



Google, Apple y Meta ingresan en Irlanda el equivalente al 70% del PIB del país PÁG. 16

Amancio Ortega se plantea desembarcar en el grupo portuario PD Ports PÁG. 18

REE había detectado problemas de tensión en la zona cero del apagón

Un documento interno desvela que además se registraron errores de predicción

LA CNMC EXIGIÓ A CORREDOR REFORZAR LA INDEPENDENCIA DEL OPERADOR

La exministra y presidenta de Redeia creó una comisión para supervisar su actividad PÁGS. 5 a 11

red eléctrica

INFORME DIARIO DE RESTRICCIONES TÉCNICAS DEL PDBF: Martes 22 de Abril de 2025

1. Energía diaria programada: Valores totales y por tipo de limitación

2. Energía horaria p

6. Observaciones POR SEGURIDAD EN LA

Zona	Escenario	Contingencias	Tipo	Nivel	Localización
Centro	H1 - H24	Seguridad en la Red de Distribución	/	/	Centro
	H1 - H7	Situación Base	Sobretensiones	220 y 400 kV	Centro
	H11 - H18	L-220 kV Aceca - Pradillos	Sobrecargas	>115 %	L-220 kV Aceca - Alover
Este	H8 - H24	Situación Base	Control Tensión	220 y 400 kV	Centro
	H1 - H8	Situación Base	Sobretensiones	220 y 400 kV	Cataluña
	H8, H22 - H24	Situación Base	Control Tensión	220 y 400 kV	Cataluña
Levante	H9 - H21	DC-400 kV Aragón - Ascó	Sobrecargas	>115 %	Cataluña
	H1 - H7	Situación Base	Sobretensiones	220 y 400 kV	L-220 kV Els Aubalets - Escatrón
	H8 - H24	Situación Base	Control Tensión	220 y 400 kV	Levante Norte
Noroeste	H1 - H7	Situación Base	Sobretensiones	220 y 400 kV	Levante Sur
	H1 - H8	Situación Base	Sobretensiones	220 y 400 kV	Galicia Norte
	H8 - H24	Situación Base	Control Tensión	220 y 400 kV	Asturias
Norte	H1 - H7	Situación Base	Control Tensión	220 y 400 kV	Galicia Norte
	H12 - H23	Situación Base	Sobretensiones	220 y 400 kV	País Vasco
	H8 - H24	Imposibilidad de Evacuación	Sobrecargas	>100 %	L-220 kV Itxaso - Orocyen 1
SEPE	H9 - H24	Situación Base	Control Tensión	220 y 400 kV	País Vasco
	H7 - H11; H20 - H24	RGI	Sobrecargas	>100 %	SE 400 kV Amorebieta pos. TM2
	H1 - H8	Situación Base	/	/	L-220 kV Ortuella - Santurce
Sur	H1 - H7	Situación Base	Sobretensiones	220 y 400 kV	SEPE
	H11 - H20	ATP1 400/220 kV San Serván	Sobretensiones	220 y 400 kV	Andalucía Oriental
	H13 - H19	Seguridad en la Red de Distribución	Sobrecargas	>115 %	Andalucía Occidental
	H8 - H24	Situación Base	Control Tensión	/	L-220 kV Alvarado - Balboa

La UE prepara el veto al gas ruso y eleva la presión sobre la electricidad PÁG. 10

Los documentos internos de Red Eléctrica. EE

Sabadell exhibirá fortaleza en sus cuentas para desactivar la opa

Sánchez interviene hoy en el Círculo de Economía

Sabadell aprovechará este jueves la presentación de sus resultados para intentar desactivar la opa, mientras Sánchez interviene este lunes en el Círculo de Economía catalán PÁG. 13

OHLA se adjudica una autopista en Brasil por 850 millones de euros

PÁG. 19

Ouigo tantea a los fabricantes en busca de trenes para ir a Galicia

Abre un proceso de consultas con los suministradores para extender sus servicios y optar al concurso que lanzará Adif para asegurarse las rutas a Galicia, Asturias, Cantabria, Cádiz o Huelva. PÁG. 21

La recaudación de Sucesiones cae un 5,3%, su mayor bajada desde 2019

Las bonificaciones, tras las autonómicas, contribuyen al retroceso

Los últimos datos publicados por la Inspección General del Ministerio de Hacienda, correspondientes a 2023, respecto a la recaudación de los tributos cedidos a las comunidades autónomas confirman que el impuesto de Sucesiones y Donaciones tiene cada vez

menos peso en los ingresos fiscales regionales. La aportación de este tributo bajó un 5,3%, su mayor descenso interanual desde 2018 –excluyendo 2020, un ejercicio plenamente afectado por la pandemia-. En general, los descensos se produjeron en todas las

autonomías, excepto en las Islas Canarias. La comparación con los años precedentes para el tributo que grava las herencias manifiesta un declive recurrente provocado por las bonificaciones introducidas en las autonomías gobernadas por el PP. PÁG. 29

La vivienda sube un 36% en un solo año en la zonas más caras de Madrid

El valor de las casas en la capital escala un 14,4%

Madrid consolida su posición como uno de los mercados residenciales más tensionados del país. El precio de la vivienda alcanzó los 5.936 euros/m² a cierre de abril, lo que supone un incremento del 1,4%

respecto al mes anterior y una subida interanual del 14,4%. Sin embargo, las zonas más exclusivas superaron ampliamente el ritmo de subidas en el último año, llegando hasta el 36%. PÁG. 31

Kerionics suma a Innoenergy para su fábrica en Valencia

Se convertirá en una de las primeras grandes factorías de electrolizadores de España PÁG. 12



Lufthansa y Air France ganan más a la espera de Air Europa

Mejoran sus cifras financieras mientras negocian su entrada en la española PÁG. 20



King Street sale de Moove Cars, el gigante de las VTC

Los ejecutivos del grupo estadounidense abandonan el consejo de administración PÁG. 18



Opinión

Protagonistas



Beatriz Corredor
PRESIDENTA DE REDEIA

No puso soluciones

Redeia sabía desde semanas antes de problemas de sobretensión en la red en el suroeste de España. Pese a ello no hizo nada por resolver la situación lo que, quizá, podría haber evitado el mayor apagón de la historia de España.



Juan Manuel Moreno
PRESIDENTE DE ANDALUCÍA

Deducciones en Sucesiones

Las deducciones impulsadas por autonomías gobernadas por el PP como Andalucía han provocado que la recaudación por Sucesiones experimente su mayor bajada desde 2018. Un descenso que resta peso a una tasa injusta.



José Manuel Serra
SOCIO FUNDADOR DE KERIONICS

Fábrica de electrolizadores

Kerionics se alía con Innoenergy para crear en Valencia una de las grandes fábricas de electrolizadores del país. Una instalación en la que la firma prevé invertir 38 millones y generar 100 empleos, tras desarrollar su tecnología.



María Bertolín
DIR. GENERAL DE GRUPO BERTOLÍN

Incrementa las inversiones

Cementos La Unión, del que Bertolín es su primer accionista, aumenta las inversiones en su filial en Egipto. Unos desembolsos que permitirán a sus instalaciones en el país mejorar en eficiencia y ser más sostenibles.



Guillaume Rigeade
GESTOR EN CARMIGNAC

Elevada rentabilidad

El *Carmignac Pf Flexible Bond EUR Acc*, gestionado por Rigeade acumula una rentabilidad del 3,03%. Un porcentaje que convierte a este fondo en el que mayor retorno ofrece entre los productos activos de renta fija.

Quiosco

FINANCIAL TIMES (REINO UNIDO)

El Banco de Japón recorta las previsiones

El Banco de Japón ha recortado las previsiones de crecimiento económico del PIB japonés para 2025 y 2026, achacándolo a “incertidumbres extremadamente altas” sobre el comercio a nivel global, en una medida que genera dudas sobre futuras subidas de los tipos de interés. El banco central publicó una actualización trimestral de sus pronósticos junto con una decisión unánime de su junta de política de mantener la tasa de interés a un día en “alrededor del 0,5%”. Redujo su previsión de crecimiento del PIB para 2025 del 1,1% al 0,5% y la de 2026 del 1% al 0,7%. También proyectó que la inflación caería por debajo de su objetivo del 2%, hasta el 1,7% en 2026.

WALL STREET JOURNAL (EEUU)

Más tasas al pago de altos ejecutivos

Los republicanos de la Cámara de Representantes de EEUU están considerando seriamente propuestas para limitar aún más las deducciones fiscales que las empresas pueden tomar por la compensación de sus trabajadores mejor pagados, ampliando las restricciones que ahora se aplican sólo a un puñado de ejecutivos actuales o anteriores que ganan más de un millón de dólares de salario. Los cambios podrían incluirse en el proyecto de ley multimillonario de impuestos y gastos que los republicanos están elaborando e intentando impulsar en la Cámara de Representantes.



Pedro Sánchez, presidente del Gobierno. EP

El Tsunami

Sánchez, protagonista absoluto con el apagón

Pedro Sánchez fue el único miembro del Ejecutivo que compareció en público durante la jornada del apagón y en la posterior al suceso. En total, el presidente se puso delante de los micrófonos hasta en cuatro ocasiones en 48 horas para repetir, en algunos casos, los mismos mensajes que ya dijo la primera vez que dio la cara ante la opinión pública, que fue a las 6 de la tarde del pasado lunes. A muchos les llamó la atención que los ministros expertos en el tema energético, como la vicepresidenta **Sara Aagesen**, no dijieran una palabra al respecto hasta la jornada del miércoles, cuando el país había recuperado la normalidad total tras la caída del sistema eléctrico. Fuentes políticas recuerdan que no es la primera vez que Sánchez aprovecha alguna situación excepcional para acaparar protagonismo. Así lo hizo en los primeros compases de la pandemia. El mero hecho de repetir el *modus operandi* ha llevado a que algunos analistas ya vean en ello

una estrategia de Moncloa para impulsar el protagonismo del presidente del Gobierno al situarse en primera línea de fuego cuando ocurre una catástrofe. Algo que para desgracia de este Gobierno, y de todos, ha ocurrido con demasiada asiduidad en España en los últimos años. El problema es que los mismos expertos añaden que

Moncloa siempre sobreexpone al presidente del Gobierno cuando hay una catástrofe

la sobreexposición de Sánchez no le beneficia especialmente, ya que cuando habla no suele dar demasiadas soluciones ni explicaciones sobre los problemas concretos. Quizá porque no es especialista en los mismos. Pese a ello, el apagón ha vuelto a demostrar una forma de actuar de Moncloa que, por el bien de todos, habrá que esperar que no se repita. Ello significará

que no ha pasado nada extraordinario, tras sufrir una pandemia, la erupción del volcán de La Palma, la nevada Filomena, la DANA de Valencia y el apagón. Y todo ello en solo cinco años.

Los 'olvidados' del colapso energético

La atención durante la caída del sistema eléctrico el pasado lunes se centró en las grandes ciudades con cientos de personas atrapadas en ascensores y miles en estaciones y ferrocarriles. Pero eso no quiere decir que más allá de las urbes, el apagón no haya generado problemas. De hecho, en el campo la desconexión eléctrica afectó gravemente a las explotaciones agrícolas, que no pudieran regar por ejemplo, pero sobre todo a las ganaderas. Ello debido a que la falta de electricidad impidió labores básicas como el ordeño. Pese a este impacto negativo, el sector asegura que nadie del Ejecutivo se ha molestado en hablar con las patronales para valorar el golpe que el apagón ha supuesto para el campo.

El pulso de los lectores



La globalización empieza a mostrar sus límites cuando los intereses políticos pesan más que la cooperación económica. Lo de Temu y Shein es solo un síntoma más de una guerra comercial que, lejos de beneficiar a alguien, termina afectando a trabajadores, consumidores y pequeñas empresas en ambos lados del mundo. Triste ver cómo decisiones de unos pocos repercuten en miles de familias que dependen de esta producción.

@ Roman Acuña Arias

En China se han perdido empleos, producción, y eso tiene un efecto dominó. Pero en la otra cara de la moneda, leí algo sobre qué la Comisión Europea había denunciado a plataformas como Temu por prácticas engañosas y falta de transparencia incumpliendo alguna normativa europea de protección al consumidor. Además hay expertos en ciberseguridad que sospechaban de comportamientos “inusuales” en esa aplicación como el uso de un cifrado adicional que podría ocultar transferencias de datos no deseadas. Así que todo es desde la orilla desde que se mire. Me fio de lo que dice la UE y los expertos en ciberseguridad. Además acordaros de que China prohibió el uso de WhatsApp por desconfianza y por eso hicieron su Wechat. Si desconfiaron ellos, ¿por qué no ahora al contrario?

@ Fran Pérez

Los datos reflejan el dinamismo que está experimentando el mercado residencial en España. Crecimiento de la compraventa y repunte de las hipotecas con precios al alza.

@ Ricardo Cadenas

En clave empresarial

Una amenaza para los precios del gas

La Comisión Europea ha aplazado en varias ocasiones la presentación del plan para abandonar definitivamente la compra de gas natural a Rusia prevista para 2027. Una hoja de ruta que Bruselas tiene ahora previsto anunciar el próximo 6 de mayo. Todo ello en un contexto en el que las compras europeas de gas ruso crecieron un 18% en 2024 y con un nivel de reservas sensiblemente más bajo que en años previos. La UE, por tanto, afronta su proceso de desconexión energética con Putin en un momento en el que necesitará niveles récord de gas natural licuado (GNL) para asegurar el suministro de cara al próximo invierno. Urge, por ello, que la Unión acelere los acuerdos de compra con otros países para evitar que el fin del gas ruso amenace el suministro y provoque un alza de los precios energéticos que pueda comprometer el proceso de desinflación.

