución del precio de los servicios sugiere "cautela" sobre la persistencia del ciclo inflacionista.

Respecto al crecimiento de la economía, el Banco de Portugal mantiene sus previsiones del 2% este año y del 2,3% de 2024 a 2026, mientras que ajusta al alza sus proyecciones sobre el empleo.



El presidente de la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (Cepyme), Gerardo Cuerva. A.MARTÍN

Cepyme reclama acabar con la sobrerregulación en la Unión Europea

Aboga por evitar un marco de sostenibilidad que dañe la viabilidad de las empresas

Noelia García MADRID.

Tras las elecciones europeas de ayer, Cepyme (Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa) insta a los grupos políticos a abordar de manera urgente la sobrerregulación que actualmente afecta a la competitividad de las empresas en la Unión Europea (UE). Además, advierten sobre los posibles efectos adversos que las políticas de sostenibilidad, mal gestionadas, podrían tener en la viabilidad de las pymes.

En un contexto global donde Europa ha visto disminuir su peso económico, Cepyme subraya la necesidad de reforzar las sinergias dentro del continente y adoptar una estrategia basada en la competitividad. Esto requiere un marco normativo eficiente que evite la sobrerregulación y elimine cargas innecesarias. La Confederación aboga por un mercado único más integrado, una mayor coordinación política y un firme apoyo a las pymes, consideradas el motor de generación de riqueza y empleo en Europa.

Cepyme ha lanzado un decálogo de recomendaciones dirigido a mejorar el entorno operativo de las pymes europeas. Entre las principales demandas, destaca la necesidad de priorizar la competitividad. Para ello, propone un cambio de paradigma que elimine la sobrerregulación y fomente un mercado interior sólido. Consideran que es fundamental un marco fiscal atractivo y común en toda la UE, evitando desigualdades con otros mercados globales. Además, en el documento de propuestas que han lanzado subrayan la importancia de impulsar sectores clave como la industria y la inversión en I+D+i.

La organización empresarial llama también a poner fin a la avalancha normativa que fragmenta el mercado europeo y añade cargas innecesarias a las empresas. Es decir, pide reducir la complejidad normativa. Cepyme aboga por un marco regulatorio predecible y coherente, que minimice las cargas administrativas y facilite el cumplimiento normativo. Esto incluye la creación de un test para

Solicitan eliminar los obstáculos que enfrentan las empresas en áreas despobladas

monitorizar las normativas a diferentes niveles y la aplicación del principio de "una sola vez" en la comunicación de información a las administraciones.

Apoyo a las microempresas

En Europa, el 93% de las empresas son microempresas. La patronal insiste en la necesidad de adaptar la normativa a sus características específicas, promoviendo la homogeneización normativa en la UE y reduciendo las cargas administrativas. Se destaca la importancia de un diálogo continuo con los representantes de las pymes antes de introducir nuevas regulaciones.

Aunque las microempresas son la mayoría en Europa, las políticas

de mejora regulatoria no se están aplicando de manera efectiva, lo que dificulta su desarrollo. Proponen homogeneizar las normativas en la UE, mantener el espíritu de la Small Business Act for Europe y adoptar un enfoque centrado en las pymes en la legislación y políticas. También se sugiere fortalecer el diálogo con representantes de las pymes, reducir las cargas administrativas, aplicar el principio de una sola vez en la comunicación de información y minimizar las demandas de información relacionadas con nuevas normativas. Además, en el documento que han presentado destacan la necesidad de dar mayor importancia a las pymes en las instituciones europeas, mejorar la financiación más allá de los bancos, facilitar los flujos de datos transfronterizos y eliminar obstáculos al crecimiento, como promover compras y fusiones transfronterizas. En esta misma línea, la patronal aboga por colocar a las pymes en el centro de las políticas económicas y propone avanzar hacia un marco normativo que considere sus espe-

cificidades para promover el crecimiento, la resiliencia y la competitividad.

La confederación propone igualmente flexibilizar los escalones regulatorios, fomentar las fusiones y adquisiciones, y simplificar los criterios ASG (ambientales, sociales y de gobernanza) que sobrecargan de burocracia a las pymes. Además, hacen un llamamiento a homogeneizar la definición de pyme a nivel europeo. Actualmente, las definiciones de pyme no reflejan adecuadamente la realidad, y las regulaciones establecen umbrales diferentes para clasificar el tamaño de las empresas, lo que a menudo crea desincentivos al crecimiento y barreras que muchas pymes evitan superar por temor a consecuencias económicas negativas.

Morosidad

La lucha contra la morosidad es otra prioridad destacada. Desde la confederación consideran que la morosidad perjudica gravemente la liquidez y capacidad de maniobra de

La patronal presenta una hoja de ruta para el nuevo ciclo político de la UE

las pymes, por lo que apoya una nueva regulación europea que brinde seguridad y homogeneidad en los pagos. En el ámbito laboral, Cepyme subraya la importancia de fortalecer el diálogo social y fomentar la flexibilidad laboral para adaptarse mejor a las condiciones cambiantes del mercado.

La captación de talento es un desafío creciente para las empresas europeas, y en este sentido, la patronal insta a los partidos a adoptar medidas que mejoren el ajuste entre la oferta y la demanda de trabajo. Esto contribuirá a reducir las vacantes no cubiertas y evitar la fuga de talento hacia otros destinos. En cuanto a la sostenibilidad, defienden un equilibrio que no imponga cargas insostenibles a las pymes, y promueve un marco legal simple y estable, con preferencias por incentivos sobre imposiciones.

Finalmente, la patronal también ha querido abordar el problema de la despoblación, especialmente grave en España y otros países europeos. La confederación llama a eliminar los obstáculos que enfrentan las empresas en áreas despobladas y a implementar incentivos que promuevan la actividad empresarial en estas regiones, mitigando el éxodo de población.

La patronal presenta una hoja de ruta para el nuevo ciclo político de la UE, subrayando la necesidad de un entorno normativo favorable y sostenible que potencie la competitividad y viabilidad de las pymes europeas.

Economía

LAS PYMES, LAS MÁS PREPARADAS PARA USAR LA FACTURA ELECTRÓNICA

El total de recibos digitales intercambiados muestra un avance del 31,98% en comparación con 2023

Alfonso Bello MADRID.

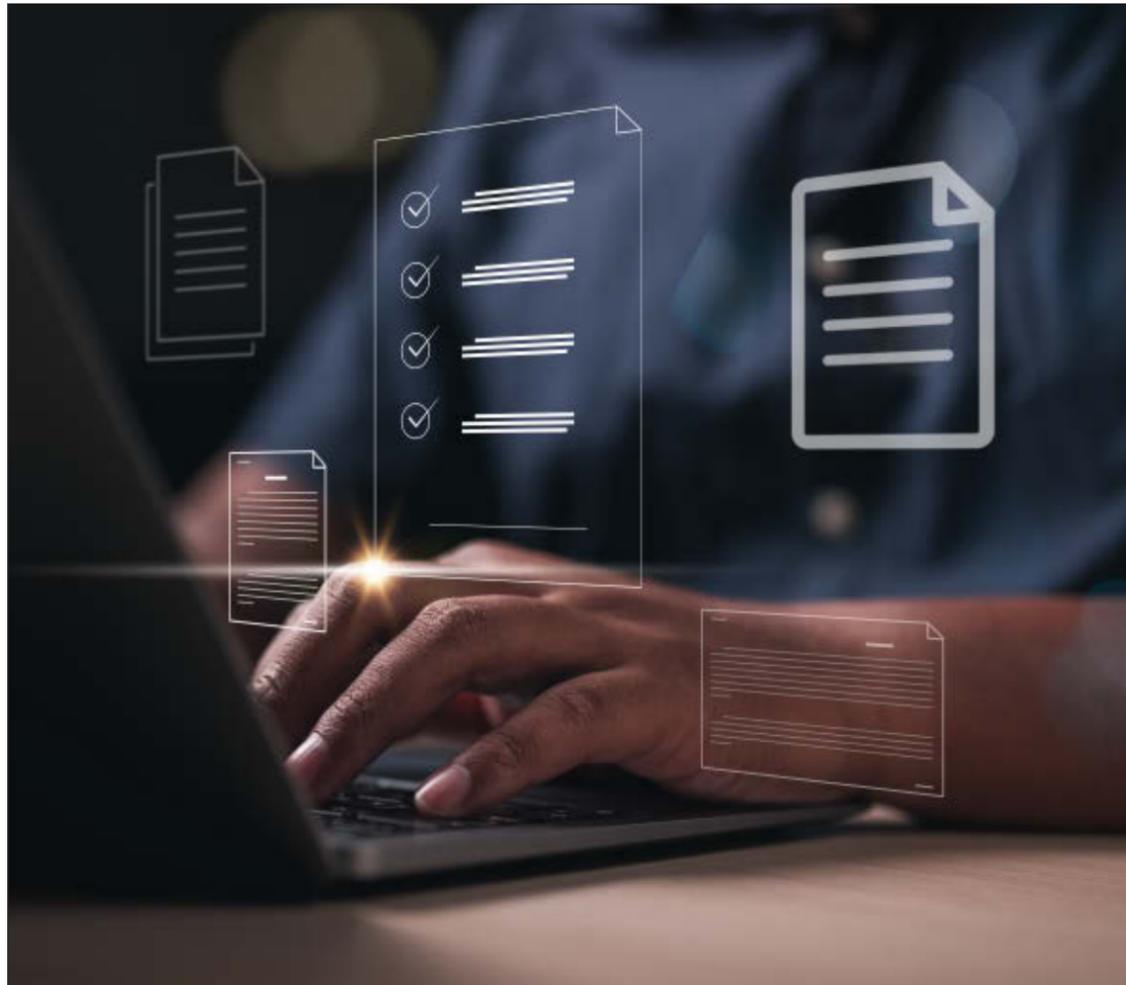
La implementación de la facturación electrónica en España, aunque en teoría está destinada a simplificar y modernizar los procesos contables y fiscales, ha demostrado ser una espada de doble filo para pymes y autónomos. A pesar de sus innegables ventajas en términos de eficiencia y reducción de errores humanos, la transición hacia este sistema no está exenta de desafíos significativos que afectan el día a día de los pequeños empresarios y profesionales autónomos.