Los aranceles ya pasan factura a China

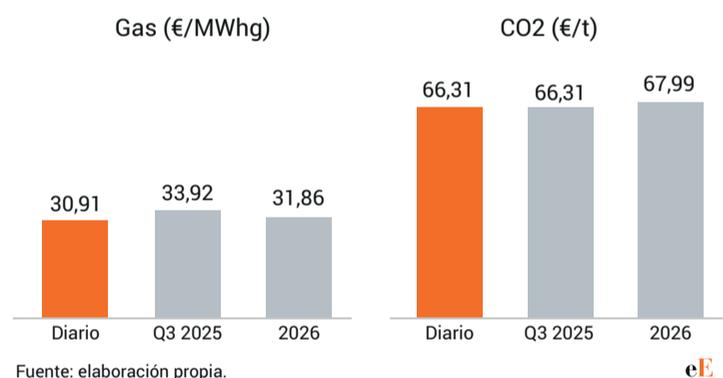
El avance de la economía china sorprendió en el primer trimestre, al crecer el PIB un 5,4%, por encima de lo esperado por Pekín. Pese a ello, los ingresos fiscales cayeron un 3,5% en el mismo periodo. Un mal comportamiento que se debe a las exenciones fiscales en los impuestos que repercuten a las empresas, entre ellas, las deducciones por gastos en I+D, las menores tasas a pymes y las bonificaciones del IVA. Los propios estímulos lanzados por el Gobierno chino para hacer frente a los aranceles han sido precisamente los que están provocando un mayor desequilibrio en las cuentas públicas, que el año pasado alcanzó el 4%. Porcentaje que refleja que los aranceles ya castigan al gigante asiático, lo que puede facilitar la negociación con Trump que Pekín ya impulsa.

Ingeniería fiscal de las tecnológicas

Los gigantes tecnológicos estadounidenses suman unas ventas conjuntas de 365.916 millones en Irlanda, el 70% del PIB del país. Dicha cifra no responde al negocio que firmas como Google, Apple y Meta generan en Irlanda, sino que es el resultado de la ingeniería fiscal de estas empresas para desviar a este lugar parte de la facturación realizada en el resto de Europa. Unas maniobras que buscan aprovechar la menor tasa fiscal de Irlanda y que están permitidas en la UE. No obstante, los países cuentan con pleno derecho para reclamar a las empresas que toda actividad que se desarrolle en su territorio tribute en ese mismo lugar.

El gráfico

Apreciable bajada en el precio del gas



LOS FUTUROS PREVEN ESTABILIDAD. El precio del gas en el mercado mayorista experimentó una apreciable bajada desde los niveles situados en el entorno de 35 euros por megavatio hora de semanas previas hasta los actuales 30 euros. Unos costes que según los futuros del mercado se mantendrán a lo largo de los próximos meses pese a que el nivel de reservas de gas en la UE es menor que en el pasado año.

Castigo a la transmisión de riqueza

La recaudación por el Impuesto de Sucesiones alcanzó los 3.011 millones en 2023, último año analizado por la Inspección General del Ministerio de Hacienda. Una cifra que supone un descenso superior al 5% respecto al ejercicio precedente. Es cierto que en los últimos años este tributo ha reducido su peso en los ingresos de las arcas públicas, excepto en 2020 cuando subió un 44,5% por la alta mortalidad provocada por el Covid. Pero también es verdad que el descenso experimentado en 2023 es el mayor que se contempla desde el ejercicio 2018. Fue en mayo de 2023 cuando se celebraron elecciones autonómicas y municipales tras las cuales 11 de las 17 autonomías están gobernadas por el PP. Un partido que durante la campaña electoral de dichos comicios declaró la guerra a los impuestos, especialmente a Sucesiones y Donaciones. Por tanto, la razón que explica la mayor mengua en la recaudación de esta tasa reside en, precisamente, las bonificaciones introducidas por los

Las bonificaciones de las autonomías gobernadas por el PP reducen la recaudación por el Impuesto de Sucesiones

gobiernos regionales en manos de los populares. Pese a ello, nuestro país siempre aparece en los rankings internacionales independientes como uno de los territoriales donde más se grava la mera transmisión de riqueza. De hecho en autonomías como Cataluña, Castilla-La Mancha, Navarra

y Asturias el volumen de personas que renuncia a heredar alcanza niveles récord al no poder hacer frente a las tasas correspondientes. Resulta por ello necesario terminar con el castigo injusto que Sucesiones supone al gravar una riqueza por la que ya se tributó en el pasado con creces. Por desgracia, las autonomías que no están en manos de los populares y el Ejecutivo central siguen empeñados en una política de voracidad recaudatoria, que lastra el consumo y la inversión.

Redeia sabía que el apagón podía llegar

El 22 de abril un “fuerte fallo eléctrico” obligó a Repsol a suspender las entregas en su refinería de Cartagena. Circunstancia de la que avisó a Redeia. Asimismo, el ministro Óscar Puente informó sobre incidencias en el AVE que atribuyó a un “exceso de tensión”. Y por si fuera poco *elEconomista.es* tiene sendos documentos de los propios técnicos de Redeia que indicaban problemas de sobretensión en el suroeste del país que datan de ese mismo día. Todo ello deja claro que el gestor de la red sabía perfectamente que el apagón podía llegar. Pese a ello no hizo nada al respecto hasta el punto de permitir que las nucleares y muchos ciclos combinados estuvieran parados. Una dejadez impresentable de consecuencias catastróficas de la que debe dar explicaciones.

Momento para los fondos conservadores

El ciclo de bajadas de tipos ha reducido en gran medida la rentabilidad de las Letras y los depósitos. Una tendencia que irá a más en los próximos meses ante la expectativa de que el BCE siga reduciendo el precio del dinero. Pero eso no quiere decir que el inversor conservador carezca ya de productos que le pueden ofrecer adecuados retornos. Así lo estiman también las gestoras que están aprovechando el tirón de los bonos para registrar una avalancha de fondos ligados a renta fija. En concreto, 20 de los 38 nuevos fondos que se han lanzado este año al mercado tienen en la deuda su activo de referencia. Optar por este tipo de productos en un contexto en el que los principales índices de renta fija ofrecen ganancias por precio es una buena opción para el inversor conservador.

La imagen



TODOS PREPARADOS PARA EL CÓNCLAVE. El Cónclave que elegirá al nuevo Papa arrancará este miércoles, 7 de mayo, y en el tejado de la Capilla Sixtina ya está instalada la chimenea de la que saldrá humo blanco (si hay acuerdo) o negro (si no lo hay). En la foto, miembros de los ‘Carabinieri’ en la Plaza de San Pedro este domingo. REUTERS.

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

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

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

Opinión

La agenda exterior de la Corona


Balbino Prieto

Empresario y expresidente del Club de Exportadores

El primer ministro británico, Keir Starmer, se reunió con Donald Trump en la Casa Blanca a finales de febrero y, en la comparecencia posterior ante los medios, le entregó una carta en nombre de Su Majestad el Rey Carlos III. Se trataba de una invitación para realizar un segundo viaje de Estado al Reino Unido (el primero tuvo lugar en 2019, a iniciativa de la difunta Isabel II). No es habitual que esta clase de gestos diplomáticos se lleve a cabo con luz y taquígrafos, delante de las cámaras de televisión, pero es evidente que el jefe del Gobierno británico buscaba la máxima notoriedad para agradar al mandatario estadounidense, quien aceptó la invitación de inmediato. “Deseo ir allí a presentar mis respetos al Rey y a su país. Es un país fantástico”, dijo. La prensa internacional fue unánime en la interpretación de la escena: Keir Starmer, un político considerado poco carismático, había logrado seducir al imprevisible Trump gracias al “poder blando” que representa la Corona británica.

Desde una perspectiva española, ¿podría el presidente del Gobierno seducir a Trump con una invitación de Su Majestad el Rey Felipe VI para hacer una visita de Estado a nuestro país? A nadie se le escapa que entre Pedro Sánchez y Donald Trump existen diferencias ideológicas tan profundas que hacen improbable la celebración de un encuentro bilateral. Pero hay que tener en cuenta, además, que en los últimos años la agenda exterior del Rey ha menguado por la suma de tres motivos: la sucesión de varios periodos de in-

terinidad política, las restricciones de movilidad derivadas de la pandemia y la búsqueda de una notable proyección internacional por parte del jefe del Ejecutivo.

Lo cierto es que Don Felipe no ha vuelto a intervenir en la Asamblea General de la ONU ni en el Foro Económico Mundial de Davos desde que Pedro Sánchez accedió a la presidencia del Gobierno en junio de 2018. Apenas se llevan a cabo uno o dos viajes de Estado al año, cuando si hubiera voluntad política podría planificarse media docena. El año pasado, España no recibió ni a un solo mandatario extranjero en visita de Estado, un dato que causa extrañeza siendo el nuestro un país plenamente integrado en el concierto internacional. Y tan sólo se han registrado cuatro visitas de Estado desde el estallido de la pandemia: las del presidente de Corea del Sur y el de Italia (en 2021), la del emir de Qatar (en 2022) y la del presidente de Colombia (en 2023). En lugar de una o dos, bien podrían organizarse cinco o seis visitas de este tipo todos los años.

Pero disminuir el papel de la Corona en el terreno diplomático es un craso error. Por su prestigio y su experiencia, la institución monárquica representa un activo insustituible en la promoción de los intereses de España fuera de nuestras fronteras. ¿Acaso hay, por ejemplo, algún líder mundial que conozca mejor la región de Iberoamérica que Don Felipe, quien ha asistido a ochenta ceremonias de investidura en la zona a lo largo de su vida?

“Es pura obligación y sentido patriótico. Lo que puede y debe hacer el rey en el exterior es ayudar a su país. Si es amigo de sus inter-

locutores, si mantiene una relación fluida y abierta con los gobernantes y los demás jefes de Estado, es más fácil la entrada, el apoyo a las gestiones diplomáticas y el respaldo a las empresas españolas”. Quien así se expresa es Su Majestad el Rey Don Juan Carlos a preguntas del periodista Fernando Ónega, que publicó en 2015 el libro *Juan Carlos I. El hombre que pudo reinar*.

Seguramente nadie ha contribuido a la marca España tanto como Don Juan Carlos. A la muerte de Franco, el nuestro era un país aislado, el último régimen autoritario que quedaba en pie en la Europa occidental, con una economía necesitada de inversiones extranjeras y un sector exterior carente de empresas multinacionales.

A partir de 1975, Don Juan Carlos fue artífice de la transición a la democracia y de la apertura de España a Europa y al resto del mundo. Supo ganarse el respeto y la confianza de la comunidad internacional e hizo valer ese capital político para captar inver-

siones foráneas hacia nuestro país y para promocionar las empresas españolas en los mercados exteriores. La asociación Concordia Real Española ha documentado más de 200 viajes oficiales de Don Juan Carlos entre 1976 y 2014 con una orientación empresarial.

Cuando en 2014 renunció al Trono, el PIB español se había multiplicado por doce con respecto a 1975, la exportación de bienes y servicios generaba un tercio de la riqueza nacional y se contaban por miles las compañías multinacionales de origen español, convertidas algunas de ellas en referentes mundiales en sus respectivos sectores.

Disminuir el papel del Rey en el terreno diplomático supone un craso error en el momento actual

Trump golpea a los electrodomésticos y al consumidor


Carlos Moreno Figueroa

Director general de Sinersis

La cruzada arancelaria de Trump está golpeando al sector europeo de los electrodomésticos. Marcas europeas como Electrolux, Beko o BSH, con actividad significativa en España, están viendo cómo sus productos van a perder margen de competitividad en EEUU a causa de estos nuevos aranceles. Bien es cierto que muchos fabricantes implantaron fábricas y plantas de ensamblaje en Norteamérica; pero el impacto tanto en fabricantes europeos como asiáticos puede ser enorme a corto plazo. Colateralmente, eso implicaría una mayor presión en el mercado europeo, a fin de absorber las producciones y la facturación destinadas a EEUU que, obviamente, se verán reducidas de manera importante.

En paralelo, muchas pymes españolas especializadas en componentes o ensamblaje, integradas en cadenas globales, están perdiendo acceso a uno de los mercados más importantes del mundo. La consecuencia a medio

plazo podría ser una reconfiguración del mapa industrial europeo, con efectos especialmente negativos en los países más dependientes del comercio exterior.

Además, si las medidas comerciales de EEUU provocan un encarecimiento sostenido de productos importados –como ya se está viendo en determinados sectores tecnológicos o industriales– es probable que también aumenten los precios para el consumidor europeo. Menor oferta, menos innovación y mayor incertidumbre regulatoria terminan encareciendo la cesta de la compra industrial.

La gran promesa de Trump es que estas medidas devolverán las fábricas a Estados Unidos. Pero los datos desmienten esa posibilidad. Con pleno empleo y sin una política migratoria que permita cubrir nuevos puestos industriales, no hay base laboral suficiente para absorber una reindustrialización masiva. Además, muchas de las antiguas cadenas productivas ya no existen o se han transfor-

mado tecnológicamente de forma radical.

Lo más preocupante no es que esta política nazca de una lectura errónea de los datos, sino que se aplique desde la posición de mayor poder económico del planeta. Porque si quien más ha ganado con el libre comercio decide dinamitar sus reglas, el coste lo asume el conjunto del sistema global. Y de forma paradójica, el primero en pagar ese precio puede ser el propio Estados Unidos.

Más que un plan económico, lo que se está poniendo en marcha es una ingeniería de poder que usa la economía como campo de batalla. Pero al hacerlo, se está alterando un ecosistema del que EEUU ha sido hasta ahora el mayor beneficiario.

Europa, y España en particular, debe prepararse para un escenario prolongado de tensiones comerciales con Washington. No se trata solo de responder con aranceles equivalentes, sino de reforzar la competitividad estratégica de nuestros sectores clave, diversificar

Todo ello fue posible porque los sucesivos Gobiernos que se formaron bajo su reinado eran conscientes de que, sin menoscabo de las misiones comerciales que pudieran encabezar el presidente o los ministros, el titular de la Corona era inigualable como embajador de España y de sus empresas.

Nuestro país exporta hoy cerca de 600.000 millones de euros anuales entre bienes y servicios y acumula en el exterior un volumen de inversión productiva de 550.000 millones. Son cifras inimaginables en los años setenta u ochenta del siglo pasado. El sector exterior ha conocido una progresión extraordinaria, sobre todo desde la crisis de 2008-2012, pero no se puede dar por hecho que esa tendencia vaya a continuar en el futuro.

Las empresas internacionalizadas se enfrentan hoy a múltiples retos en un entorno sumamente complejo. La guerra arancelaria que ha emprendido Donald Trump se suma a otros factores como la incertidumbre geopolítica, la competencia de países antaño emergentes que han devenido en actores económicos de primer orden, la sostenibilidad, la transición energética, la inteligencia artificial...

En este contexto, se requiere el máximo apoyo y coordinación de todas las instituciones públicas competentes en materia de internacionalización empresarial, desde las administraciones locales y los gobiernos autonómicos hasta el Ejecutivo central y, por supuesto, la Corona, que debería disponer de una agenda más amplia de viajes y visitas internacionales, que tan buenos resultados han deparado siempre. Es preciso activar todos los resortes del Estado, como hacen el resto de los países desarrollados, para que nuestras empresas compitan en el exterior en las mejores condiciones posibles.

España debe proteger sus sectores sensibles y ganar autonomía estratégica

mercados de exportación, proteger la innovación y apostar por la autonomía tecnológica.

Europa debe leer bien esta jugada. No basta con protegerse de los aranceles, sino de entender que detrás de ellos hay una estrategia para que Europa, China, México o cualquier otro socio comercial llegue rápidamente a la mesa de negociación con menos fuerza y más urgencia. Trump no quiere cerrar la economía estadounidense; quiere rediseñar el tablero global con reglas más favorables... para él.

España, como parte de ese tablero, necesita adoptar una doble estrategia: proteger a sus sectores sensibles, como el de los electrodomésticos, y ganar autonomía estratégica en innovación, energía y tecnología. No podemos jugar al viejo juego industrial del siglo XX, porque ni tenemos el tamaño ni el músculo fiscal para ello. Pero sí podemos jugar con inteligencia.

Porque alterar lo que funciona siempre es arriesgado. Pero hacerlo sin necesidad, por razones políticas o ideológicas, puede ser simplemente temerario. En este nuevo ciclo, quien primero entienda el movimiento real bajo la superficie del discurso será quien menos pague sus consecuencias.

Red Eléctrica conocía los problemas de sobretensión en la zona cero del apagón

Varios documentos del operador detectaron ya estas restricciones semanas antes del corte de luz

El operador del sistema registró incrementos de más del 30% de la previsión de solar y eólica

Rubén Esteller MADRID.

Red Eléctrica, el responsable de operar del sistema eléctrico español, conocía con antelación los problemas que amenazan la seguridad del suministro en el país. Así lo acreditan varios de sus propios informes de restricciones técnicas, a los que ha tenido acceso *elEconomista.es*, y que muestran cómo la compañía tenía identificados desde hace meses los riesgos asociados a la sobretensión, la congestión de la red y la falta de inercia del sistema provocada por la creciente penetración de renovables.

Las advertencias de estos problemas, que ya se habían dado por parte de Entso-e –la agrupación de operadores europea– y de la propia Comisión Nacional de Mercados y Competencia (CNMC) parece que no fueron suficientes para que se extremara la precaución.

El primer aviso de que estos problemas estaban tomando ya un cariz importante llegó los pasados 22 y 23 de abril, los días en los que se registraron los primeros cortes en la red de Adif (lo que provocó que se suspendiera el tráfico de trenes desde Madrid Chamartín durante varias horas) y en la refinería de Repsol en Cartagena.

Aquel día, tal y como muestran estos informes, REE tuvo que redespachar más de 45 GWh diarios de energía para mantener la estabilidad del sistema, con un sobre coste medio superior a los 150 euros por megavatio hora, muy por encima de lo habitual.

El operador se vio obligado a intervenir de forma urgente para evitar sobrecargas y desequilibrios y aun así se generaron problemas sobre los que no emitió ni un comunicado, lo que demuestra una pérdida de margen operativo que lleva tiempo gestándose y de la que también advirtió la CNMC.

Errores de previsión

Los informes de restricciones de estos días concretos de abril –todavía no se dispone de los datos del día del apagón– refuerzan la idea de que el sistema afronta una presión constante también en su red de distribución. Empresas como E-Distribución, i-DE o E-Redes solicitaron repetidamente limitar o redistribuir generación por sobrecargas, sobretensiones y saturación de subestaciones en zonas como Levante, Andalucía y el centro peninsular. Las líneas de 132 y 220 kV se

Zona	Escenario	Contingencias	Tipo	Nivel	Localización
Centro	H1 - H24	Seguridad en la Red de Distribución	/	/	Centro
	H11 - H18	Situación Base	Sobretensiones	220 y 400 kV	Centro
	H8 - H24	L-220 kV Aceca - Pradillos	Sobrecargas	>115 %	L-220 kV Aceca - Añover
Este	H1 - H8	Situación Base	Control Tensión	220 y 400 kV	Centro
	H8; H22 - H24	Situación Base	Sobretensiones	220 y 400 kV	Cataluña
	H9 - H21	DC-400 kV Aragón - Ascó	Control Tensión	220 y 400 kV	Cataluña
Levante	H1 - H7	Situación Base	Sobrecargas	>115 %	L-220 kV Els Aubals - Escatrón
	H8 - H24	Situación Base	Sobretensiones	220 y 400 kV	Levante Norte
	H1 - H7	Situación Base	Control Tensión	220 y 400 kV	Levante Sur
Noroeste	H1 - H7	Situación Base	Sobretensiones	220 y 400 kV	Levante Norte
	H1 - H8	Situación Base	Sobretensiones	220 y 400 kV	Galicia Norte
	H8 - H24	Situación Base	Sobretensiones	220 y 400 kV	Asturias
Norte	H1 - H7	Situación Base	Control Tensión	220 y 400 kV	Galicia Norte
	H12 - H23	Situación Base	Sobretensiones	220 y 400 kV	Pais Vasco
	H8 - H24	Imposibilidad de Evacuación	Sobrecargas	>100 %	L-220 kV Itxaso - Orcoyen 1
SEPE	H9 - H24	Situación Base	/	/	SE 400 kV Amorebieta pos. TM2
	H7 - H11; H20 - H24	RSI	Control Tensión	220 y 400 kV	Pais Vasco
	H8 - H24	Situación Base	Sobrecargas	>100 %	L-220 kV Ortuella - Santurce
Sur	H1 - H6	Situación Base	/	/	SEPE
	H1 - H7	Situación Base	Sobretensiones	220 y 400 kV	Andalucía Oriental
	H11 - H20	ATP1 400/220 kV San Serván	Sobretensiones	220 y 400 kV	Andalucía Occidental
	H13 - H19	Seguridad en la Red de Distribución	Sobrecargas	>115 %	L-220 kV Alvarado - Balboa
	H8 - H24	Situación Base	Control Tensión	220 y 400 kV	Andalucía Occidental

Los documentos internos de Red Eléctrica. EE

El suministro, en manos de tres autonomías

El sistema eléctrico suele aplicar deslastres –cortes puntuales en zonas concretas– para poder estabilizar su situación cuando surge algún problema grave. Este pasado lunes, el sistema no fue capaz de aislar por zonas, según indican técnicos consultados, por la falta de generación distribuida. Prácticamente tres comunidades autónomas (Extremadura, Castilla y León y Aragón) centraban la producción de energía eléctrica, mientras que su consumo era mucho menor. En el caso de haber deslastrado alguna, indican, no hubiese habido energía suficiente para poder mantener el resto. La falta de generación más cercana a los puntos de consumo incrementa la presión sobre las redes y supone un problema añadido para los operadores.

vieron especialmente afectadas, y se detectaron contingencias en infraestructuras clave de 400 kV, como la línea Aragón-Ascó.

A estos problemas se suman importantes errores en la previsión de generación renovable, que complicaron aún más la operación diaria.

En los días analizados de abril, la generación eólica real superó hasta en un 30% lo previsto, mientras que la fotovoltaica registró desviaciones de más del 33%. Esta sobreproducción inesperada generó escenarios de sobreoferta no absorbible, que desembocan en restricciones y ajustes costosos.

Falta de respuesta estructural

Pese a la acumulación de señales de alarma, el sistema no ha incorporado aún las medidas estructurales necesarias para gestionar con garantías esta nueva complejidad operativa. De hecho, el *mix* que utilizaba el sistema dejó fuera una gran parte de tecnología de producción que aportan energía síncrona a la red.

El operador, al igual que hizo ya el año anterior con el servicio de interrumpibilidad SRAD y los ciclos combinados, parece que optó por

el criterio de reducir los costes para el sistema aún a riesgo de perder el cinturón y tirantes necesarios con los que debe operar el sistema. De hecho, fuentes del sector indican que con los precios cero o negativos los generadores tampoco querían producir al precio de mercado y esperaban la llamada de REE para entrar en otros mercados donde incrementan notablemente sus in-

La central nuclear de Almaraz ya se desconectó en enero por un problema de tensión

gresos por generar electricidad.

El resultado es un sistema cada vez más expuesto a intervenciones de emergencia, que generan costes crecientes y elevan el riesgo de incidentes.

Por este motivo, el sector eléctrico coincide en la necesidad de reforzar la red de transporte y distribución, mejorar la calidad de las previsiones y activar mecanismos

de flexibilidad como almacenamiento, respuesta de la demanda y agregación. Todo ello está contemplado en el Real Decreto-ley 647/2020, pero su implementación aún no ha alcanzado la escala necesaria prevista en el propio Plan Nacional Integrado de energía y clima.

Mientras tanto, los datos y sucesos recientes confirman una realidad preocupante: REE conocía los riesgos, pero el sistema no estaba preparado para enfrentarlos.

Otro de los episodios más preocupantes para el sistema eléctrico se produjo el pasado 9 de enero, cuando la central nuclear de Almaraz II se desconectó automáticamente del sistema. Según la notificación enviada al Consejo de Seguridad Nuclear (CSN), el reactor se encontraba al 100% de potencia cuando se activaron las protecciones de la turbina por baja excitación del generador eléctrico. La anomalía ocurrió tras una serie de oscilaciones en la red de alta tensión, que obligaron previamente a operar el regulador en modo manual. La unidad I ya estaba parada, lo que supuso la pérdida completa de generación en uno de los nodos más sensibles del sistema.

La CNMC exigió a REE reforzar la independencia del operador de la red

La exministra Corredor creó una comisión para supervisar su actuación

Rubén Esteller MADRID.

El nombramiento de María Concepción Sánchez Pérez como directora general de Operación de Red Eléctrica de España (REE), formalizado en junio de 2022, no fue una simple decisión corporativa. Estuvo precedida por el aval expreso de la ministra para la Transición Ecológica, Teresa Ribera, tal y como exige la disposición adicional vigesimotercera de la Ley 54/1997 del sector eléctrico. Esta norma consagra una peculiaridad del sistema español: el Ejecutivo se reserva el poder de vetar o validar al máximo responsable de garantizar el equilibrio, la seguridad y la continuidad del suministro eléctrico nacional.

Se trata, en apariencia, de un cargo técnico, pero la legislación lo eleva a la categoría de función de interés general, con una proyección institucional muy superior a la de una dirección empresarial convencional. No es casualidad: quien dirige la unidad de Operación del Sistema y Gestión de la Red de Transporte tiene en sus manos decisiones que afectan de forma directa a la estabilidad energética del país, como hemos podido comprobar esta con el apagón sufrido el lunes.

Curiosamente, la máxima responsable de la operación del sistema eléctrico no ha comparecido en ninguna ocasión para dar explicaciones y ha dejado esta labor a uno de sus directivos.

Pero el giro más relevante no se ha producido en la ley, sino dentro del propio grupo Redeia. En diciembre de 2024, tras un análisis crítico de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) sobre la separación efectiva entre transporte y operación, Redeia modificó el Código de Conducta del Operador del Sistema para reforzar su blindaje interno. La principal novedad fue la creación del Comité de Supervisión del TSO, un órgano inédito presidido por la exministra y presidenta de Redeia, Beatriz Corredor, que actúa como vigilante funcional y ética de la directora de Operación.

Este comité, sin competencias formales de cese (reservadas al Consejo de Administración -en el que obviamente también está Corredor-), sí tiene capacidad para supervisar decisiones, tramitar denuncias internas, resolver conflictos de independencia y recibir peticiones de amparo si se detecta interferencia indebida. En los hechos, supone una vigilancia interna permanente, auspiciada desde la cúspide del holding semipúblico.



Beatriz Corredor, presidenta de Redeia. EP

Reino Unido separa el operador eléctrico del transportista

Reino Unido ha llevado a cabo una transformación profunda en su modelo de operación del sistema eléctrico, centrada en la separación efectiva de funciones, la neutralidad del operador y la aceleración de la transición energética. En 2019, se inició la reforma con la creación del Electricity System Operator (ESO) como unidad funcionalmente separada de National Grid, responsable de operar el sistema en tiempo real y garantizar su estabilidad. Sin embargo, se consideró que esta separación no era suficiente para asegurar una plena neutralidad

frente a los intereses comerciales de la empresa matriz. Como respuesta, el Gobierno británico anunció en 2022 la evolución hacia un operador del sistema completamente independiente, denominado Future System Operator (FSO). Este nuevo organismo, de carácter público y sin participación accionarial de empresas energéticas, asumirá funciones no solo en la operación eléctrica, sino también en la planificación del sistema gasista y la coordinación de la transición hacia un modelo descarbonizado.