En primer lugar, la curva de aprendizaje asociada con la adopción de la facturación electrónica puede ser pronunciada para muchos empresarios. Muchos autónomos y propietarios de pymes no están familiarizados con las tecnologías digitales avanzadas, lo que les obliga a invertir tiempo y recursos en formación o en la contratación de servicios externos especializados. Este proceso puede resultar especialmente oneroso para aquellos que operan con márgenes reducidos y no pueden permitirse desviar su atención de las actividades core de su negocio.

Aún así, se está viendo que las pymes se están aplicando. Los mayores emisores y receptores de este tipo de facturas son las pequeñas empresas con un 36,17% y un 31,03% respectivamente. Asimismo, en 2022 destaca el aumento de la emisión y recepción en las grandes empresas que crecen significativamente. Mientras que las medianas empresas y las microempresas continúan su transformación digital, suponiendo un 27,48% y un 14,87% en emisión y un 23,90% y un 31,12% en recepción, según el último Informe de Facturación Electrónica 2021-2022 elaborado por Seres.

Destaca el incremento del uso de este recurso en las empresas, sobre todo en las pymes privadas, con el aumento del volumen de facturas electrónicas intercambiadas del 31,98% en comparación con el año anterior. Un dato que destacar del presente informe, y que diferencia a los informes publicados en años pasados, es que se contextualiza como antesala a la aprobación de la Ley Crea y Crece y al uso obligatorio de la factura electrónica entre empresas y profesionales.

“Decir que la resiliencia y el crecimiento actual de las pymes y grandes empresas radica, en gran parte, en su capacidad para acelerar su adaptación al entorno digital pue-



ISTOCK



NUEVO NÚMERO DE FRANQUICIAS, PYMES Y EMPRENDEDORES.

La digitalización de las empresas es un elemento clave para aumentar la competitividad y la productividad. La implantación del programa 'Crea y Crece' está funcionando, pero hay pequeños elementos que, de corregirse, agilizarían los procesos. En este número, abordamos las necesidades que tienen las pymes para avanzar en competencias digitales.

de parecer obvio. Las herramientas digitales, en especial la factura electrónica, siempre han brindado grandes beneficios a las compañías. Sin embargo, el carácter esencial de la digitalización empresarial nunca había sido tan evidente como

ahora”, explica el director general de Seres, Javier López Montero.

El informe recoge, entre otros, datos sobre el uso de la factura electrónica por comunidades, por tamaño de empresas y sector de actividad, y por emisión y recepción

en entornos B2B, B2G y B2C. También recoge las causas positivas del uso de la factura electrónica en el medioambiente y el ahorro de tiempo y material que conlleva, lo que se traduce en un ahorro considerable de costes para las compañías.

Madrid lidera en emisiones. La Comunidad de Madrid, seguido de Cataluña y Andalucía, lideran el ranking de comunidades autónomas con mayor número de emisiones y recepciones de factura electrónica. A ellas le siguen el País Vasco y la Comunidad Valenciana en emisión, y Valencia y Galicia en recepción.

Por su parte, Ceuta y Melilla y Extremadura se encuentran a la cola tanto en la emisión como en la recepción de facturas electrónicas, por lo que tienen por delante una labor de concienciación importante antes de entrar en vigor la Ley Crea y Crece.

Más del 50% de las empresas emisoras y receptoras de facturas electrónicas pertenecen al sector terciario o servicios, mientras que el sector secundario supone el 47,90% de las empresas emisoras y el 42,01% de las receptoras. Por su parte, las empresas del sector primario con-

tinúan siendo las que menos se apoyan en el uso de la e-factura, con una representación del 1,87% en emisión y un 1,75% en recepción, sin apenas cambios respecto del año anterior.

Por actividad económica, las empresas que más emiten sus facturas de forma electrónica son el sector retail y las fábricas; lo mismo sucede en la recepción, donde estos dos sectores engloban más del 50% de la recepción de facturas electrónicas en nuestro país. El sector de la automoción, de la construcción y de la industria energética son también bastante activos en el uso de factura electrónica, dejando muy atrás a sectores todavía reticentes en el uso habitual de esta herramienta en sus relaciones comerciales: el inmobiliario o el educativo.

Dentro del marco de Unión Europea se decidió comenzar a implementar la obligatoriedad de la fac-

Las medianas empresas incrementaron un 27,5% el uso de las facturas digitales

turación electrónica de manera gradual en las Administraciones Públicas centrales y regionales de todos los Estados miembros. España incorporó esta obligación en el ámbito B2G en el año 2015, extendiendo la obligatoriedad para los subcontratistas del Estado años más tarde. Debido a las grandes ventajas que supone su implementación, en septiembre de 2022, el Gobierno español decidió ampliar la obligatoriedad de uso de la factura electrónica a las empresas privadas, a través de la aprobación de la Ley de Creación y Crecimiento de Empresas.

“La Ley de Creación y Crecimiento introduce, por primera vez en nuestro país, la obligatoriedad de uso de la factura electrónica en las relaciones comerciales entre empresas privadas con el fin de mejorar el clima de negocios e impulsar el crecimiento y la digitalización empresarial”, concluye López Montero.

Para leer más www.eleconomista.es/kiosco/

Franquicias | Pymes y Emprendedores
elEconomista.es

Las empresas externalizan sus servicios para ser más competitivas

Contratan a firmas para liberarse de la gestión de nóminas o la contratación

José Miguel Arcos MADRID.

Las empresas tratan de ganar competitividad y eficiencia recurriendo a terceras sociedades especializadas en determinados servicios operativos. La externalización u outsourcing está ganando peso ante la elevada carga regulatoria de aspectos tan esenciales como las nóminas o la contratación de personal. También es una opción para tratar de aplacar el incremento de costes y despreocuparse de estas necesidades operativas para centrarse en el negocio o actividad principal.

“El outsourcing es una clara oportunidad que genera valor añadido, sinergias y beneficios compartidos para las empresas, proveedores externos y los trabajadores”, explican desde Eurofirms Services, expertos en este negocio.

La externalización de servicios en una práctica que permite reducir costes y ser más eficientes. Además, la flexibilidad y la adaptabilidad a los cambios del entorno, al poder ajustar el volumen, la duración y la frecuencia de los servicios contratados según las demandas del



Gestión de nóminas, contratación y aspectos burocráticos mediante el 'outsourcing'. ISTOCK

mercado y las condiciones económicas, permite responder con rapidez y eficacia a las oportunidades y amenazas que se presenten.

Negocio al alza por las leyes

Pero también es una necesidad desde el aspecto jurídico: las novedades legislativa en aspectos laborales o fiscales durante, en términos comparativos, equivalen al peso de

11 vacas. Así lo denunció la patronal CEOE a mediados de mayo.

Javier R. de Arellano, director general de Eurofirms Services, destaca que “el outsourcing permite a las empresas delegar actividades en empresas externas, lo cual les ayuda a optimizar recursos y centrarse en su actividad principal”.

Esta práctica no solo permite abaratar costes, sino que también me-

jora la eficiencia y competitividad al permitir a las empresas concentrarse en lo que realmente importa, dejando en manos de proveedores externos las tareas secundarias o complementarias.

Según datos propios de Alimarket, las principales empresas de outsourcing comercial que operan dentro del mercado de alimentación alcanzaron una facturación

conjunta superior a 600 millones, lo que supuso un aumento de un 12% respecto a la cifra del año anterior, porcentaje de crecimiento que la mayor parte de operadores espera mantener para el presente curso.

El outsourcing presenta múltiples beneficios para los trabajadores, explican los expertos. La estabilidad laboral es uno de los aspectos más destacados, ya que los empleados pueden contar con la seguridad de un trabajo constante, independientemente de las fluctuaciones en la demanda de la empresa principal. Además, tienen la oportunidad de ser reubicados en distintos servicios, lo que contribuye a la formación de un equipo sólido y de confianza.

Las firmas que se dedican a este nicho de negocio están aumentando sus ventas un 12%

Los trabajadores también se benefician de buenas condiciones laborales y oportunidades de desarrollo profesional. La externalización les ofrece acceso a formación continua, asesoramiento y orientación, así como la posibilidad de participar en proyectos variados y desafiantes. Esta mejora en la calidad del empleo facilita el desarrollo de competencias.

Las plusvalías de los seguros de ahorro no tributan si se mantienen cinco años

Quien tiene productos para la jubilación recurre a asesores expertos en fiscalidad

J. M. Arcos MADRID.

La jubilación merece una planificación financiera acorde al reto de complementar la pensión pública con una renta adicional y mantener, en medida de lo posible, el bienestar durante el retiro. Los ahorradores recurren cada vez más a empresas dedicadas a los seguros o los planes de pensiones, y también echan mano de los expertos en la fiscalidad de estos vehículos de inversión. Además de los planes de pensiones, defienden los beneficios de los Seguros Individuales de Ahorro a Largo Plazo (SIALP), cuyo rescate está exento de tributar si se mantiene al menos un lustro.

En el caso de los planes de pensiones, cuentan con la ventaja de que permiten deducir la aportación de la base imponible, lo cual implica un ahorro de impuestos inmediato en el ejercicio fiscal que, de-

pendiendo del salario, puede llegar al 45% de dicha aportación. De este modo, la tributación se difiere sólo en el momento en el que recuperemos el dinero de ese plan que coincide, generalmente, con la jubilación. Estos productos son los más comunes, si bien los cambios en la fiscalidad de los planes individuales o la creación de los nuevos planes de empleo simplificados puede generar nuevas dudas.

Los detalles fiscales, en concreto, pueden pasar desapercibidos o, simplemente, ser demasiado complejos para un ahorrador corriente. “Muchos contribuyentes tienen dudas sobre cómo tributan los fondos de pensiones y determinados productos de inversión”, explica Josep Celaya, Subdirector General y Director de Experiencia de Cliente en Nationale-Nederlanden (CCXO).

Cada vez son más comunes las plataformas o empresas que ayu-



Ahorro para la jubilación. ISTOCK

dan a solventar la falta de información fiscal. Nationale-Nederlanden tiene la colaboración de la asesora fiscal online TaxDown.

“Podemos recordar que, por ejemplo, las primas de los seguros son deducibles dependiendo del tipo de ingreso, actividad del contribuyente y normativa de cada comunidad autónoma, o que productos como el SIALP ofrecen ventajas al no tributar por las plusvalías si se mantiene durante cinco años. En esta situación, por lo tanto, es muy importante informarse y asesorarse para obtener las mejores condiciones fiscales”, explica Celaya.

Este SIALP es un tipo de producto por el que, con la premisa de cumplir cinco años desde su apertura, ya no hay que tributar por las plusvalías anteriores o posteriores a ese período mínimo en caso de rescatar el dinero.

Además, para tener esa consideración de SIALP, se ha de proporcionar una garantía mínima a ese plazo de cinco años de un 85%. Al ser una figura fiscal, está sometido a una regulación específica, con un límite de aportación de 5.000 euros anuales, y 240.000 durante la vida del contrato. La liquidez es total, aunque si retiramos la inversión antes del quinto año no tendremos esas ventajas fiscales.

Economía



La vicepresidenta segunda del Gobierno y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz. EFE

Cuerpo descarta endurecer el escudo antiopas que defiende Yolanda Díaz

Economía teme que la vicepresidenta desincentive la atracción de inversiones

Carlos Reus MADRID.

Los ministerios de Economía y Trabajo vuelven a chocar con respecto al papel del Gobierno sobre las adquisiciones que puedan afectar a empresas españolas desde el exterior. Carlos Cuerpo descarta aplicar una nueva vuelta de tuerca a la ley antiopas con la intención de proteger a las compañías estratégicas españolas del asedio del capital extranjero. “La normativa actual que tiene España es muy equilibrada”, defendió el titular de Economía el pasado jueves. Durante los últimos meses, la vicepresidenta segunda no ha dejado de tratar de influir en la política empresarial del Ejecutivo. El último intento se produjo tras el anuncio de la opa hostil que BBVA presentó sobre banco Sabadell. Díaz alertó hace semanas del “riesgo sistémico” que la operación podría

tener sobre la economía. Las declaraciones no sentaron bien en el ministerio que dirige Cuerpo, a quién Pedro Sánchez encargó liderar la estrategia para tratar de frenar la operación.

Sin embargo, la líder de Sumar no está dispuesta a ceder. Díaz envió en abril una carta al presidente del Gobierno y al ministerio de Economía en la que pidió la “paralización” de la opa de la energética Targa de Abu Dabi sobre la española Naturgy. Es más, su grupo parlamentario llevó al Congreso -pocas semanas después- una propuesta para reformar la Sepi con la intención de utilizarla como instrumento para evitar casos de entrada de capital extranjero sobre empresas como Telefónica o la energética presidida por Francisco Reynés. La iniciativa -una PNL- no contó con el apoyo de ningún grupo parlamen-

Pendiente del análisis de Competencia

La opa de BBVA sobre Sabadell sigue pendiente del visto bueno de la CNMC. No obstante, Economía recuerda que el Gobierno cuenta con mecanismos para analizar la fusión desde ámbitos que van más allá que la competencia, como es inclusión financiera, la cohesión territorial o la financiación a las pymes. Otro de los actores clave, el BCE, ha indicado que solo analizará la operación sobre el principio “de la solvencia”, dijo su número dos, Luis de Guindos.

tario. Es más, el PSOE -socio de Díaz en La Moncloa- rechazó el texto al considerar que la protección de la industria estratégica en España ya “está garantizada”. La titular de Trabajo no contó con el apoyo de otros grupos parlamentarios, como el BNG, que durante el debate insistió en que la SEPI ya permite la intervención en empresas estratégicas, que demanda Sumar.

La soledad de Sumar

No obstante, a pesar de la soledad de Díaz, su ofensiva podría afectar a los planes trazados por el ministerio de Economía. Cuerpo considera que la presión que la vicepresidenta lleva meses ejerciendo sobre los movimientos empresariales, puede frenar la llegada de inversión extranjera a España en un momento clave para el crecimiento sostenido del PIB. “Queremos que ven-

ga inversión extranjera a España, somos uno de los cuatro principales países en atracción de nuevos proyectos de inversión entre 2018 y 2023, y queremos que esto siga así”, dijo el ministro, preguntado a finales de la pasada semana sobre la ofensiva de la de Sumar.

Lo cierto, es que la inversión extranjera en España alcanzó los 28.215 millones de euros el año pasado, según los datos publicados por el Registro de Inversiones Exteriores de la Secretaría de Estado de Comercio. En concreto, destaca el aumento del 12% de los proyectos de in-

Un 42% de la inversión extranjera en España procedió en 2023 de EEUU y Reino Unido

versión dirigidos a aumentar la capacidad productiva y el empleo en España. Según los datos del Ejecutivo, estas operaciones permitieron la llegada de 5.680 millones de euros. Es más, los dos principales orígenes de la inversión extranjera, proceden desde fuera de la Unión Europea. EEUU representó el 28,9% de los flujos de inversión el año pasado. Por su parte, Reino Unido supuso el 13,1%. Además -según los datos de la secretaría de Estado- otros países, como Australia, Suiza, Canadá y México incrementaron su peso en España en 2023.

Sin embargo, y a pesar del equilibrio perseguido por Cuerpo entre protección y atracción de la inversión, Díaz no parece dispuesta a soltar la bandera. En su programa electoral para las elecciones europeas celebradas ayer, la formación propone una medida temporal que permita que las inversiones realizadas por los países miembros destinadas a apuntalar objetivos estratégicos, no computen como déficit público en las reglas europeas. El documento cita a dos sectores concretos, la transición ecológica, y el digital. En ellos, se integran Naturgy y Telefónica, dos de las compañías asediadas por fondos extranjeros, sobre las que Moncloa ha intervenido.

Moncloa prepara el inicio del trámite de los Presupuestos

Presentará el cuadro macroeconómico el próximo mes de julio

C. R. MADRID.

El ministerio de Economía afina el cuadro macroeconómico, que presentará en julio, y sobre el que el Gobierno construirá los presupuestos generales de 2025. De momen-

to, el Ejecutivo mantiene como previsiones oficiales las enviadas a Bruselas hace unas semanas, y que apuntan a un incremento del 2% del PIB para este año y del 1,9% para 2025, una décima por encima de la previsión anterior.

Lo hace, a pesar de la cascada de revisiones al alza de las proyecciones por parte de buena parte de los organismos nacionales e internacionales. La última, se produjo el pasado jueves, cuando el Fondo Mo-

netario Internacional (FMI) corrigió al alza sus números para la economía española. Los de Kristalina Gueorguieva calculan un crecimiento del 2,4% de la economía, cinco décimas más de lo predicho meses antes.

Sin embargo, Cuerpo se resiste a valorar una modificación de sus previsiones. Lo cierto, es que elevar el cuadro macro daría mayor margen de gasto a las cuentas. Algo que podría ser contraproducen-

te ante la reactivación de las reglas fiscales en 2025. Es decir, Moncloa podría ‘tirar’ por lo bajo y diseñar los presupuestos sobre unos pronósticos conservadores. “Nosotros tenemos un cuadro macroeconómico prudente en cuanto a que somos conscientes de que tiene que servir de base para la elaboración de los Presupuestos y, por lo tanto, estamos cómodos ahora mismo conforme vamos teniendo esas buenas noticias, no solo de previsiones si-

no de los datos que van saliendo desde el inicio de 2024”, dijo el ministro el pasado jueves.

Mañana será el Banco de España, quién publique la actualización de sus previsiones para la economía española. El pasado marzo, el regulador situó el avance del PIB en el 1,9% para este año. El viernes, será BBVA Research la entidad que cerrará la semana con la presentación de sus proyecciones para España.

La directora de la Cámara de España pidió por mail apoyar a Begoña Gómez

Riera remitió un link con la prescripción a las Cámaras de Comercio en diciembre

Javier Romera / Manuel Bernabéu
MADRID.

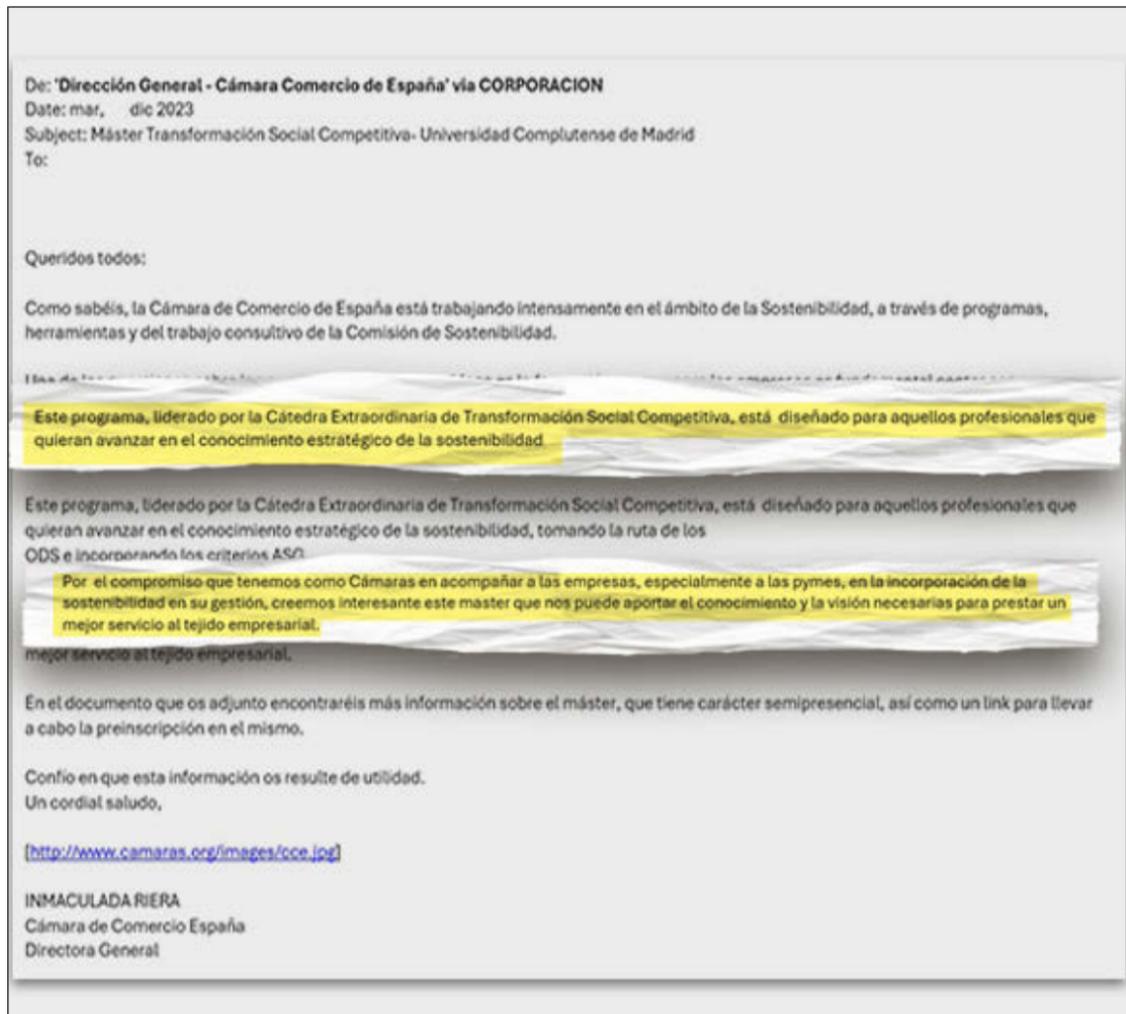
La directora general de la Cámara de España, Inmaculada Riera, envió en diciembre un correo electrónico a todas las Cámaras de Comercio en el que las instaba a contratar el Máster de Begoña Gómez, la mujer de Pedro Sánchez, adjuntando un link de prescripción. En el correo, al que ha tenido acceso *eEconomista.es*, Riera explicaba que “este programa, liderado por la Cátedra Extraordinaria de Transformación Social Competitiva, está diseñado para aquellos profesionales que quieran avanzar en el conocimiento estratégico de la sostenibilidad, tomando la ruta de los ODS e incorporando los criterios ASG”.