La arquitectura de control se completa con un informe anual de independencia, que debe elaborar el área de Cumplimiento Normativo de REE. Este documento -auditado por una firma externa de reconocido prestigio- debe remitirse al Ministerio y a la CNMC antes del 31 de marzo de cada año. La normativa también exige su publicación en la web corporativa, dotándolo de un carácter cuasi público.

Red Eléctrica elaboró el informe correspondiente a 2023 y lo presentó en marzo de 2024. Posteriormente, en junio la CNMC emitió su informe que acabó también provocando la modificación del Código de Conducta del operador del sistema.

El origen de estas reformas no fue voluntario. La CNMC, presidida por Cani Fernández, advirtió en

un informe previo que el modelo vigente no garantizaba la separación funcional entre las actividades de transporte y operación del sistema. El regulador pidió la exclusión inmediata de la directora de Operación de comités estratégicos como el Ejecutivo, el de Compras o el de Supervisión del propio TSO, para evitar conflictos de interés con otras áreas del grupo.

Más allá de los órganos de decisión, la CNMC también cuestionó la estructura retributiva. Aunque la retribución variable a largo plazo de la directora ya se desvinculaba de parámetros ajenos al sistema, el regulador detectó que la retribución anual aún incorporaba objetivos ligados a la "excelencia en la gestión a nivel de grupo", lo que podía comprometer su independencia. La recomendación fue clara: vincular la remuneración exclusivamente a objetivos propios de la función operativa, sin reflejo alguno de los intereses del grupo empresarial.

Redeia ha manifestado que, en caso de exigencia, adaptará dichos indicadores para alinearlos con la actividad del Operador del Sistema, pero por el momento se desconoce si ha llevado a cabo estos cambios. Además, la CNMC recomendó extender estas salvaguardas al resto del personal clave de la unidad de Operación, evitando así que las garantías de neutralidad queden limitadas a su máxima responsable.

El punto más delicado se refiere al plan de incentivos a largo plazo, que prevé el pago en acciones de Redeia. Para la CNMC, este mecanismo no es compatible con la exigencia de independencia: quienes gestionan una unidad que debe ope-

REE presentará cada año un informe sobre el trabajo del operador independiente

rar sin influencia empresarial no pueden ser retribuidos con participaciones de la matriz.

El resultado es un modelo inédito en el sector eléctrico europeo: una dirección operativa que no solo necesita la aprobación del Gobierno para ser nombrada, sino que también está sometida a un control interno permanente desde el propio grupo. Una suerte de "doble blindaje", político y corporativo, que refuerza -en teoría- la neutralidad del Operador del Sistema frente a intereses comerciales... pero también lo acerca a la órbita del poder político.

El sistema busca garantizar que las decisiones técnicas más delicadas no se vean afectadas por incentivos cruzados o intereses empresariales, especialmente en un momento de transformación.

Las distribuidoras eléctricas pueden sufrir recortes en su retribución por el apagón

La regulación actual incluye incentivos por la calidad del servicio y el número de cortes

Rubén Esteller MADRID.

Un apagón prolongado o masivo, como el sucedido el pasado lunes, puede traducirse en penalizaciones económicas para las empresas distribuidoras de electricidad en España, si deteriora los indicadores de calidad del suministro como el TIEPI y el NIEPI, que forman parte del sistema retributivo regulado por la CNMC.

En virtud del Real Decreto 1048/2013, que regula la retribución de la actividad de distribución eléctrica, las compañías del sector reciben una remuneración reconocida que combina una parte fija –asociada a costes eficientes y a la base de activos– y una parte variable, vinculada al cumplimiento de objetivos de eficiencia, reducción de pérdidas, detección de fraude y, especialmente, calidad del servicio.

Entre los indicadores de calidad más relevantes se encuentran el TIEPI (Tiempo de Interrupción Equivalente de la Potencia Instalada) y el NIEPI (Número de Interrupciones Equivalente de la Potencia Instalada). Estos parámetros reflejan, respectivamente, la duración y frecuencia media de las in-



Una subestación eléctrica. EE

terrupciones del suministro, ponderadas por la potencia afectada.

Penalizaciones automáticas

Según el marco normativo vigente, si una distribuidora supera ciertos umbrales de TIEPI o NIEPI establecidos en función de su historial y del promedio del sector, puede enfrentarse a penalizaciones económicas que minoran su retribución reconocida en el año siguiente. Por el

contrario, si mejora esos indicadores, puede optar a recibir incentivos.

Así, un apagón de gran escala, como el que ha afectado recientemente a varios territorios, podría comprometer estos indicadores, especialmente si su duración o extensión territorial es significativa y no puede atribuirse a causas exógenas fuera del control de la distribuidora. Un extremo que está ahora en pleno análisis.

La clave para determinar si procede o no aplicar penalizaciones está en la atribución de la causa del incidente. Si se demuestra que el origen del apagón se encuentra en la red de transporte (por ejemplo, por parte de Red Eléctrica de España) o en causas de fuerza mayor (fenómenos meteorológicos extremos, incendios, sabotajes, etc.), las distribuidoras podrían quedar exentas de responsabilidad. Sin embar-

go, si la interrupción se debió a una falta de mantenimiento, inversión o capacidad de respuesta por parte de la distribuidora en su red de media o baja tensión, la CNMC podría aplicar recortes retributivos al amparo del Real Decreto 1048/2013 y sus actualizaciones posteriores.

El precedente más reciente de penalizaciones por calidad del suministro fue notificado en la última revisión retributiva de la CNMC, con ajustes negativos a varias distribuidoras locales por incumplimientos sistemáticos de los objetivos de TIEPI y NIEPI. Esta situación ha generado una mayor presión regulatoria sobre las compañías para invertir en digitalización y resiliencia de la red.

La DANA y el apagón harán que empeoren los índices de las compañías

Los expertos del sector advierten que, con la creciente exposición de las redes a fenómenos climáticos extremos, como la DANA y al incremento del consumo, la robustez y calidad del servicio se ha convertido en una variable crítica para preservar la rentabilidad regulada del negocio de distribución y piden eliminar los límites de inversión para robustecer las instalaciones.

¿Qué significan las situaciones N-1 y N-2 de las que habla la vicepresidenta durante la crisis?

N-1 indica que se ha perdido un único componente del sistema, y N-2, que fallan dos elementos

Rubén Esteller MADRID.

A lo largo de la crisis energética provocada por el apagón que estamos atravesando es habitual escuchar referencias a las situaciones de N-1 o de N-2 por parte de la vicepresidenta y ministra de Transición Ecológica, Sara Aagesen, pero ¿qué significan estos términos en el argot industrial?

Las situaciones n-1 y n-2 son términos que se utilizan principalmente en el contexto de la seguridad y fiabilidad de las infraestructuras, especialmente en sistemas de energía y redes eléctricas, aunque también pueden aplicarse a otros sistemas complejos como las telecomunicaciones o el transporte.

Situación n-1

En un sistema, la situación n-1 hace referencia a un escenario en el que se simula la pérdida de un único elemento o componente del sistema y se evalúa cómo responde el

resto del sistema ante esa pérdida. El número "1" indica que el sistema debe seguir funcionando correctamente incluso si uno de sus componentes fallara. Esto implica que el sistema tiene suficiente redundancia para afrontar el fallo de un componente sin que se vea comprometida su operación.

Por ejemplo, en una red eléctrica, la situación n-1 implicaría que, si se pierde una línea de transmisión, el sistema debería seguir siendo capaz de abastecer la demanda de energía sin que se produzcan cortes significativos.

Situación n-2

La situación n-2 es un paso más allá. En este caso, el sistema debe ser capaz de operar correctamente incluso si pierde dos componentes simultáneamente, es decir, se simula el fallo de dos elementos del sistema. Este tipo de análisis es más exigente y permite evaluar la resiliencia del sistema ante situaciones más extremas.



El intercambiador de Moncloa (Madrid) durante el apagón. EFE

Seguendo con el ejemplo de la red eléctrica, la situación n-2 indicaría que, en el caso de que se produzcan dos fallos simultáneos (por ejemplo, dos líneas de transmisión caen al mismo tiempo), el sistema aún debe ser capaz de mantener el suministro de energía sin que ocurran apagones graves.

En el sector energético, estas situaciones se utilizan para asegurar que las infraestructuras sean lo suficientemente robustas como para resistir fallos en componentes clave sin poner en riesgo la continuidad del servicio. Esto es fundamental tanto para la operación de las redes de transmisión como para la gestión de la generación de energía, ya que la fiabilidad es crucial para evitar interrupciones y garantizar un suministro seguro.

En resumen:

La situación n-1: El sistema sigue funcionando si falla un solo componente.

n-2: El sistema sigue funcionando incluso si fallan dos componentes simultáneamente.

Ambas son pruebas de resiliencia para asegurarse de que el sistema tiene suficientes recursos o redundancias para evitar fallos importantes en situaciones adversas o imprevistas.

La vicepresidenta Sara Aagesen: "No me considero anti ninguna tecnología"

Rechaza ser encasillada como 'antinuclear' y asegura que no cerrarán si falta generación

R. E. M. MADRID.

La vicepresidenta tercera y ministra para la Transición Ecológica, Sara Aagesen, ha reiterado su defensa de una transición energética basada en fuentes renovables y ha abordado de forma extensa la situación del sistema eléctrico español, la nuclear y el reciente apagón que afectó a la Península Ibérica.

En una entrevista publicada este domingo por El País y La Vanguardia, Aagesen rechazó ser encasillada como "antinuclear", aunque dejó clara su preferencia por las fuentes limpias y autóctonas. "No me considero anti ninguna tecnología. Tenemos que abrir los ojos, ver cuáles son las virtudes y los defectos de cada una y elegir cuál es mejor para nuestro país", afirmó. "En España tenemos un activo espectacular que se llama sol y viento", añadió.

Respecto al parque nuclear, la ministra defendió el calendario de cierre progresivo pactado con las compañías eléctricas y Enresa. "Ninguna compañía ha solicitado modificar el calendario", explicó, y calificó de "una forma de generar muchísimo ruido" los debates públicos que cuestionan la planificación vigen-



Sara Aagesen, vicepresidenta tercera. EP

te. No obstante, Aagesen no cierra del todo la puerta a revisarlo si las empresas presentaran una propuesta única y coordinada o si falta capacidad de generación.

La vicepresidenta también quiso desmentir que el apagado de las centrales nucleares suponga un ries-

go para el suministro o un encarecimiento del precio de la electricidad. "Son precios muy competitivos, inferiores a 40 euros/megavatio hora (MWh) incluso con el cierre del parque nuclear. Por tanto, ese no es el riesgo para los ciudadanos, como tampoco lo es la segu-

ridad de suministro", afirmó en declaraciones recogidas por El Periódico de la Energía.

El reciente apagón, que dejó sin electricidad a millones de usuarios en España y Portugal, también ocupó buena parte de sus intervenciones. La vicepresidenta salió en defensa del sistema eléctrico y de las renovables, negando que estas tuvieran relación con el incidente. "Señalar a las renovables es irresponsable y simplista", sentenció.

Aagesen reconoció que se tardará "muchos días" en conocer el origen del fallo y no descarta ninguna hipótesis, incluido un ciberataque. "Estamos investigando con muchísima prudencia y responsabilidad para tener certezas y poder transmitir las con total transparencia. Y para buscar las medidas para que no vuelva a ocurrir", afirmó.

Según explicó, lo que se sabe hasta ahora es que "se produjeron unas oscilaciones, una primera y una segunda, y que finalmente el sistema llegó a un cero con el corte de la interconexión con Europa. Hay que analizar miles y miles de datos, y en cuanto podamos tendremos la causa", aunque augura seis meses de investigación.

Hoy se reunirá con el ministro de industria francés, Marc Ferracci

R. E. M. MADRID.

La vicepresidenta y ministra para la Transición Ecológica, Sara Aagesen, se reúne hoy telemáticamente con Marc Ferracci, ministro de Industria y Energía de Francia para analizar las circunstancias del apagón sufrido el pasado 28 de abril.

En la investigación la mirada está puesta en la desconexión a las 12.34 horas de la central nuclear de Golfech (Francia) que notificó en abril un total de siete eventos significativos a la Autoridad de Seguridad Nuclear y de Radioprotección (ASNR), todos ellos clasificados en el nivel 0 de la escala INES.

Cinco de las incidencias se relacionan con tareas de mantenimiento programadas, así como la activación involuntaria de un orden de parada automática durante una operación técnica.

También se registró una alarma dosimétrica inadvertida, sin superación de los límites de exposición, y un ligero exceso de hidrocarburos en un efluente tratado, sin consecuencias ambientales. La dirección de la central subrayó que en todos los casos se aplicaron las medidas correctivas pertinentes.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

Toma las mejores decisiones económicas

Recibe, durante un año, la edición impresa de elEconomista.es. Y además, **gratis, una tarjeta regalo con 100€ de El Corte Inglés** para comprar en sus tiendas o web.

Incluye envío del diario impreso a tu empresa o domicilio y el acceso total a la edición PDF, hemeroteca, todas las revistas digitales y newsletters.

Suscripción anual
399 €
~~antes 516 €~~
(Tarjeta incluida)



Suscríbete ahora visitando la página: www.economista.es/suscripciones/edicion-impresa.php o llámanos al teléfono: **91 138 33 86**

El Gobierno encarga abrir una segunda vía de investigación con los ciberataques

Crea un segundo grupo de trabajo que estudiará la información recogida por el CNI

Rubén Esteller MADRID.