Así, y “por el compromiso que tenemos como Cámaras en acompañar a las empresas, especialmente a las pymes, en la incorporación de la sostenibilidad en su gestión, creemos interesante este master que nos puede aportar el conocimiento y la visión necesarias para prestar un mejor servicio al tejido empresarial”.

Fuentes de la Cámara de España aseguran a este periódico que el escrito tenía carácter “meramente informativo”. Su contenido, no obstante, provocó sorpresa e incredulidad entre las Cámaras de Comercio españolas, teniendo en cuenta que Riera estaba publicitando entre los empresarios la Cátedra de la mujer del presidente del Gobierno, que tan solo un mes antes había constituido una empresa para, bajo el pretexto de la Cátedra y la plataforma de software de la Universidad Complutense, tratar de captar a las pequeñas y medianas empresas españolas y hacer negocio. La Cámara de Comercio de España, que ha suspendido ahora el convenio de colaboración que tenía con la Cátedra de Begoña Gómez, es una corporación de derecho público que representa y coordina a las cámaras territoriales y defiende los intereses generales de las empresas, pero que depende en última instancia del Gobierno.

Presentación del Máster

“Hola. Soy Begoña Gómez, directora de la Cátedra de Transformación Social Competitiva de la Universidad Complutense de Madrid y quiero presentarte una nueva edición del Máster”. Así presentaba la mujer del presidente del Gobierno a empresas y profesionales su plan de formación en un vídeo promocional que la propia Riera envió ad-



El correo electrónico enviado por Inmaculada Riera. C. SATURIO

junto en el correo. Y fueron muchos los que confiaron en ella. Según figura en su página web, entre las empresas que le confiaron la formación de sus empleados figuran Reale Seguros, Fundación La Caixa, Cepsa, Once, Acciona Energía, Santillana, Santander, Correos, Iberia, Coca-Cola Europacific Partners, Tendam, Ibedrola, Quirón Salud, Redeia o Wallbox.

“Aprenderás a diseñar una estra-

Riera envió a las cámaras de comercio un vídeo promocional de la mujer de Sánchez

tegia de impacto social y medioambiental integrada en la estrategia de negocio de forma eficiente y eficaz”, asegura Gómez en el vídeo, que promete a las empresas aportarles las herramientas necesarias para “ser cada vez más competitivas”.

La mujer de Sánchez asegura que “no hablamos de greenwashing –



Inmaculada Riera, directora general de la Cámara de España. EE

lavado de imagen verde en español-, hablamos de estrategia a medio y largo plazo. Aprenderás a definir el propósito y como contribuir desde el negocio a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), a definir una estrategia transversal”. Pero, ¿quién puede hacer este Máster? Begoña Gómez responde que “cualquier profesional que quiera

trabajar desde la perspectiva del impacto, ya sea emprendiendo o dentro de una empresa” y concluye invitando a formar parte de “un sistema transformador donde cada día somos más”.

La fuga de patrocinadores ha provocado ahora que la Complutense se haya visto obligada a cancelar el Máster. La Cátedra Extraordinaria,

que contaba con un presupuesto de 126.000 euros, se ha quedado sin financiación tras la salida de Reale Seguros, Fundación La Caixa y Cámara de España; además de la retirada de Telefónica, Indra y Google, que habían diseñado el *software* que se ofrecía en la Complutense y que Gómez ha utilizado después para promocionar su propia empresa Transforma TSC. El Máster fue ideado por el empresario aragonés Carlos Barrabés, que logró luego contratos públicos gracias a las cartas de recomendación de Gómez, obteniendo incluso financiación de los fondos europeos.

La Fiscalía europea (EPPO, por sus siglas en inglés), que ha visto indicios de delito, ha decidido entrar también en la investigación ante la sospecha de adjudicaciones realizadas a las sociedades de Barrabés con fondos de la UE. De momento, el juez instructor del caso, Juan Carlos Peinado, ha facilitado ya una copia de los documentos requeridos a la EPPO, para que examine, y posteriormente esclarezca, si las concesiones pudieran haberse financiado con fondos comunitarios.

La Complutense ha abierto ahora una investigación interna para esclarecer quién es el titular de la plataforma, aunque toda indica que la empresa de Gómez está abocada al cierre ante la imposibilidad de mantener su funcionamiento. La

La Complutense estudia medidas jurídicas ante la utilización de su 'software'

Complutense reclamó la semana pasada al Ministerio de Industria que le remita la relación de inscripciones y registros que haya abiertos en la Oficina de Patentes y Marcas (OEPM) a favor de Begoña Gómez o de su sociedad Transforma TSC. El rector de la UCM, Joaquín Goyache, lo trasladó así el pasado viernes al Consejo Social de la Universidad, al tiempo que indicó que la institución pondrá en manos de los servicios jurídicos la información que reciban y se valorarán acciones.

El rector de la Universidad aclaró que la creación de dicha Cátedra extraordinaria “se ajusta plenamente a la legalidad” al crearse a través de un convenio que no se firmó con Gómez, sino con las dos empresas encargadas de su financiación: Reale Seguros y La Caixa, ha explicado la UCM. Sobre el nombramiento de Gómez para codirigir la Cátedra, Goyache defendió que no fue él quien la nombró, sino que su nombre fue propuesto por una comisión de seguimiento formada por las empresas que la financiaban y dos altos cargos de la universidad el 30 de octubre de 2020. “Es un puro trámite”, indicaron fuentes próximas a la Complutense.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

Nada más importante que tu vida

Compara y analiza los mejores

seguros de vida y sus coberturas



- ♥ Calcula el precio para las coberturas más demandadas.
- ♥ Las mejores compañías con las mejores tarifas.
- ♥ Contrata sin comisiones ni costes añadidos.
- ♥ Compara precios y ahorra hasta un 25%.
- ♥ Todos los tipos de seguros de vida.



Consulta las mejores ofertas, aquí:

www.bit.ly/comparador_segurosvida

Francisco Pérez Director de Investigación del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie)

“Euskadi y Navarra deben incluirse en la reforma de la financiación autonómica”

Noelia García MADRID.

El economista Francisco Pérez García, director de investigación y fundador del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie) y catedrático de la Universitat de València, fue galardonado la semana pasada con el Premio de Economía Emilio Ontiveros, otorgado por la Fundación Afi y con el premio Rei Jaume I de Economía de la Fundación de ese mismo nombre. En ambos galardones Pérez ha destacado por su contribución a la innovación, divulgación y transferencia de conocimiento en temas relevantes como la productividad, la financiación pública y la distribución de la renta y la riqueza. Pérez defiende una reforma de la financiación autonómica basada en la responsabilidad fiscal de los gobiernos regionales y la suficiencia de recursos para garantizar servicios públicos mínimos en todo el territorio. Sin embargo, la renovación del sistema de financiación ha sido complicada debido a las desigualdades de partida, la deuda acumulada y los privilegios de algunas comunidades. La economía española se encuentra en un momento crucial. Uno de los principales retos es la consolidación fiscal. Las nuevas reglas de la Unión Europea limitan la flexibilidad del gobierno para aumentar el gasto, lo que obligará a un control más estricto del déficit y la deuda, según anuncia el catedrático.



IVIE

Respecto a la financiación autonómica, ha destacado la diferencia entre comunidades y la necesidad de un equilibrio entre autonomía y compromisos de nivelación interterritorial. ¿Qué medidas concretas considera que podrían contribuir a mejorar este equilibrio y promover la convergencia regional?

Las medidas de fondo pasan por revisar el actual sistema de financiación, aprobado en 2009, porque arroja elevadas diferencias de recursos por unidad de necesidad (habitantes ajustados) del 30% entre las comunidades de régimen común. También deberían ser revisados el cupo vasco y la contribución navarra para que las comunidades forales, que son ricas, contribuyan a la nivelación de los recursos para prestar los servicios públicos fundamentales en condiciones similares. Teniendo en cuenta las competencias que gestionan las comunidades, las diferencias de recursos por habitante deberían ser mínimas si se desea que la descentralización no implique diferencias de acceso a los servicios

públicos en función del domicilio y el nivel de renta de las comunidades. Dadas las dificultades para abordar la reforma en profundidad, se debería dotar un fondo transitorio de nivelación para que las cuatro comunidades que reciben recursos inferiores a la media (Murcia, Comunidad Valenciana, Castilla-La Mancha y Andalucía) convergieran a la media. El coste de ese fondo sería de unos 3.000 millones, algo perfectamente asumible si se tiene en cuenta la importancia del problema a resolver.

Las nuevas reglas fiscales de la UE acaban con la flexibilidad que ha tenido el Gobierno desde la pandemia para aumentar el gasto y apoyar el crecimiento económico y las medidas de protección de rentas, tanto de las familias como de las empresas. ¿Qué opina?

Superada la grave crisis provocada por la pandemia -en buena medida gracias a las políticas excepcionales adoptadas- y recuperada la normalidad, es lógico que el sector pú-

blico se atenga a reglas fiscales que garanticen la sostenibilidad de las finanzas públicas a medio y largo plazo. Así pues, la disciplina fiscal no debe ser temida si está diseñada adecuadamente y aplicada con sentido común, aprendiendo las lecciones del pasado. La UE está enfocando la vuelta a las reglas con el propósito de que sean flexibles pero no por ello dejen de ser reglas. Los gobiernos deben entenderlo de la misma manera, aprovecharlas para controlar los desequilibrios y prestar la necesaria atención a la evaluación de los resultados de sus políticas de ingresos y gastos públicos desde la perspectiva de la eficacia, la eficiencia y la equidad.

¿Cómo ve el futuro de la financiación pública en España y cuáles considera que son los aspectos clave que deben abordarse para garantizar su sostenibilidad y equidad?

España tiene asuntos de calado pendientes en ambos lados del presupuesto. En el de los ingresos, una reforma fiscal aplazada desde hace

tiempo espera su turno porque las circunstancias políticas no ofrecen las condiciones para abordarla contemplando acuerdos entre los grandes partidos. En el lado de los gastos, porque cuesta mucho, a los distintos niveles de gobierno y a los distintos partidos, abordar el debate sobre las prioridades de las políticas de gasto, las tendencias financieramente sostenibles de las mismas y la evaluación de sus resultados, desde la perspectiva de la eficiencia y de la equidad. Son demasiadas asignaturas pendientes para que la sostenibilidad de las finanzas públicas no corra riesgos. Por ejemplo, mientras no se abordan los problemas permanece el riesgo de que episodios de elevación de los tipos de interés como los vividos por el repunte inflacionario en 2022 repercutan con fuerza en los gastos financieros de un sector público muy endeudado. De momento las emisiones de deuda se colocan a tipos moderados, pero la falta de corrección de los desequilibrios financieros representa un riesgo latente.

Equidad:

“La falta de corrección de los desequilibrios financieros es un riesgo latente”

Fondos 'Next Gen':

“Las grandes empresas absorben el 52% de los recursos adjudicados”

Productividad:

“La palanca para reducir el tiempo de trabajo son la mejora tecnológica y organizativa”

Se ha planteado un intenso debate sobre la productividad y la reducción de la jornada laboral. ¿Hay margen para rebajar las horas que trabajamos o no?

La rebaja de las horas trabajadas es una legítima aspiración de muchos trabajadores, pero se traduce en aumento de costes unitarios para las empresas si no va acompañada de mejoras de la productividad horaria. El margen para reducir las horas trabajadas sin que se deban reducir proporcionalmente los salarios ni poner en peligro la competitividad es mayor cuanto más mejora en paralelo la productividad por hora trabajada. Por tanto, la mejor palanca para poder reducir el tiempo de trabajo sin que otros elementos de la ecuación se resentan son las mejoras organizativas y tecnológicas, pactadas entre los trabajadores y los responsables del buen funcionamiento del tejido productivo.

¿Hasta qué punto no se va a producir una concentración de los fondos europeos captados por parte de las grandes empresas?

Ya se está produciendo. Captan un porcentaje de los fondos superior a su peso en la economía, en particular en los fondos dedicados a I+D+i y digitalización. En este último caso, las estimaciones del Ivie indican que las grandes empresas absorben el 52% de los recursos adjudicados.

Economía

La crisis del mar Rojo incrementa el retraso en las rutas marítimas globales

La tasa de llegada y salida a tiempo de los barcos cayó al 45% a finales de mayo

Carlos Asensio MADRID.

Los principales puertos del mundo están empezando a notar los efectos de la tensión (y la sequía) en el mar Rojo. Según un informe de la Bolsa de Transportes de Shanghai, la tasa de puntualidad -que indica la llegada y salida puntual de los buques portacontenedores- cayó al 44,47% en la última semana de mayo, es decir, un 4% menos que la semana anterior.

Con perspectiva anual, en mayo de 2023 dicha tasa superó el 60% en las principales terminales de mercancías del globo.

Hay que recordar que por el Canal de Suez circulaban todos los buques de mercancías procedentes de China, principal exportador del mundo, y ahora deben bordear el Cabo de Buena Esperanza, en Sudáfrica, lo que supone añadir cinco días más a una ruta que suele durar, de media, unas dos semanas.

Además de la crisis del mar Rojo, que limita la capacidad, hay que añadir que el incremento de las exportaciones chinas está aumentando la congestión de los muelles, siendo las terminales del Sudeste Asiático y de Singapur las más afectadas por este fenómeno.

Los datos de la plataforma Linerlytica, que se encarga de proporcionar inteligencia de mercado basada en datos de transportes de contenedores, a día dos de junio había 53 barcos fondeados en el puerto de Singapur y 49 amarrados a puerto, eso se traduce en un total de 367.969 contenedores en navíos fondeados en espera, frente a los 331.232 que están aguardando a ser descargados en puerto.

En el caso del puerto de Shanghai, todo de los más importantes de la región, el segundo día de junio se registraron 54 barcos fondeados en

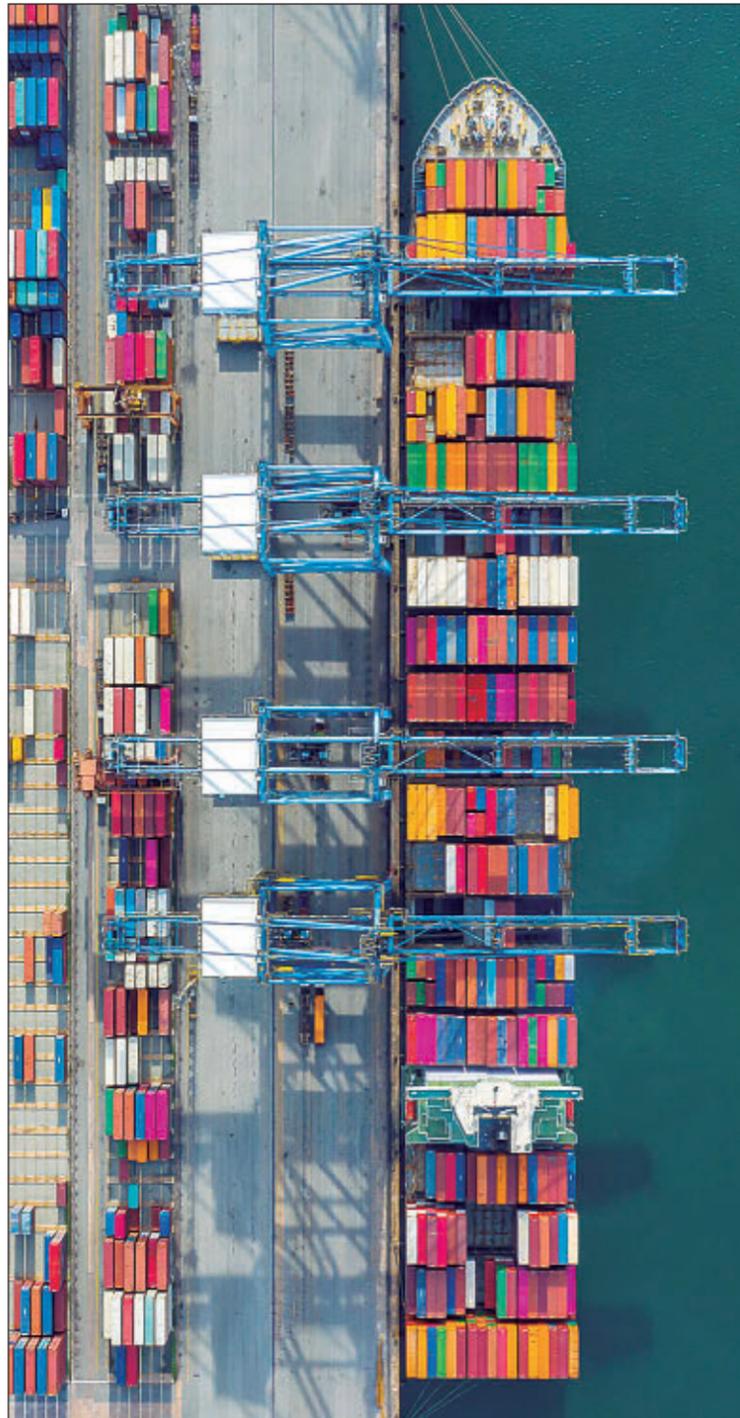
Los aranceles a China, a partir de agosto

A partir de agosto, varias mercancías procedentes de China tendrán aranceles del 100% si quieren ser introducidas en Estados Unidos. Esta es una medida aplicada por la administración Biden que tiene como objetivo poner coto a lo que denominan la "sobrecapacidad industrial" en el gigante asiático. Este paquete de medidas asciende a 18.000 millones de dólares y se aplicará sobre todo a los vehículos eléctricos, semiconductores, baterías de litio y células solares. Esta entrada en vigor está haciendo que los exportadores chinos intenten colocar sus productos en el país americano antes de esta fecha. Esto también está suponiendo una tensión importante en las rutas que los expertos esperan que se alivie pronto.

cola con 321.255 contenedores, frente a los 71 que estaban amarrados a tierra esperando a que descarguen unos 370.000 contenedores.