El Gobierno ha decidido abrir una vía de investigación sobre un presunto ciberataque relacionado con el apagón. Según explicó Transición Ecológica, el comité para el análisis de la crisis de electricidad contará con dos grupos de trabajo: uno relacionado con el sistema eléctrico y otro con los sistemas digitales y la ciberseguridad.

El comité, presidido por la vicepresidenta Tercera Sara Aagesen, mantuvo el sábado su segunda reunión para poder preparar la comparecencia que tendrá lugar el próximo miércoles del presidente del Gobierno.

En esa sesión, al igual que se podrá hacer con otros agentes, participó la presidenta de REE, Beatriz Corredor, y otros cargos del operador, que han informado al comité del avance de la investigación que están llevando a cabo. A este grupo se ha incorporado hoy como invitados representantes de la CNMC.

El segundo, el grupo de sistemas digitales y ciberseguridad, coordinado por personal del Ministerio de Transformación Digital, está estudiando la información solicitada por el CNI a los agentes del sistema (a los 36 centros de control de generación, a empresas generadoras y a distribuidores) y ya se están analizando los datos recibidos y a la espera de la totalidad de la información requerida.

La ministra de Defensa, Margarita Robles, visitó el sábado el Cen-



Óscar López, ministro de Transformación digital. EP

REE descartó la posibilidad de un ciberataque pero Pedro Sánchez insiste en investigar

tro Criptológico, aunque no se han dado explicaciones del motivo.

Red Eléctrica descartó la posibilidad de un ciberataque, pero el presidente del Gobierno, Pedro Sán-

chez, quiso mantener todas las opciones abiertas por prudencia.

Transición Ecológica asegura que la decisión de abrir esta segunda línea de investigación fue anunciada en la primera reunión, pero en la nota de prensa oficial únicamente se informó de la composición del comité. Según recogía aquella información, el Comité está integrado por representantes de Presidencia del Gobierno, a través del Departamento de Seguridad Nacional, y otros ministerios: el Ministerio de Defensa, con el Centro Nacional de Inteligen-

cia y el Estado Mayor; el Ministerio del Interior, por medio del Centro Nacional de Protección de Infraestructuras Críticas y la Oficina de Coordinación Cibernética; y el Ministerio para la Transformación Digital y de la Función Pública. También forman parte el Consejo de Seguridad Nuclear y el Instituto Nacional de Ciberseguridad de España. En aquel momento se indicó ya, eso sí, que la investigación contará con el apoyo de la CNMC y podrá incorporar a expertos en la materia y a representantes de otras administraciones.

Cuba sufrió ayer apagones en casi la mitad de su territorio

El corte se produce por la falta de combustible para sus centrales generadoras

Agencias MADRID.

Cuba tuvo ayer apagones simultáneos en hasta el 42 % de su territorio en el horario de mayor demanda de energía en la tarde-noche, principalmente por falta de combustible en centrales generadoras, según el parte diario de la empresa estatal Unión Eléctrica (UNE).

La víspera el servicio se afectó las 24 horas, se mantuvo así durante la última madrugada, y en esta jornada el índice de afectación previsto por la UNE es similar al de este sábado.

La isla padece una grave crisis energética, que se refleja en los cuatro apagones nacionales que han afectado el servicio eléctrico en menos de seis meses. El último se produjo a mediados de marzo cuando la mayoría de los cerca de 10 millones de cubanos quedaron sin servicio un fin de semana.

Además, en febrero se registró la mayor tasa de déficit de generación en lo que va de 2025 - y en al menos los últimos dos años-, con el 57 % del país apagado a la vez. La UNE, adscrita al Ministerio de Energía y Minas, calcula para el "horario pico" de esta jornada una capacidad máxima de generación eléctrica de 2.053 megavatios (MW) y una demanda de 3.400 MW. El déficit será de 1.347 MW y la afectación llegará a los 1.417 MW.

Una de cada cinco personas tuvieron miedo en el apagón

El 59,6% consideran que la información facilitada por el Gobierno al ciudadano fue insuficiente

Rubén Esteller MADRID.

El apagón eléctrico que afectó a buena parte de la península el pasado 28 de abril a las 12:33 dejó una profunda huella en la ciudadanía. Según una encuesta flash publicada por el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), dirigido por Félix Tezanos, explica que uno de cada cinco ciudadanos (21,5%) admite que llegó a sentir miedo durante la interrupción del suministro eléctrico, especialmente entre las mujeres (29,1%) y los jóvenes de 25 a 34 años (31,6%).

El sondeo, realizado los días 29 y 30 de abril mediante entrevistas telefónicas, recogió las respuestas de 1.752 personas residentes en la España peninsular. El trabajo de campo excluyó a Baleares, Canarias, Ceuta y Melilla, y el error muestral se sitúa en 2,4% para un nivel de confianza del 95,5%.

El lugar donde se encontraban los ciudadanos en el momento del apagón marcó significativamente su experiencia. Un 45,6% estaba en casa cuando se produjo la incidencia, mientras que otro 27,6% se encontraba en su puesto de trabajo. Este último grupo fue el más afectado: el 24,3% del total de entrevistados declara que el apagón les afectó "mucho", y un 28,1% "bastante".

Por grupos de edad, los adultos entre 45 y 54 años fueron quienes

El 73% cree que el Gobierno debería haber comparecido en la primera hora del apagón

más percibieron el apagón como un problema serio, con un 31,4% que indica haberse visto "muy" afectados. En el extremo opuesto, los mayores de 75 años, a pesar de ser el colectivo que más se encontraba en su domicilio (79,4%), experimentaron un menor impacto emocional: solo un 14,8% afirma haberse visto muy afectado y un 19% reconoce que el apagón no les afectó.

También se observan diferencias

notables según el recuerdo de voto en las elecciones de 2023. Los votantes de Sumar y de EH Bildu o ERC fueron los que en mayor proporción sintieron miedo, con tasas superiores al 30%, mientras que entre los votantes del PP y Vox el miedo apenas alcanzó el 10%.

El informe destaca también el uso de la radio y asegura que el 59,6% de los ciudadanos considera que la información facilitada por el Gobierno fue insuficiente.

La demanda de mayor transparencia y prontitud en la respuesta institucional fue compartida incluso por los ciudadanos ideológicamente más afines al Gobierno. Por ejemplo, en la franja ideológica de izquierda, más del 40% expresó insatisfacción con el manejo informativo. Entre los situados en el centro,

la crítica asciende al 58%, mientras que entre los encuestados que se ubican en la derecha, el rechazo alcanza cotas de hasta el 80%.

Además, un 73% de los ciudadanos cree que el Ejecutivo debería haber comparecido públicamente en la primera hora tras el inicio del apagón para ofrecer explicaciones, frente a un 18% que considera aceptable el plazo con el que se actuó.

Este vacío informativo fue más evidente entre quienes se encontraban en el trabajo (27,6%) o en desplazamiento (9,5%). En estos grupos, el porcentaje de ciudadanos que sintió miedo o angustia superó con creces la media nacional. La falta de datos, el colapso parcial de redes móviles alimentó teorías no confirmadas sobre ciberataques o fallos en infraestructuras.

Bruselas prepara el veto al gas ruso que aumentará la presión sobre la electricidad

Se plantea imponer aranceles y facilitar la ruptura de los contratos por fuerza mayor

Rubén Esteller MADRID.

La Comisión Europea presentará el martes 6 de mayo un plan para prohibir nuevos contratos de GNL ruso y facilitar la rescisión de los actuales. La medida llega cuando Europa encara la llegada del próximo invierno con menos reservas y sin gas ruso vía Ucrania, lo que puede incrementar la presión de precios y que esta se traslade a los mercados eléctricos.

Bruselas dará a conocer su esperada hoja de ruta para reducir de forma progresiva y definitiva la dependencia energética de Rusia. El objetivo último es eliminar por completo las importaciones de combustibles fósiles rusos antes de 2027. El anuncio llega en un momento particularmente delicado para la seguridad energética del continente: las reservas de gas de la Unión están por debajo de los niveles de años anteriores y el suministro ruso a través de Ucrania se ha interrumpido tras la expiración del acuerdo de tránsito a comienzos de 2025.

La propuesta pondrá sobre la mesa una batería de medidas para restringir el comercio energético con Moscú, pese a las resistencias de algunos Estados miembros.

Entre las principales acciones se prevé prohibir la firma de nuevos contratos para la importación de gas natural licuado (GNL) así como ofrecer vías legales para anular los acuerdos existentes sin que las empresas europeas se enfrenten a penalizaciones económicas por cláusulas "take or pay". Esta parte, en el caso español, afectaría principalmente a Naturgy que es la única compañía con un contrato de compra en vigor en estos momentos desde la planta de Yamal LNG.

Además, la Comisión baraja mecanismos complementarios como la imposición de aranceles o cuotas al gas ruso, con el doble objetivo de



Ursula von der Leyen, presidenta de la Comisión Europea. EFE

Europa puede necesitar 5 bcm adicionales de gas si corta el gas ruso este 6 de mayo

reducir su competitividad y limitar los ingresos que el Kremlin sigue obteniendo por esta vía para financiar la invasión de Ucrania.

También se contempla avanzar en la reducción de las importaciones de combustible nuclear, en particular el uranio enriquecido, del que siguen dependiendo varios paí-

ses del Este cuya infraestructura nuclear es de diseño ruso.

Desde la invasión de Ucrania en febrero de 2022, la UE ha recortado su exposición al gas ruso por gasoducto, que ha pasado de suponer cerca del 45% del suministro total al 13%. Sin embargo, las importaciones de GNL se han incrementado, representando ya un 19% del suministro en 2024, lo que ha generado una creciente preocupación entre los Veintisiete. De hecho, España ha sido uno de los grandes receptores de este gas.

El corte total del tránsito de gas a través de Ucrania desde enero, por la no renovación del acuerdo con Gazprom, ha acentuado las vulnerabilidades del sistema energético europeo, especialmente en países de Europa Central y del Este que carecen de alternativas suficientes. En paralelo, el continente encara un nuevo invierno con menores niveles de almacenamiento de gas respecto a los dos años anteriores, y en un entorno global marcado por la creciente competencia por el GNL, especialmente desde Asia.

Para alcanzar el objetivo del 90% de llenado antes del 30 de septiembre –umbral considerado mínimo para garantizar la seguridad de suministro en invierno– Europa deberá inyectar alrededor de 57 bcm de gas en sus almacenamientos, una cifra superior a la de años previos.

Un informe de Entsog destaca que, en condiciones normales y con niveles de demanda medios, la infraestructura europea es capaz de alcanzar el 90% de almacenamiento, gracias al refuerzo de terminales de GNL en Alemania, Italia, Francia y Polonia, así como a nuevas interconexiones en Europa Central y del Este. Si se produjera una interrupción total del suministro ruso sería necesario importar 5 bcm adicionales de GNL o extender la temporada de inyección a noviembre.

Cien mil litros de carburante para abastecer áreas críticas

Defensa repartió más de 5.000 litros de agua y 23 grupos electrógenos

Rubén Esteller MADRID.

El Ministerio de Defensa repartió casi 100.000 litros de combustible entre las infraestructuras críticas para poder garantizar su funcionamiento, entre ellos, algunos de los principales hospitales.

El departamento que dirige Margarita Robles fue también clave para responder a la crisis ferroviaria con el traslado de 452 viajeros. Asimismo, el departamento repartió 4.465 mantas, un total de 1.612 raciones de comida y 5.000 litros de agua, lo que hace entender el esfuerzo dedicado por los soldados de la Unidad Militar de Emergencias (UME) y aleja las valoraciones

La UME instaló un albergue en la sede del Ministerio de Agricultura

de la presidenta de Red Eléctrica, que calificó de "proeza" la recuperación del suministro eléctrico en un plazo cercano a las 18 horas.

Defensa también se encargó de repartir 23 grupos electrógenos, 210 literas dobles del Ejército de Tierra y la UME y, además, se montó un Albergue para damnificados (ADAM) con capacidad para 84 personas en el Ministerio de Agricultura.

Asimismo, el Ministerio pudo mantener las comunicaciones con las tropas desplazadas fuera del país gracias a las comunicaciones satelitales que permanecieron plenamente operativas durante la duración de la crisis energética.

Portugal descarta reabrir el debate nuclear en su país pese al apagón

La ministra popular Graça Carvalho lo justifica por motivos económicos

Rubén Esteller MADRID.

La reciente interrupción del suministro eléctrico en Portugal no ha bastado para reabrir el debate sobre la energía nuclear en el país. Así lo ha asegurado la ministra portuguesa responsable del área energética, la popular María Graça Car-

valho, quien ha descartado que la opción nuclear vaya a estar sobre la mesa, al menos en el corto y medio plazo.

"No se reabre para Portugal", afirmó de forma tajante durante una entrevista con el diario económico *ECO.pt*. "Soy tecnológicamente neutra, reconozco las ventajas y desventajas de cada una de las tecnologías", señaló la titular, que también ejerce como profesora universitaria en este ámbito. "Para Portugal, no está encima de la mesa la discu-

sión sobre la energía nuclear en los términos en los que la conocemos ahora".

La ministra justificó esta posición por motivos tanto económicos como estructurales: "Es una tecnología cara, de inversión muy cara, que necesita de todo un ecosistema alrededor, de seguridad, de formación de las personas, que no está en nuestros planes".

Portugal se mantiene así al margen del giro que varios países europeos están dando en relación con

la energía nuclear. Francia, Polonia, República Checa y Finlandia han manifestado su apuesta por nuevas generaciones de reactores, incluyendo los llamados Small Modular Reactors (SMR), como complemento a las energías renovables en su camino hacia la neutralidad climática.