En Europa, el puerto de Rotterdam, que transporta una media de 430 millones de toneladas al año y es el principal puerto de entrada de mercancías de Europa, estaba menos congestionado estos días, pero sí que está notando los efectos de la inseguridad del mar Rojo.

Según los datos publicados por la autoridad portuaria de la terminal neerlandesa, el rendimiento to-

**Carguero en el puerto de Rotterdam.** ISTOCK

tal cayó un 1,4% en el primer trimestre de 2024 en comparación con los tres primeros meses del año anterior.

Entre enero y marzo de este año, la terminal gestionó 110,1 millones de toneladas, en comparación con los 111,7 millones que manejó en los tres primeros meses de 2023.

Aunque la espera en el puerto de Singapur ha disminuido ligeramente de 450.000 contenedores de 20 pies (TEU por sus siglas en inglés) a 370.000, la tensión se ha trasladado a otras terminales como Port Klang y Tanjung Pelepas en Malasia, aseguran en un informe de Linerlytica.

Pero, a pesar de que los contenedores fondeados se están aligerando, los tiempos de espera están sufriendo en prácticamente las principales terminales de China.

Según los datos de la Bolsa de Transportes de Shanghai, entre el 27 de mayo y el 2 de junio, los bar-

Los navíos esperaron de media en mayo 1,82 días para atracar en Singapur

cos esperaron una media de 1,82 días en Singapur, 1,78 días en Tanjung Pelepas, 2,25 días en Port Klang, 2,35 días en Shanghai y 2,53 días en Qingdao,

El gigante del transporte marítimo Maersk aseguró a principios de mayo que finalmente dejará de operar por el mar Rojo sus rutas y pasará a bordear el Cabo de Buena Esperanza "en un futuro previsible". Así, aguardan una pérdida total de capacidad de entre un 15% y un 20% entre sus rutas de Asia-Europa en el segundo trimestre del año.

Según CEVA Logistics, la temporada de envío normal desde China sea entre junio y agosto, pero se ha adelantado a mediados de abril de este año ya que los compradores han empezado a realizar reservas debido a las tensiones económicas que hay entre Estados Unidos y China, lo que ha impulsado esta sobrecarga de envíos.

Cuadrar las cuentas públicas, el gran reto de Reino Unido

Los expertos hablan de un "debilitamiento" de los servicios públicos

C.Asensio MADRID.

A menos de 30 días para las elecciones a primer ministro de Reino Unido, todo apunta a que el líder de los laboristas, Keir Starmer, será el próximo inquilino del núme-

ro 10 de Downing Street y, según los expertos independientes del Institute for Government, se tendrá que enfrentar a unas finanzas públicas "frágiles" y unos servicios públicos "chirriantes". El *think tank* alertó que el panorama la gestión de Sunak deja un panorama que "no permitirá al próximo primer ministro -ya sea Sunak o Stramer- cumplir sus promesas electorales.

El Partido Laborista lleva por bandera esta campaña la "recupera-

ción" del Sistema Nacional de Salud (NHS, por sus siglas en inglés). En concreto prevén ampliar las consultas en 40.000 a la semana a través de la contratación de más profesionales.

En materia de educación, prometieron contratar a 6.500 docentes en la educación pública y revisar los beneficios fiscales para los padres con hijos matriculados en las escuelas privadas. También habló de un impuesto a las ganancias de

las empresas energéticas, pero el candidato no concretó si esta nueva recaudación serviría para compensar el aumento de gasto.

Por su parte, Sunak prometió que si los *torios* retoman el poder esta legislatura ampliarían el gasto en defensa hasta un 2,45% del PIB en 2030 y ventajas fiscales para los pensionistas.

Tanto las propuestas de unos como de otros están valoradas en miles de millones de libras esterlinas.

Stramer no concretó cómo pretende recaudar o de qué partidas pa a recortar para ampliar el gasto en otras. Sunak, por su parte, dijo que suprimiría el status fiscal de los residentes no habituales en el país, que están exentos de pagar impuestos por sus ingresos en el extranjero y que con esto pretendía recaudar alrededor de 5.000 millones de libras (6.000 millones de euros) que usaría para poder ampliar el gasto y las bonificaciones fiscales.

El precio de la normalización entre Arabia Saudí e Israel

Análisis



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

El establecimiento de relaciones diplomáticas con países árabes o musulmanes es una prioridad estratégica para Israel.

Lo fue en 1979 y en 1994, al firmar con Egipto y con Jordania, respectivamente, los dos primeros tratados de paz con naciones árabes.

Volvió a serlo en 2020, al suscribir, bajo el patrocinio de Estados Unidos (EEUU), en dos rondas sucesivas, los Acuerdos Abraham (AA) con Bahrein y con los Emiratos Árabes Unidos (EAU), en primera instancia, y con Marruecos y con Sudán, en segundo lugar.

Israel estaba manteniendo conversaciones muy avanzadas con otros ocho países árabes o musulmanes, entre ellos el Reino de Arabia Saudí (RAS), para continuar el proceso de normalización de sus relaciones exteriores, cuando, el 7 de octubre de 2023, el grupo terrorista Hamas atacó el sur y el centro de Israel.

Las negociaciones con el RAS estaban finalizadas prácticamente y Washington, Riad y Jerusalén planeaban firmar su versión de los AA en el primer trimestre de 2024.

La agresión de Hamas buscaba sabotear el reconocimiento mutuo que Israel y el Reino de Arabia Saudí llevaban preparando durante años de forma muy discreta.

La guerra en Gaza no permite formalizar ahora ese AA nuevo, pero éste sigue estando en la agenda de saudíes y de israelíes para ser abordado cuando concurren las condiciones necesarias que permitan cerrarlo.

Este AA tiene como norte la paz y la prosperidad, quiere ser transformacional para el Oriente Próximo, dada la importancia geoestratégica y económica del Reino de los Saud dentro de la región, y ambiciona provocar un realineamiento estratégico novedoso de fuerzas y oportunidades económicas para todos los países de la región.

Los condicionantes actuales para poder continuar ese proceso son dos.

En primer lugar, Israel continuará su opera-



ISTOCK

ción militar en Gaza hasta la conclusión de su misión -eliminar cualquier fuerza en el interior de la Franja que pueda amenazar o hacer daño a la población israelí en el futuro-, que podría lograrse a finales de 2024.

Asimismo, el gobierno actual de EEUU desearía retomar las negociaciones para hacer posible un AA entre saudíes e israelíes, antes de que pierda el interés en este asunto por culpa de las elecciones presidenciales estadounidenses de noviembre.

Es difícil, por lo tanto, imaginar, en estos momentos, cuándo se podría abrir una ventana de oportunidad para un llegar acuerdo a la vista de calendarios de prioridades tan dispares de unos y otros.

El precio que debe pagar Israel por un AA con Arabia Saudí se ha incrementado.

Israel espera obtener legitimidad política en la región con este AA y continuar y profundizar la relación de seguridad que ya mantiene con el Reino de Arabia Saudí, como

se puso de manifiesto en la colaboración prestada por los saudíes para hacer frente al ataque iraní contra Israel del pasado mes de abril.

Estados Unidos quiere utilizar este AA para restaurar su estatus de gran potencia en el Oriente Próximo, al mediar para que el RAS firme la normalización con Israel y usarla como contrapeso al éxito diplomático espectacular que China consiguió en 2023 como árbitro del entendimiento entre Teherán y Riad.

Igualmente, Estados Unidos es consciente que, desde la presidencia de Barack Obama, es visto dentro del Oriente Próximo como un jugador debilitado, lo que induce, por ejemplo, a que Egipto esté coqueteando con Irán en estos momentos.

La monarquía saudí debe mostrar a su opinión pública que está alineada con sus sentimientos sobre el conflicto en Gaza y debe involucrarse más con la causa palestina.

Esta tarea no es fácil porque, para los palestinos, el RAS, después de EAU, son las dos monarquías menos queridas y el 95% de los ciudadanos de las monarquías del Golfo y de los países árabes de Oriente Próximo están

Riad ahora exige a Israel reconocer el Estado palestino

en contra de la normalización entre los saudíes y los israelíes, en particular, y del modelo de los AA, en general.

La posición saudí se ha modificado

Riad ha pasado de requerirle a Israel promesas para abordar el asunto palestino a exigir al gobierno israelí el reconocimiento del Estado palestino.

Asimismo, el RAS quiere obtener dividendos de Washington por materializar esta normalización con Israel, en capital e inversiones, y el príncipe heredero saudí, Mohamed bin Salman (MBS), no quiere una normalización sin más, en el vacío, que no venga acompañada de juguetes estadounidenses, ya sean económicos o militares.

Por último, el RAS quiere que Israel acepte que se rompa el tabú del desarrollo de las capacidades saudíes para enriquecer uranio con el apoyo de Estados Unidos.

Riad tiene ahora el tiempo de su lado y se tomará todo el que sea necesario para avanzar lenta y gradualmente en un proceso de normalización por el que no quiere asumir ningún riesgo.

El coste del transporte sube el IPC de Chile hasta el 4,1%

Está previsto que el PIB cierre este ejercicio en el 2,3% interanual

Agencias MADRID.

El Índice de Precios del Consumidor (IPC) de Chile de mayo a mayo anotó un alza de 4,1 %, acorde con lo esperado por los mercados e impulsado por la gasolina y artículos

de vestuario y calzado, según los datos publicados este viernes por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) del país.

Este impulso se debe al precio del combustible para automóviles y para el transporte aéreo internacional, situando el índice de variación mensual en un ascenso inflacionario del 0,3%.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) estima que el PIB chileno

crecerá este año un 2,3%, un pronóstico similar al del Fondo Monetario Internacional (FMI), mientras que el Gobierno chileno es un poco más optimista y proyecta una expansión de hasta el 2,5% al 2,7%.

El presidente Gabriel Boric creó a finales del año pasado el llamado Gabinete de crecimiento económico, integrado por varios ministros y cuyo objetivo es impulsar y acelerar distintos proyectos de inversión, tanto públicos como privados,

e impulsar sectores clave como la minería y la construcción.

En un informe elaborado por la Universidad de Chile, reiteran que el año pasado el país "tuvo un buen manejo de la inflación", lo que le alza como la séptima economía con mejor desempeño de los países de la OCDE durante 2023.