Incluso en el Parlamento Europeo, voces de diferentes grupos han reclamado recientemente más financiación para la investigación nuclear, así como una regulación es-

pecífica para el despliegue de los SMR en suelo europeo, dada su potencial contribución a una matriz energética descarbonizada y estable. Portugal, sin embargo, ha optado por una estrategia energética basada casi exclusivamente en las fuentes renovables –con fuerte peso de la hidráulica, la eólica y, cada vez más, la solar–, apoyada por interconexiones internacionales y medidas de eficiencia. El Ejecutivo luso ha reiterado que su objetivo es alcanzar la neutralidad climática.

Empresas y autónomos tendrán pérdidas de, como mínimo, 1.300 millones por el apagón

Las patronales señalan que todavía queda evaluar la mercadería perdida por problemas de frío

Esther Zamora MADRID.

El apagón sufrido el pasado lunes a las 12:30 en la Península Ibérica y sur de Francia -y que se alargó hasta 12 horas en algunas zonas de España- ha tenido consecuencias directas en las empresas españolas. Las patronales ya han realizado una estimación de las pérdidas a las que tendrán que hacer frente los diferentes colectivos. Mientras que ATA (Asociación de Trabajadores Autónomos) y UPTA (Unión Profesional de Trabajadores Autónomos) las cifra en aproximadamente 1.300 millones de euros, (650 euros de media por cada trabajador por cuenta propia, y fueron más de dos millones los afectados), Conpymes (Confederación Nacional de Pymes) valora que para las pequeñas y medianas empresas supondrán 4.000 millones, y CEOE (Confederación Española de Organizaciones Empresariales) lo hace en 1.400 millones.

Miguel Cardoso, economista jefe para España de BBVA Research estima que, teniendo en cuenta que el lunes se dejó de utilizar el 50 % de la capacidad productiva diaria y teniendo en cuenta que entre el 75% y el 95% de esa actividad perdida ya se ha recuperado o lo hará en los próximos días, el efecto estimado sobre el crecimiento del PIB de abril (y del segundo trimestre de 2025) sería de entre 0,1 y 0,2 puntos porcentuales. Aun así, las patronales aseguran todavía quedan muchas variables a tener en cuenta, ya que los productos que se han perdido por los problemas del frío no se han cuantificado todavía, por lo que las cifras podrían ser mayores.

Las asociaciones de los autónomos y de las pymes han puesto especial ímpetu en el sector de la hostelería y el comercio como los más afectados, mientras que CEOE no ha puesto el foco en ninguna actividad concreta y su presidente, An-



Establecimiento cerrado por el apagón. ALBERTO MARTÍN

tonio Garamendi, reconoció que “es muchísimo impacto” el que tendría en la economía española.

Para que el impacto sea el menor posible en las empresas, el presidente de Conpymes, José María Torres,

considera que “aunque las pérdidas económicas aún se están valorando y se tardará días en cerrarse una cifra aproximada, se aconseja a empresas y particulares actuar con rapidez para notificar los siniestros a

las aseguradoras lo antes posible y en cuanto se conozcan las causas que provocaron el apagón se sabrán los daños que cubrirán los seguros”.

Con motivo del apagón, se ha vuelto a poner en el punto de mira la “desprotección” del colectivo de autónomos ante situaciones de emergencia. Por ello, desde UATAE (Unión de Asociaciones de Trabajadores Autónomos y Emprendedores) reclaman una “mayor protección”. Por este motivo, María José Landaburu, secretaria general, asegura que “no se trata de crear medidas improvisadas cada vez que ocurre una crisis, sino de construir una estructura que ya prevea y proteja cuando llega la tormenta, hoy ha sido un apagón, mañana puede ser otra emergencia”.

Instan al Gobierno a poner a disposición de los empresarios ayudas e indemnizaciones

Las patronales se han mostrado críticas con el Gobierno, tanto por su actuación para controlar la crisis como a la hora de informar de lo sucedido y aclarar *qué pasó*. Pasados unos días, los representantes de las pequeñas y medianas empresas y del colectivo de trabajadores autónomos ya reclaman al Ejecutivo que ponga a disposición de las compañías ayudas e indemnizaciones para que puedan hacer frente a las pérdidas derivadas del apagón y que impactan directamente en el sector productivo del país.

La generación fotovoltaica se cuadruplica en los últimos cinco años

El auge de las plantas solares contribuye a la caída de precios del mercado eléctrico

Sergio Guinaldo MADRID.

En los últimos cinco años, la producción fotovoltaica en España no ha parado de crecer, consolidando su papel protagonista en la transición energética. Sin embargo, su rápido avance plantea algunos retos económicos.

Según un análisis levado a cabo por la consultora energética AleaSoft Energy Forecasting, la generación de energía solar prácticamente se ha cuadruplicado en este lustro. Si en enero de 2020 se produjeron 601 gigavatios hora (GWh), en el mismo mes de 2025 fueron 2.253 GWh. Entre un abril y otro, la generación pasó de los 1.115 GWh a, como mínimo, 4.247 GWh, ya que los datos disponibles están pendientes de revisión a raíz del apagón.

De acuerdo con la consultora, es-

ta aceleración de la fotovoltaica responde “a la mejora de la eficiencia de los paneles solares y a unas condiciones meteorológicas favorables que han reforzado el protagonismo del sol como motor de la transición energética”. Sin embargo, esta transformación, que es “una excelente noticia para el medio ambiente, para la economía nacional y para el futuro energético del país”, está provocando del mismo modo una caída de los precios capturados en los mercados eléctricos. Y pese a que

los acuerdos de compraventa de energía a largo plazo (PPA) están sirviendo como parche, lo cierto es que esta situación está generando incertidumbre en la financiación de nuevos proyectos, ralentizando decisiones de inversión que hace apenas unos meses parecían seguras.

“Esta primavera ya se han visto precios horarios en mínimos históricos. Esto tiene implicaciones directas sobre el valor económico de los proyectos solares, especialmente aquellos sin mecanismos de co-

bertura o sin capacidad de almacenamiento”, asegura la consultora.

Por ello, desde AleaSoft aseguran que la solución más viable es la hibridación con sistemas de almacenamiento de energía mediante baterías; ello permite almacenar energía solar durante las horas de mayor producción para luego verterla a la red en los momentos de mayor demanda y, por tanto, de mayor precio. De esta forma, es posible recuperar valor para los proyectos y estabilizar ingresos.

Las grandes patronales de energía se reúnen el 7 de mayo

Presentarán el balance de 2024 y las perspectivas para este ejercicio

R. E. M. MADRID.

El Club Español de la Energía (Enerclub) celebrará el próximo miércoles a las 9:30 horas la presentación oficial del informe “Balance Energético 2024 y Perspectivas para 2025”. El acto tendrá lugar en el Salón de Actos del Ministerio de Economía, en el Paseo de la Castellana y se producirá a la misma hora que está prevista la comparecencia del presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, para explicar la investigación del apagón.

Este evento, enmarcado en las Jornadas Enerclub, reunirá a responsables institucionales, aso-

56
POR CIENTO

Fue la integración de renovables que España alcanzó el año pasado, según datos de REE

ciaciones sectoriales y expertos para analizar el comportamiento energético del país durante 2024 y debatir las perspectivas del sistema energético para 2025. El informe abordará cuestiones clave como la evolución del mix energético, la integración de energías renovables, la eficiencia en el consumo y las emisiones de gases de efecto invernadero.

La jornada contará con Francisco Reynés Massanet, presidente de Naturgy y del Club Español de la Energía, y está previsto que participe Joan Groizard Payeras, secretario de Estado de Energía. Así como los representantes de las principales patronales energéticas que funcionan en España.

Empresas & Finanzas

Kerionics suma a Innoenergy para crear su fábrica de electrolizadores en Valencia

La firma prevé invertir 38 millones y generar 100 empleos tras desarrollar su tecnología

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

Los trabajos de investigación para producir hidrógeno de los laboratorios de la Universidad Politécnica de Valencia están a punto de dar el salto y convertirse en una de las primeras grandes factorías de electrolizadores de España. Kerionics, que nació como una *spin-off* de varios de los investigadores del Instituto de Tecnología Química (ITQ) de la Politécnica, prevé levantar la primera línea automatizada de electrolizadores de alta temperatura con una inversión de 37,7 millones de euros para empezar a producir entre 2028 y 2029.

La compañía valenciana ha conseguido dos importantes avances en los últimos meses para financiar este proyecto después de trabajar durante años en el desarrollo de su propia tecnología. Por un lado, la empresa ha dado entrada en su accionariado a Innoenergy, un vehículo inversor en nuevas energías en el que participa la Unión Europea a través del EIT (Instituto Europeo de Innovación y Tecnología) junto a corporaciones industriales y financieras de todo el continente.



Una instalación de hidrógeno verde. ISTOCK

La firma fundada por el director del ITQ, el investigador Juan Manuel Serra, ya había incorporado a finales de 2022 a otro socio, el grupo valenciano GDES, que ofrece servicios a grandes instalaciones energéticas e industriales y trabaja en sectores como el de las renovables y la nuclear. Una inversión con la que el grupo de la familia Dominguis también busca diversificar su actividad y sinergias para abordar nuevos sectores.

Kerionics además ha logrado garantizarse buena parte de la financiación de su proyecto para levantar esa nueva factoría de electrolizadores para equipos que produzcan hidrógeno verde con la asignación de 12,83 millones de euros del programa *Renoval* del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía y el Ministerio de Transición Energética, que cuenta con fondos Next Generation. Aun-

que en la memoria del proyecto presentado la ubicación de la futura planta se ubica en el municipio valenciano de Silla, desde la compañía valenciana explican que la ubicación aún no está cerrada.

La firma se ha centrado en desarrollar el *stack*, el componente básico de los electrolizadores que utilizan la tecnología SOEC, que llevan a cabo la electrólisis a alta temperatura, frente a otras como las

basadas en soluciones alcalinas. Cada uno de estos *stacks* está compuesto por hasta 200 membranas cerámicas apiladas con las que consigue una mayor eficiencia y un ahorro de costes en la producción y soportan 800 grados de temperatura.

La nueva factoría contempla fabricar tanto las membranas como los *stacks*, son el auténtico corazón de los electrolizadores y los componentes de más valor. Pero además la instalación automatizada ensamblará los electrolizadores integrados a medida y listos para instalarlas en los centros industriales de sus clientes, fundamentalmente grandes consumidores y productores de energía térmica de sectores como el químico, la cerámica, el ace-

Se ha asegurado 12,8 millones de un programa del IDAE con fondos Next para la planta

ro, el cemento, plantas de residuos o incluso centrales nucleares. Su intención de hecho es centrarse en ese tipo de proyectos para industrias ya existentes más que en macroplantas de hidrógeno.

La compañía ya cuenta con un primer contrato de un electrolizador para un instituto tecnológico de Extremadura y prevé pasar de los 14 trabajadores actuales a cerca de 50 a finales de este año.

elEconomista.es

Jornada Empresarial

Centros de datos:

España, nuevo 'hub' europeo de la nube

 **6** martes
de mayo

 **De 10:00 a 12:50 hrs.**



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

Patrocina:

B-Global
Tech

economcom
LIVE TECH

izertis

 PGI Engineering
& Consulting

 Pinsent Masons

serveo
Industria

SIEMENS

#JornadaCentrosDatoseE



El Sabadell exhibirá fuerza frente a la opa con la pelota ahora en el tejado del Gobierno

Sánchez pulsa hoy en Barcelona el sentimiento empresarial y político catalán sobre la operación

E. Contreras MADRID.

Tras la autorización de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), la pelota de la opa de BBVA está sobre el tejado del Gobierno, cuyo calendario para tomar una decisión ya ha arrancado. No se espera una resolución inmediata, pero esta semana la situación enfrenta dos momentos significativos, susceptibles de influir en el devenir de la operación. Por un lado, Banco Sabadell desglosará las primeras cuentas trimestrales de 2025 el próximo jueves día 8, un momento clave para mostrar de nuevo los réditos de su estrategia en el afán por convencer al inversor para que no acuda a la opa de BBVA y podría poner fecha a la presentación de su plan estratégico 2025-2027, donde echará los restos para enseñar todo su potencial y quizá avanzar nuevas promesas de remuneración al inversor si la entidad continúa singladura independiente.

La entidad culminó 2024 con un beneficio histórico de 1.827 millones y con la rentabilidad en el 14,9% (14% sin atípicos). Durante el ejercicio, que fue de menos a más y que había comenzado con un 11,5% de rentabilidad, elevó su promesa de remunerar al inversor desde 2.400 millones a 3.300 millones vía dividendos y recompras para el bienio 2024-2025. El consenso de analistas de *Bloomberg* espera que Sabadell presente ahora una expansión del 27,44% en la cuenta del primer trimestre, hasta ganar 392,50 millones. Pero las cifras podrían ser muy superiores si, como ha ocurrido con resto de grandes entidades, sorprende con una menor carga en el impuesto de la banca y mejor evolución comercial por el buen momento de la economía pese a la caída de los tipos de interés.

Antes, el Gobierno tendrá la ocasión de tomar el pulso al sentimiento empresarial y político catalán frente a la opa y después de los compro-



El consejero delegado de Banco Sabadell, César González-Bueno, junto al presidente, Josep Oliu. EE

misos asumidos por BBVA con la CNMC. Pedro Sánchez inaugura este lunes la reunión del *Cercle d'Economia*, cuyo presidente y consejero delegado de Banco Sabadell entre 2007 y 2020, Jaume Guardiola, ha si-

do uno de los directivos que más se ha afanado en rechazar la operación alertando sobre una merma de la financiación para las empresas si desaparece uno de sus escasos proveedores. El martes está prevista la in-

tervención del ministro de Economía, Carlos Cuerpo, y al día siguiente del presidente de la Generalitat, Salvador Illa, quien aseguró que defenderá "los intereses de Catalunya" tras conocerse el aval de la CNMC.