En el artículo destacan que este año "la inflación continuará en descenso hacia el rango de la meta del Banco Central". Al mismo tiempo

destacan que "habrá algo más de empleo" durante este ejercicio.

Ante las perspectivas de crecimiento de este año, los expertos resaltan que la inversión privada "es clave" para que se expanda la economía y auguran que "seguirá bajo un manto de incertidumbre" debido al entorno "poco favorable" al que se debe enfrentar "fruto de una animadversión soterrada de las autoridades hacia la empresa privada", sentencian.

Normas & Tributos

La Ley Concursal triplica el perdón de deudas y ya se logra en tres meses

Las personas deben declararse insolventes y no haber tenido faltas graves en 10 años

Eva Díaz MADRID.

La reforma de la Ley Concursal de septiembre de 2022 ha triplicado los concursos de acreedores de personas físicas con el principal objetivo de acceder a la exoneración de deuda. La norma agilizó el procedimiento, facilitando que los ciudadanos sin bienes para pagar sus deudas puedan librarse de ellas en tiempo récord: entre tres y seis meses.

Según los datos publicados el viernes por el Consejo General del Poder Judicial (CGPJ), a cierre del primer trimestre de 2024 se presentaron 10.992 concursos por parte de personas físicas, récord histórico en un tres meses desde que el órgano realiza estadísticas. La cifra supone un 52% más que en el mismo periodo de 2023 y el triple que en el tercer trimestre de 2022, cuando se aprobó la nueva Ley Concursal. Asimismo, a lo largo de todo 2023 hubo un total de 33.268 concursos de personas físicas (otro récord), frente a los 15.500 de 2022 y los 10.000 de 2021.

Toni Galve, director del Departamento jurídico en Repara Tu Deuda, bufete especializado en la segunda oportunidad, explica a este diario que el principal motivo que tiene una persona que va a concurso de acreedores es pedir el perdón de deuda. "A mayores concursos, mayores exoneraciones porque es proporcional", matiza.

Aunque la Ley de Segunda Oportunidad se aprobó en 2015, la refor-

ma de la Ley Concursal introdujo mejoras que agilizó el proceso. Galve señala que, de un lado, eliminó la fase extrajudicial de mediación concursal, un proceso por el que debían pasar los deudores para intentar llegar a un acuerdo con sus acreedores. "Ese paso, para muchas personas, solo era un mero trámite porque no podían pagar. Sin él, van directamente al juzgado y se ahorran dos o tres meses", apunta. De otro lado, añade, la ley también obligó a que los concursos de acre-

La exoneración les permitirá salir de la lista de morosos y que los acreedores no tomen acciones

dores de personas físicas los llevarán solo los juzgados mercantiles. Antes iban a los civiles y el proceso se retrasaba porque no tenían los conocimientos suficientes.

Dos tipos de procedimientos

Para la persona física, explica Toni Galve, se han establecido dos tipos de procedimientos en función de si tiene o no bienes liquidable. Si los tiene, hay que liquidarlos a través de un administrador concursal y se paga de forma ordenada a los acreedores lo que se puede. Si aún así hay más deuda, se pide la exoneración.



Mazo de un juez sobre dinero. ISTOCK

Ese proceso puede durar 12 meses de media. Para las personas sin bienes está el concurso sin masa que dura de tres a seis meses, puesto que el juzgado verifica que no hay activo y directamente se resuelve sobre la exoneración del pasivo.

Requisitos

Para que una persona pueda pedir la exoneración de deuda debe entrar en concurso de acreedores bien porque esté en insolvencia inminente (que prevé que pronto no podrá pagar sus deudas) o actual (ya no las puede afrontar).

Además, tampoco podrá acceder a la exoneración si en los diez años previos ha sido condenado a cárcel, por delitos contra el patrimonio, de falsedad documental, contra la Hacienda Pública y la Seguridad Social o contra los derechos de los trabajadores, con una pena igual o superior a tres años. Tampoco puede haber sido sancionado diez años antes por una infracción tributaria grave, de seguridad social o cuando se hubiera dictado derivación de responsabilidad.

La ley también veta el perdón si el concurso de acreedores se declara culpable, si la persona no colabora con el juez o proporciona información falsa o engañosa.

Cabe recordar que la norma no permite el perdón de las deudas que se mantengan con Hacienda y la Seguridad Social, más que en 10.000 euros cada una.

Beneficios

Finalmente, los beneficios de acceder a la exoneración es que los acreedores no podrán emprender acciones contra el deudor. Además, dejará de estar en el fichero de morosos por lo que podrá volver a pedir créditos o emprender.

@ Más información en www.eleconomista.es/ecoley

El Gobierno acelera el reglamento para que las empresas tengan un plan de igualdad LGTBI

Afecta firmas con más de 50 trabajadores y deberán negociarlo con los sindicatos

Eva Díaz MADRID.

El Gobierno, que lleva más de un año de retraso en la elaboración del reglamento que aclara el contenido de los obligatorios planes de igualdad LGTBI para las empresas, acelera ahora su elaboración.

Las empresas con más de 50 empleados deberán tener estos planes que marcan protocolos de actuación frente a la discriminación, acoso y violencia del colectivo LGTBI

y deberán empezar a negociar los con los sindicatos en un plazo de tres meses.

El Consejo de Ministros aprobó el martes la tramitación urgente del Real Decreto que desarrolla el reglamento de estos planes. El Ministerio de Trabajo ya ha sacado el texto a audiencia pública durante siete días, la mitad que en el plazo ordinario, para que entre en vigor cuanto antes. Una vez aprobado, las empresas tendrán que comenzar a negociar estos planes con los representantes de los empleados en un plazo máximo de tres meses. Si no se llega a un acuerdo en tres meses se aplicará el contenido del Real Decreto hasta que haya pacto.

El Ministerio de Trabajo saca a audiencia la norma para aprobarla por la vía de urgencia

Si las compañías no tienen convenio colectivo o representantes de los trabajadores, deberán empezar a negociar con los sindicatos del sector en un plazo máximo de seis meses desde la entrada en vigor del reglamento. Si los sindicatos no responden en 20 días, se aplicarán el Real Decreto.

La obligación de tener planes de igualdad LGTBI emana de la conocida como ley trans, que entró en vigor el 2 de marzo de 2023. La norma estipuló que las empresas de más de 50 trabajadores debían poner en marcha estos planes antes del 4 de marzo de este año. La fecha ya ha pasado y, aunque no hubiera reglamento que marcara el contenido de los planes, la obligación entró en vigor.

Los planes de igualdad LGTBI deberán contener una cláusula de igualdad de trato y no discriminación de las personas del colectivo con referencia expresa a la orientación sexual y a la expresión de género o características sexuales.

Las empresas contribuirán al acceso al empleo de estas personas con la formación adecuada a los responsables de selección de personal. Deberán dar formación a todos los empleados, incluyendo cargos directivos, sobre las medidas del plan de igualdad, conceptos de las definiciones de diversidad sexual, prevención, detección y actuación contra la discriminación, el acoso o la violencia y lenguaje respetuoso. Las compañías deberán garantizar los mismos permisos y beneficios sociales para el colectivo LGTBI en materia de consultas médicas o trámites legales.

Asimismo, harán una declaración de principios en la que se manifieste el compromiso de no tolerar ningún tipo de discriminación.

Finalmente, deberán activar un protocolo de actuación ante una denuncia, resolviendo el caso en el plazo que se estipule por convenio o acuerdo.

Gestión Empresarial

3 de cada 10 empleos se cubren con entrevistas desde las redes sociales

Se utiliza TikTok para mostrar la cultura laboral empresarial y atraer talento joven

Noelia García MADRID.

Las redes sociales han transformado la forma en que las empresas se relacionan con su público objetivo, incluyendo a los potenciales candidatos. Un estudio reciente de la agencia Mambo revela que el 30% de los puestos de trabajo ya se cubren con entrevistas realizadas a través de las redes sociales, siendo TikTok una de las plataformas que está ganando mayor protagonismo en este ámbito. Con más de 1.000 millones de usuarios activos en todo el mundo, TikTok se ha convertido en un fenómeno cultural. Ha captado la atención y la imaginación de la Generación Z y los millennials. Estos nativos digitales son la futura fuerza laboral y, al aprovechar TikTok, puedes aprovechar sus preferencias y hábitos únicos.

Hoy, las redes sociales son el escaparate perfecto para mostrar la cultura de la empresa, sus valores y las experiencias de los empleados. Según los datos de Mambo, el 67% de los usuarios de TikTok afirman que es más probable que consideren una empresa que muestra su cultura laboral de manera transparente y auténtica en redes sociales.

Asimismo, el VII Barómetro DCH-La Gestión del Talento en España, Portugal y Latinoamérica destaca a TikTok como la principal fuente de reclutamiento para perfiles junior, seguida de Empresas de Trabajo Temporal, Facebook, Twitter e Instagram. En contraste, para perfiles intermedios, las empresas de selección y LinkedIn son las principales fuentes, mientras que para perfiles senior, los *headhunters* dominan, seguidos por LinkedIn.

A diferencia de los métodos tradicionales de reclutamiento, TikTok ofrece a las empresas la posibilidad de mostrar su cultura laboral de manera auténtica y atractiva a través de videos cortos y creativos.

Los beneficios del uso de TikTok para el reclutamiento incluyen la capacidad de atraer talento joven, ya que es una plataforma especialmente popular entre las nuevas generaciones, lo que permite a las empresas conectar con un público objetivo amplio y cualificado. Además, permite mostrar la cultura laboral a través de videos que destacan el día a día en la oficina, los empleados y los valores de la empresa, creando una imagen atractiva y transparente de la organización. También fomenta la interacción mediante la función de duetos, permitiendo a los candidatos interactuar directamente con las empresas y creando un diálogo



DREAMSTIME

bidireccional que enriquece el proceso de reclutamiento. Por último, el uso estratégico de TikTok puede mejorar la percepción de la marca.

A pesar del éxito, no todas las empresas tienen una presencia activa en redes sociales. Según un estudio reciente de HAYS, la gran mayoría de los encuestados admite no tener

una buena marca profesional en las plataformas digitales. Solo un tercio afirma haber trabajado en su marca personal. Esta falta de presencia digital puede tener un impacto significativo en la imagen que proyectamos a los demás y en nuestras oportunidades laborales. Para los jóvenes nativos digitales, su marca

personal está directamente ligada a su huella digital, a diferencia de generaciones anteriores que la han construido desde cero, en su mayoría, en un entorno laboral.

A pesar de que el 60% de los profesionales considera que tener una sólida marca personal en las redes sociales es crucial para encontrar empleo, pocos tienen una estrategia definida y se limitan a completar los campos básicos en su perfil de LinkedIn. El uso profesional de las redes sociales requiere una estrategia coherente en todos los canales, donde lo importante es proyectar una imagen clara de quiénes somos, qué nos define y qué podemos aportar de manera única, destacándonos de los demás. Y si podemos medir y demostrar todo esto, aún mejor.

Contenido real

Uno de los elementos clave que distingue a TikTok de otras plataformas de redes sociales es su énfasis en la autenticidad. Los reclutadores muestran mucha confianza en el poder de la marca empleadora posi-

va en la contratación. Los usuarios de TikTok valoran el contenido real y relatable, lo que lo convierte en una de las herramientas de marca empleadora más populares para mostrar la cultura y la marca de empleador de tu empresa. Las empresas que utilizan TikTok para reclutar pueden ofrecer una mirada detrás de escena de su lugar de trabajo.

Arianna Arcai, Country Manager de Mambo Community en España explica que “nos encontramos casos de empresas que nos explican que uno de los principales retos de la gestión actual de sus trabajadores de las nuevas generaciones es conseguir fidelizarlos dentro de la compañía. Una generación que antepone el salario emocional al salario económico es mucho más difícil retener en la compañía. Para ello recurren cada vez más a estrategias relacionadas con las redes sociales para la captación y la retención de este talento”. “Si la gente ve que hay “buen rollo” en la empresa, que se hacen actividades divertidas, que hay clientes interesantes, es mucho más fácil captar talento”, destaca.

Cabe destacar también que esta red social ayuda a las organizaciones a posicionarse como una *great place to work*: El 73% de los usuarios en España afirma que crear un *storytelling* relacionado con el employer branding en la plataforma podría cambiar la percepción que la gente tiene de la empresa, haciéndola parecer más innovadora (75%), con una identidad fuerte (73%), y que se preocupa por atraer y retener

El 67% de usuarios de TikTok prefieren empresas que muestran su cultura laboral en medios

Caso de éxito en Twitch: Heineken tiende la mano a los jóvenes

Heineken España quiso incorporar a la compañía a jóvenes talentos que vivieran sus valores y les ayudaran a cumplir su propósito: crear momentos de disfrute que unieran para brindar un mundo mejor. Y para lograrlo, exploró nuevas fórmulas para atraer a jóvenes con ganas de aprender, trabajar y seguir creciendo profesionalmente. Se adaptó a los formatos y canales que usaban las nuevas generaciones con iniciati-

vas como el Heineken Graduate Challenge, el primer proceso de selección organizado por una gran empresa en Twitch. Desde la compañía cervecera destacan también que “al mostrar iniciativas y logros, se atraen profesionales que buscan trabajar en una empresa que comparte sus valores, adaptándose a las tendencias emergentes para seguir siendo un empleador atractivo y moderno”.

el talento (72%), según una investigación realizada por TikTok en colaboración con Kantar.

Justo después de las plataformas profesionales especializadas (58%) y las agencias de reclutamiento (52%), las plataformas digitales son los canales más populares (45%) en la búsqueda de empleo.

La búsqueda y exploración en la plataforma significa descubrir nuevos empleos e inspirarse para encontrar más oportunidades profesionales. De hecho, el 28% de las personas en TikTok han descubierto nuevas empresas que no conocían antes y el 34% quería saber más sobre cómo trabajar para una empresa en particular.

La inteligencia artificial (IA) ha emergido como una herramienta poderosa para automatizar y mejorar el proceso de selección de personal. Arcai afirma: “La IA puede analizar grandes volúmenes de datos en perfiles de redes sociales, CVs y otras fuentes para identificar aquellos candidatos que cumplen con los requisitos específicos del puesto.

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,2%	0,2%	0,6%	0,4%	1,0802\$	79,80\$	2.310/onza
INFLACIÓN	3,3%	9,2%	5%	1,8%			
DESEMPLEO	12,7%	6,6%	3,7%	5,5%			

El curioso viaje de **Marc Márquez** hasta ser la nueva estrella de Ducati

El siete veces campeón del mundo **se convierte en piloto de fábrica** tras fichar por el Ducati Lenovo Team, y acompañará a Pecco Bagnaia las próximas dos temporadas.

Nacho González MADRID.

La carrera de Marc Márquez dio un giro de 180 grados a la vez que paralizó el mundo de la competición de motor, cuando al final de la pasada temporada y previo al Gran Premio de Indonesia, anunciaba su marcha del equipo que le vio crecer, el Repsol Honda Team, en el que el piloto logró la consecución de los 7 títulos mundiales que atesora en su carrera (6 en Moto GP Y 1 en Moto 2).

Con rumbo al Gresini Racing, equipo con Nadia Padovani (Viuda del ex piloto y director de equipo, Fausto Gresini) al mando, en el que correría junto a su hermano Alex, el catalán comenzaba su andadura en Ducati y buscaba la oportunidad de ser capaz de poder pelear de nuevo no solo por victorias en la máxima categoría del motociclismo, si no también por poder alcanzar los siete títulos mundiales en Moto GP de Valentino Rossi y, quién sabe, si sobrepasar a Giacomo Agostini como el piloto con más títulos mundiales con un total de ocho.

Marcharse de Honda supuso una despedida tan dura como emotiva, en la que el piloto de Cervera antepuso su cabeza a su corazón, pues pese a que el equipo llevaba unos años prometiéndole mejoras, Marc era consciente carrera tras carrera de que estas no llegaban, y que si quería aprovechar los que podrían ser los últimos cuatro o cinco años de su carrera deportiva, debía despedirse de su familia y poner rumbo a un nuevo destino con la incertidumbre de qué sería capaz de lograr con una moto totalmente distinta a la que había estado conduciendo los últimos 11 años.

Siendo uno de los pilotos veteranos de la parrilla con 31 años, sumado a los episodios de diplopía y habiendo sido intervenido quirúrgicamente más de cinco veces desde 2020, además de no haber logrado una victoria desde el 24 de octubre de 2021 en el Gran Premio de la Emilia Romagna, el piloto de Cervera llegaba a Gresini sin presión, teniendo que adaptarse a una moto y un



Marc Márquez ficha por Ducati Lenovo Team y Jorge Martín escoge Aprilia tras la marcha de Aleix Espargaró. EE

"Para irme de un equipo satélite a otro, me quedo en Gresini que han apostado por mí"

estilo de pilotaje totalmente nuevo al que acostumbraba con la Honda.

En las primeras carreras, el querer ir más allá de lo que le permitía la moto le costó dos caídas en los Grandes Premios de Portimao y Las

Américas, circuito que se considera fetiche para Marc, y en el que siempre ha logrado grandes resultados.

Pero si por algo es conocido el piloto que ha hecho levantarse de su asiento a todo un país, es por su resiliencia, pues ni las lesiones ni el no poder disponer de una montura acorde con su talento, hizo que, pese a llegar a plantearse, no se retirase de la competición que según el "es su vida".

Esta lucha constante logró que poco a poco los resultados fuesen saliendo, y pese a contar con una

Ducati 23 sin las actualizaciones de final de temporada, frente a las Ducati 24 de Pecco, Jorge Martín y Bastianini, el mayor de los Márquez lograba hacer la pole en el Gran Premio de Jerez, además de lograr podios en las carreras al sprint de Portimao, Las Américas, Le Mans, Cataluña y Mugello, y en las carreras del domingo en Jerez, Le Mans, Cataluña y Mugello, unos resultados que hicieron que durante el Gran Premio de Francia, se situase segundo en la clasificación general, a tan solo 37 puntos del líder, Jorge Martín, con quien se disputaba el segun-

do asiento en el equipo principal de Ducati. A su vez, esto hacía que los de Borgo Panigale que querían anunciar su decisión en Mugello, temiesen precipitarse al ver lo que era capaz de lograr Marc Márquez con una moto peor que la de sus rivales directos, luchando con estos de tú a tú en pista por las primeras posiciones.

Cuando Ducati se sentó a la mesa con él y Jorge Martín para plantearles la posibilidad de que quien ganase este año el título (desde un equipo satélite, lo que haría historia a ser el primero en lograrlo) se quedase con la plaza, Marc sacó a relucir la entereza que le caracteriza y que vimos en su documental con frases como "carácter tengo, y huevos más", a lo que sentenció a los italianos con un: "si te lo tienes que ganar en pista, tenemos que luchar con las mismas armas y ahora no las tengo, además, no voy a cambiar de un equipo satélite a otro", dando a entender que Pramac no era una opción para él y dejando la puerta abierta a irse a otras marcas interesadas como KTM, evidenciando así que, o era vestido de rojo, o

"Con la moto más rápida, el año que viene no queda otra que luchar por el mundial"

Ducati perdería en su alineación al siete veces campeón del mundo para el próximo año. Una de las claves en la negociación fue la continuidad de Gigi Dall'Igna (director general de Ducati Corse) al que Marc le indicó con "Para mí lo más importante es que tú sigas aquí en 2025 y 2026, si no es así no hace falta ni que nos sentemos", justificándolo con que es un ingeniero que ha hecho ganar todo lo que ha tocado. Por su parte, Gigi ha declarado que "ha sido una decisión dura escoger entre él y Jorge, y pese a que queríamos que ambos se quedasen dentro de la estructura de Ducati, la mejor opción y la más sensata era optar por un piloto que marca la diferencia, juntando así a los dos mejores pilotos de la parrilla, y limitándonos a lo deportivo sin pensar en el marketing que trae consigo Marc, todo esto con el objetivo de pelear por el título con una dupla que aumenta las posibilidades de ganar y que consideramos, es el mejor equipo que ha tenido Ducati en su historia".