Competencia aprobó el expediente el miércoles y, tras su envío al Ministerio de Economía, el gabinete de Cuerpo dispone de 15 días hábiles para decidir si lo eleva al Consejo de Ministros, que tendrá 30 días para decidir. El Gobierno rechazó la operación desde el principio, alertando sobre los riesgos de una mayor concentración bancaria, pero en los últimos días varios miembros del Consejo de Ministros han optado por la prudencia. Si abre el análisis de la opa tendrá que ser por riesgos distintos a los de competencia, según la ley.

La fusión y la posibilidad de impedirla durante un plazo de varios años

El Gobierno tiene la opa sobre la mesa, con la posibilidad de suavizar, endurecer o ratificar los 'remedies' pactados entre la CNMC y BBVA. No puede prohibirla y, si fija condiciones, deberá justificar riesgos distintos a los de competencia. Sí puede prohibir la fusión que quiere BBVA o fijar esa prohibición durante varios años a modo de moratoria. Tendría que esperar a que BBVA solicite dicha autorización, pero el Sabadell reclamó al Ejecutivo que transparente su posición para que los inversores sepan a qué se enfrenta la operación antes de decidir si aceptan el canje.

Los depósitos de los hogares fijan un nuevo récord en marzo

Se han mantenido por encima del billón durante 13 meses consecutivos

elEconomista.es MADRID.

Los depósitos bancarios de los hogares españoles se situaron en marzo en 1,048 billones de euros, lo que supone un alza del 0,5% respecto a los 1,043 billones del mes anterior, según datos del Banco de España recogidos por *EP*. Su cifra se ha mantenido por encima del billón durante 13 meses consecutivos y alcanzó el máximo en marzo de 2025.

En comparación con marzo de 2024, el dato del tercer mes de 2025 es un 4,6% superior. En términos absolutos, los hogares amasaban en sus cuentas 4.900 millones más que en febrero y 46.200

1,048
BILLONES DE EUROS

Son los ahorros de las familias en los depósitos. Las empresas tienen otros 336.900 millones

millones más que un año antes.

De su lado, los depósitos de las empresas no financieras se situaron en 336.900 millones de euros en marzo, con un aumento del 1,6% respecto al mes anterior y del 4,3% en términos interanuales. Esto supone que las empresas contaban con 5.400 millones de euros más en depósitos en marzo frente a febrero, mientras que el dato interanual subió en 14.000 millones de euros.

De esta forma, los depósitos totales de los residentes alcanzaron los 1,671 billones de euros, es decir, un incremento de 5.800 millones de euros respecto al mes anterior. Frente a un año antes, los depósitos avanzaron en 76.400 millones de euros.

BBVA dice que garantiza el crédito a la mayoría de pymes en Cataluña

Asegura la financiación a pymes cuando el 50% proceda de Sabadell y BBVA

M. Allievi MADRID.

El consejero delegado de BBVA en España, Peio Belausteguigoitia, asegura que los compromisos pactados con la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) para autorizar la opa sobre Banco Sabadell cubren "la in-

mensa mayoría de las pymes que trabajan con Sabadell y/o BBVA en Cataluña".

El organismo presidido por Cani Fernández dio luz verde el pasado miércoles a la operación después de que la entidad vasca haya potenciado sus *remedies* con especial foco en las pequeñas y medianas empresas. Este es uno de los temas más delicados de la transacción, ya que en algunas regiones, como Cataluña, muchas de ellas reciben financiación del vallesano.

En concreto, BBVA garantiza ahora el volumen de crédito a medio y largo plazo de los clientes pymes que a 30 de abril de 2025 reciban, al menos, el 85% de esta financiación de BBVA y/o Banco Sabadell. En Cataluña y las Islas Baleares, donde el nuevo grupo superará el 30% de cuota en financiación y pymes, tras engrosarla más del 10% por la operación, asegura el volumen de crédito si el 50% o más procede de ambos bancos o de alguno de ellos. "Es un compromiso muy potente",

ha agregado Belausteguigoitia. Ambos *remedies* tienen una duración de tres años, aunque la CNMC tiene la posibilidad de ampliarlos dos años más, si observa riesgos.

Refuerzo en la región

Estas cuotas representan un avance con respecto a las propuestas anteriores de BBVA, que cubrían solo aquellas pymes cuya financiación procedía al 100% de BBVA y/o Sabadell. Sin embargo, se quedan muy lejos de las peticiones del vallesano,

que había pedido un blindaje del crédito desde cuotas del 20%.

Tras el fallo del miércoles, el Ministerio de Economía cuenta con 15 días hábiles para decidir si elevar la opa al Consejo de Ministros, que a su vez contaría con 30 días naturales para revisar la transacción. Tiene la potestad de mantener los compromisos pactados con la CNMC, suavizarlos o endurecerlos, siempre y cuando alegue razones distintas a la defensa de la competencia.

Empresas & Finanzas

Mark Fisher Director general del Grupo FinTech de Houlihan Lokey

“Los bancos más pequeños tienen dificultades para competir y necesitan economías de escala”

Matteo Allievi MADRID.

Director general del Grupo FinTech de Houlihan Lokey, Mark Fisher cuenta con más de tres décadas de experiencia en banca de inversión, abarcando fusiones, adquisiciones, captación de capital y deuda. Ante el contexto de incertidumbre, considera que los inversores están prestando más atención al riesgo político que antes, así como cree que la tendencia a la consolidación bancaria es posible que se acelere, aunque los bancos más pequeños ya tienen dificultad para competir y necesitan de economías de escala.

Varios estudios apuntan a una bajada de la inversión mundial en el sector 'fintech'. ¿Cuáles son las razones de este descenso?

No es del todo sorprendente que la financiación de las nuevas empresas haya disminuido. En la última década, la tecnología financiera experimentó un aumento de la inversión, y ahora el listón para el éxito está muy alto. Empresas consolidadas como Revolut, Monzo y Klarna han escalado y siguen atrayendo una gran parte del capital. Por el contrario, a los nuevos participantes, especialmente en segmentos maduros como la banca tradicional, les resulta más difícil abrirse camino.

¿Cree que la inversión en nuevas empresas se recuperará este año o seguirá cayendo?

Es arriesgado analizar las tendencias de inversión en un periodo tan corto. Ahora mismo están pasando muchas cosas en el mundo y hay una gran incertidumbre. Lo que está ocurriendo con la escalada de la guerra comercial, por ejemplo, está haciendo que la gente sea bastante cauta sobre dónde colocar nuevas inversiones. Los inversores están esperando hasta que haya más visibilidad sobre el entorno económico y político subyacente. Ahora mismo es bastante difícil saber por dónde apostar.

Entre todos los factores que ahuyentan a los inversores de la financiación de las 'fintech', ¿cuál es el que causa más incertidumbre?

Estamos viendo una mayor atención al riesgo político que antes. Si estás comprando y vendiendo empresas en ciertas jurisdicciones tienes que tener cuidado, y hay más cautela en ese frente. Donde no hemos visto grandes cambios ni repercusiones es en las infraestructuras subyacentes. Se sigue invirtiendo en seguridad, cibernética, infraestructura de centros de datos y desarrollo de software.



Este año ha entrado en vigor la normativa DORA. ¿Debe el sector esperar una mayor regulación para protegerse de los ciberataques?

Hay una oleada constante de regulación que se desarrolla con el tiempo y, en general, los consumidores se benefician de la mayor supervisión que existe ahora. Hay mucha más transparencia, mayor visibilidad de los datos y capacidad para prestar mejores servicios. Pero eso no viene sin riesgos, como se ha visto recientemente con la *fintech* Harvest en Francia, que ha sido víctima de un ciberataque. La ciberseguridad sigue siendo una cuestión pertinente, y es difícil para los reguladores mantener el ritmo. La regulación no debe verse como un conjunto de normas aisladas, sino como pasos graduales en un proceso a largo plazo que seguirá evolucionando.

¿Estamos viendo una recuperación real del apetito por las fusiones y adquisiciones o sólo casos aislados en países como Italia y España?

Estamos asistiendo a una aceleración

de la consolidación bancaria en toda Europa. La UE es un mercado difícil. Hay 27 países, cada uno con su propia cultura, lengua y regulación. Creo que hay demasiados bancos y demasiados pequeños que probablemente luchan por generar rendimientos adecuados. A menos que se especialicen en nichos concretos, los bancos regionales y más pequeños tienen dificultades para competir y necesitan beneficiarse de las economías de escala. Creo que es probable que la tendencia a la consolidación continúe y se acelere.

¿Hay algún país concreto en Europa donde podamos esperar una mayor consolidación en los próximos años?

Alemania destaca. Su panorama financiero sigue configurado por un gran número de instituciones regionales, muchas de las cuales se han beneficiado históricamente del apoyo de los gobiernos locales. Aunque este modelo ha ofrecido estabilidad, están surgiendo dudas sobre su sostenibilidad, especialmente a medida que evolucionan las expectativas

sobre los servicios digitales y la calidad de los productos. La nueva generación no tendrá la misma lealtad que tuvieron sus padres o una PYME a la institución local. En Italia, la consolidación está en marcha. El Reino Unido ya está bastante consolidado, con cuatro entidades principales y Revolut. Y en España, ya hay tres bancos muy dominantes.

Un informe de Houlihan Lokey menciona que se espera que el gasto en tecnología del sector bancario crezca a una tasa anual compuesta del 9% entre 2023 y 2027. ¿Pueden todos los bancos permitirse esta inversión?

Los bancos no tienen más remedio que seguir invirtiendo. ¿Pueden permitírselo? Eso probablemente varía de un banco a otro, pero si los servicios que ofrecen hoy no son fáciles de usar y carecen de una interfaz sencilla, no atraerán a las generaciones más jóvenes. Fíjese en lo que está ocurriendo en la gestión de patrimonios. Las nuevas generaciones quieren gestionar sus finanzas desde sus

Cautela a la hora de invertir en 'fintech':
“Estamos viendo una mayor atención al riesgo geopolítico que antes”

Perspectivas en el sector bancario:
“El mercado podría estar subestimando lo volátil que podría ser 2025”

Fusiones bancarias:
“Es probable que la tendencia a la consolidación continúe y se acelere”

teléfonos. Si como institución financiera, no puedes ofrecerlo, perderás cuota de mercado frente a instituciones más grandes y modernas que están invirtiendo en ello.

¿Cree que esta tasa de crecimiento del 9% aumentará a medio y largo plazo, o es suficiente para seguir el ritmo de los avances de la IA?

Creo que en algunas áreas de la banca minorista, la inversión seguirá a ese ritmo. En áreas como la gestión de patrimonios o los servicios de apoyo a los fondos de cobertura, probablemente crecerá más rápido. Los seguros y las *insurtech*, que no han invertido lo suficiente en tecnología durante un par de décadas, tendrán que ponerse al día.

¿Qué perspectivas tiene este año para el sector bancario?

La resistencia de los márgenes de los bancos en 2024 fue sorprendentemente positiva, pero eso no significa necesariamente que 2025 vaya a seguir el mismo guión. Tenemos una visibilidad muy limitada sobre factores clave como la inflación y los tipos de interés, especialmente con el restablecimiento del comercio mundial aún en desarrollo tras los recientes anuncios de Trump en torno a los aranceles globales. El panorama es oscuro en estos momentos y, aunque ya se ha descontado parte del riesgo, el mercado podría estar subestimando lo volátil que podría ser 2025.

elEconomista.es

XIII Premios del Motor

Ecomotor.es

Los reconocimientos al sector del motor más relevantes de la prensa económica



Con la intervención de:
D. Jordi Hereu Boher
Ministro de Industria y Turismo



8 Jueves de mayo
 De 10:00 a 12:00 hrs.

Inscríbete y sigue la entrega en directo:
www.bit.ly/PremiosdelMotor-eE



Patrocinado por:



Empresas & Finanzas

Google, Apple y Meta ingresan a través de Irlanda el equivalente al 70% del PIB del país

Los gigantes tecnológicos suman unas ventas conjuntas de 365.916 millones de euros

Ángela Poves MADRID.

Los gigantes tecnológicos 'acaparan' el valor de Irlanda. Google, Apple y Meta facturaron en conjunto el equivalente al 68% del Producto Interior Bruto (PIB) del país -que se situó el pasado año en 533.444 millones de euros-. En concreto, las multinacionales estadounidenses sumaron cerca de los 366.000 millones de euros en ventas a través de sus holdings en el país, de acuerdo con las últimas cuentas disponibles en el Registro Mercantil, correspondientes al ejercicio 2023. Una cifra que, en cualquier caso, expone cómo en un país con poco más de cinco millones de habitantes, el sector tecnológico tiene un peso abismal, y que se refiere a los ingresos generados en Irlanda, pese a que en muchos casos correspondan a actividades comerciales realizadas en el resto de Europa.

Solo Apple concentra en el país el 57% de sus ingresos y hasta el 62% de sus beneficios a nivel mundial. La principal filial del grupo en el país -Apple Operations International Limited- declaró en el último ejercicio unas ventas de 218.894 millones de dólares (198.260 millones de euros al cambio actual), pero redujo su contribución a las arcas públicas irlandesas, pasando de abonar 11.081 millones de dólares en impuestos a 8.795 millones de dólares (9.780 millones de euros). Apple está presente en Irlanda desde 1980 y su holding emplea en este país a un total de 6.000 personas, aunque son casi 57.000 las que forman parte de sus distintas filiales.

Por su parte, el holding irlandés de Meta, que agrupa a las principales filiales del grupo a nivel mundial fuera de Estados Unidos, alcanzó en el ejercicio 2023 una facturación de 69.754 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 20% respecto a los 58.056 millones de euros alcanzados un año antes. Y, al igual



Sede central de Google en Silicon Valley. ALAMY

El PIB irlandés se situó en 2024 en 533.444 millones de euros y en 99.060 euros per cápita

que la compañía de la 'manzana', la firma que gestiona Facebook e Instagram redujo su tributación en concepto de impuesto de sociedades, pasando de 472 millones de euros en 2022 a 288 millones de euros abonados en 2023.

Google, que facturó un total de 77.268 millones de euros, aumentó

sin embargo el pago de impuestos en Irlanda con respecto al 2022. El gigante tecnológico aportó a las arcas públicas 587 millones de euros a cierre de 2023 frente a los 428 millones de euros un año antes.

La presión fiscal de Irlanda

En cualquier caso, y de acuerdo con un informe del Ices, Irlanda es el país que más impuestos de sociedades recauda de las multinacionales a nivel mundial y es uno de los países con menor carga impositiva. Por esto, precisamente, estas compañías trasladan sus negocios a este país, que tenía un tipo fijado del 12,5% hasta este año, que se verá elevado a un 15% tras la iniciativa de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), que ya está suscrita por 130 países. De hecho, hasta el año 2015 muchas de las empresas tecnológicas, especialmente las norteamericanas, utilizaron el llamado 'doble irlandés' para reducir su factura tributaria. Esta figura jurídica consistía en tener una sociedad en Irlanda y otra en un paraíso fiscal, que es la que tenía los derechos internacionales de la propiedad intelectual. La firma irlandesa, que agrupaba las ventas internacionales, pagaba a la del territorio offshore por esos derechos, con lo que el dinero los beneficios se acababan desviando.

Más allá de las cifras y de que Irlanda presente uno de los PIB per cápita más alto a nivel mundial (99.060 euros), hay que tener en cuenta, según advierten los expertos, que esa estadística puede estar distorsionada precisamente por la actividad de las multinacionales estadounidenses. El propio Gobierno irlandés utiliza de hecho un indicador alternativo, el "modified GNI" (Renta Nacional Bruta modificada), para reflejar de forma más realista la economía nacional sin el efecto de estas compañías.

Jet2.com empieza a operar en Jerez tras la retirada de Ryanair

Enlazará el aeródromo gaditano con tres aeropuertos británicos

V. E. MADRID.

La aerolínea Jet2.com comenzó el pasado viernes sus operaciones en el aeropuerto de Jerez de la Frontera con la llegada de su primer vuelo desde Birmingham, inaugurando así una nueva etapa de conectividad con el Reino Unido para la terminal gaditana. La entrada de la aerolínea se produce tras la decisión de Ryanair de abandonar por completo sus operaciones en este aeropuerto durante la temporada de verano, en el marco de un recorte generalizado en aeródromos regionales en España. Cabe mencionar que también canceló sus operaciones en Valladolid y en otras bases las redujo.

La aerolínea británica ya ha indicado que en 2026 sumará una cuarta ruta

Jet2.com enlazará Jerez este verano con tres aeropuertos británicos: Birmingham, Manchester y Leeds-Bradford. Según los cálculos de la propia aerolínea, estas conexiones permitirán el desembarco de unos 15.000 turistas británicos durante la temporada estival. Las nuevas rutas suponen además la única conexión directa de Jerez con puntos del Reino Unido situados fuera del área de Londres.

La compañía británica ya ha confirmado que el siguiente año, es decir, 2026 sumará una cuarta ruta con destino Londres-Stanssted. Esto elevará su capacidad ofertada en llegadas a más de 30.000 plazas para el verano del próximo año.

Grifols emitirá un plan de incentivos en acciones por valor de 9,3 millones

La catalana ha convocado la Junta General de Accionistas el próximo 5 de junio

R. A. MADRID.

Grifols ha convocado su Junta General de Accionistas el 5 de junio, en segunda convocatoria. El orden del día incluye la aprobación del Plan de Incentivos en Acciones 2025, según informó a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

La catalana explicó que el plan tiene una vigencia de tres años desde la fecha de concesión (29 de abril de 2025). Además, el número máximo de acciones de Clase A que la compañía podrá entregar será de 1.032.671 (basado en un precio por acción de referencia de 9,017 euros). En total, un importe de 9,3 millones de euros.

Asimismo, se beneficiarán de esta medida 11 miembros del equipo de alta dirección y 24 ejecutivos seleccionados de la empresa, según detalló Grifols. Cabe indicar que

dentro de este grupo no están incluidos ni el consejero delegado, Nacho Abia, ni el director financiero, Rahul Srinivasan.

La farmacéutica lanzará este plan en medio de una posible oferta pública de adquisición (opa) de Brookfield. Y es que, el pasado abril, el fondo reanudó el contacto con los Grifols para lanzar una nueva propuesta de compra valorada en 7.000 millones.

Esta no es la única 'posible opa' alrededor del fabricante de hemo-

derivados. Este lanzó una oferta pública de compra sobre su filial alemana Biotest para sacarla de cotización en bolsa en una operación valorada en 350 millones.

Volviendo a la junta de accionistas, ese día se examinarán y aprobarán las cuentas de 2024, un ejercicio quedará en la memoria de la compañía como un año difícil, pero del que salió airoso. La compañía casi cuadruplicó su beneficio.

Tras la celebración de la junta de accionistas, Anne-Catherine Ber-

ner tomará el testigo de Thomas Glanzmann en el Consejo de Administración como presidenta no ejecutiva. Además, el cargo de consejero coordinador independiente desaparecerá. Por tanto, el número de miembros que componen el Consejo de Administración pasará de 13 a 12 vocales, según ya adelantó Grifols en febrero.

El pasado viernes, a cierre de mercado, las acciones de la farmacéutica habían aumentado un 2,94%, situándose en 8,54 euros por título.

LAS TECNOLÓGICAS DESCUBREN USOS INDUSTRIALES EN LA FAUNA ROBÓTICA

Boston Dynamics incorpora inteligencia artificial a 'criaturas' diseñadas para la vigilancia o el transporte

Carlos Bueno MADRID.

Sobre el escenario aparece Spot, un robot perruno amarillo de apariencia amigable. Al instante se gana la simpatía del auditorio gracias a los movimientos que le ordena un asistente por control remoto. De esa forma emula a un cachorro que quiere jugar. Este mismo dispositivo fue utilizado, por ejemplo, en un hospital de Boston durante la pandemia de Covid para analizar el estado de los pacientes infectados por el coronavirus. Así se evitaba que el personal sanitario pudiera contraer la enfermedad cuando todavía no había vacunas. Igualmente, este dispositivo ha analizado instalaciones industriales peligrosas, desde plataformas petrolíferas a las malogradas plantas nucleares de Chernóbil o Fukushima. También el estudio de arquitectura de Norman Foster lo está usando para captar múltiples datos recorriendo sus construcciones.

El padre de Spot es Marc Raibert, cofundador y CEO de Boston Dynamics, que también dirige el AI Institute. Asistimos a una sesión que ofreció en el pasado 3D Experience World, evento que organizó Dassault Systèmes en Houston para celebrar sus 30 años de desarrollo de la simulación por ordenador. Su herramienta Solidworks de modelado en 3D es la que utiliza Marc Raibert para crear robots perrunos y humanoides. Podemos decir que Raibert es una de las voces más autorizadas del mundo para hablar de robótica.

Durante su intervención, muestra en las pantallas algunos ejemplos de lo que ha sido capaz de hacer tomando como modelo a la propia naturaleza. “No buscamos copiarla, sino inspirarnos en ella”, matiza. Y de esa forma da paso a un vídeo de una cabra subiendo una montaña. A continuación, un robot emula esos mismos movimientos para avanzar por terrenos igualmente escarpados. Sorprende aún más otro vídeo con un corredor de BikeTrial. Los mismos movimientos que el deportista realiza sobre la bicicleta para coger impulso y saltar de un obstáculo a otro, equilibrarse en el aire o caer de pie los copia después un robot sobre una pequeña bici.

BigDog

En el catálogo de productos desarrollados hasta la fecha por Boston Dynamics destaca el BigDog, mucho más imponente que aquel Spot amarillo y amigable del principio. Este provoca bastante más respeto. Lo vemos contrarrestando los fuertes golpes y patadas que le propia un hombre y



Marc Raibert, durante su intervención en el evento de Dassault Systèmes en Houston 3D Experience World. EE

que harían caer al suelo a cualquier humano. También lo observamos caminando sobre una placa de hielo que le hace resbalar todo el tiempo, sin llegar a rozar el suelo. Y después se pone a correr a más de 25 kilómetros por hora o a transportar cargas superiores a las que un humano podría soportar, también abriéndose paso por la maleza de un denso bosque.

A estas alturas, no sorprende oír a Marc Raibert decir que le gustan los robots. Su vínculo con estos dispositivos se remonta a 1974, cuando creó una especie de hormiga gigante de seis patas que entonces se movía muy muy lenta. Nada que ver con los robots humanoides que está desarrollando con Solidworks y que al-

canzan los 28 articulaciones o puntos de flexión hidráulica. “Tienen que combinar inteligencia atlética e inteligencia cognitiva”, explica Raibert. Y muestra otras escenas en las que los robots están observando tranquilamente a seres humanos realizar todo tipo de tareas, ya sea cocinar un plato o montar piezas en un vehículo. Esa actitud contemplativa tiene una explicación: “Veremos cada vez más a robots aprender de nosotros mismos para poder después emular nuestros comportamientos”, asegura.

“Es normal que haya preocupación sobre los riesgos de estos dispositivos, pero creo que deberíamos ver también sus oportunidades para realizar todo tipo de tareas, muchas de

ellas peligrosas para nosotros. No es viable, para nada, hacer una pausa en estos desarrollos hasta que nos pongamos de acuerdo en esa regulación, como reclaman algunos organismos y gobiernos. Creo que es una forma miope de hacerlo. La IA y la robótica tienen la oportunidad de resolver tantos problemas como veamos”, explica el fundador de Boston Dynamics. Y lanza el clásico paralelismo sobre los pros y los contras de disponer de vehículos, sobre la libertad y autonomía de movimiento que nos ofrecen y los accidentes que también tienen lugar con ellos...

Nos preguntamos qué papel tiene en esos desarrollos la simulación por ordenador de Dassault Systèmes. “Esos programas han permitido a

Boston Dynamics reducir el peso de los componentes, fabricarlos en materiales más livianos y resistentes, encontrar maneras más eficientes de fabricar todas esas piezas y de probar su utilidad, así como comprobar por adelantado en sistemas de gemelos virtuales el funcionamiento que iban a tener después en la realidad. Así avanzamos más rápido y evitamos muchos pasos en falso”.

“Durante los últimos 20 años, hemos logrado avances constantes en la fabricación de robots cada vez más capaces, con mejor hardware, con más componentes. Cuando empecé, teníamos que usar una computadora que llenaba toda la habitación”, añade Raibert. Este ingeniero defiende el papel que los robots están asumiendo en los almacenes y en espacios industriales, donde es posible acotar sus espacios, pero ve más complicada todavía su integración en los hogares. Preguntado por la eterna diatriba sobre si los robots elimina-

Las mascotas de Boston Dynamics se inspiran en los movimientos de los propios animales

rán puestos de trabajo, el cofundador de Boston Dynamics prefiere hablar de que quizá nos reemplacen en “aquellos trabajos aburridos, sucios y peligrosos que hay que realizar en almacenes y fábricas”. “No es una cuestión de quitarle los trabajos a la gente, sino que más bien pueden reemplazar a la población, pues en muchos países de Europa las tasas de natalidad están por debajo de la necesaria para mantener una población en equilibrio”, concluye.

Máquina perfecta

Gian Paolo Bassi, vicepresidente de Dassault Systèmes, asegura a elEconomista.es que, por supuesto, “el cuerpo humano es la máquina más perfecta, lo más versátil que existe...”. Sin embargo, en referencia a esos robots humanoides, añade que “vamos a ver, gracias a la IA, cada vez máquinas más cognitivas, más autónomas, con menos supervisión humana, muy cercanas a nuestra inteligencia”. Y pone como ejemplo de lo que está siendo capaz herramientas de IA generativa como ChatGPT. “Llevado esto al diseño industrial, vamos a poder pedir a un asistente virtual optimizar una pieza y no necesitaremos siquiera saber programar”.

Empresas & Finanzas

El fondo estadounidense King Street sale de Moove Cars, el gigante de las VTC

Los ejecutivos del grupo estadounidense abandonan el consejo de administración

C. Reche MADRID.

Movimiento de calado en la mayor empresa tenedora de licencias VTC en España. King Street, un gigante de la inversión alternativa que gestiona más de 27.000 millones de dólares en activos y que en España es conocido por haber invertido en el sector inmobiliario -desde viviendas a residencias de estudiantes-, entre otros, ha dado un paso atrás en Moove Cars. Los representantes del grupo han cesado del consejo de administración de la compañía y han liquidado la estructura societaria con la que mantenían el 49% del capital de la empresa española, de la que también son accionistas Uber y Mirto Spain.

La reconfiguración del órgano de gobierno de Moove Cars, empresa que tiene como consejero a Manuel Puga, ex del gestor ferroviario Adif, ha conllevado el nombramiento de otros tres vocales. Con la salida de King Street, “se ha llevado a cabo una reestructuración del consejo de administración y reorganización de accionistas”, reconoce una portavoz de la empresa a este medio, que se ha negado a dar más información tras ser preguntada.

El abandono de King Street del consejo de Moove Cars Sustainable Transport y de su matriz MC Directorship ha tenido lugar recientemente con la salida de tres de sus representantes: Nicolás Guardans, managing director y ex de Goldman Sachs; Benedict Pearce, también managing director del fondo, y Daniel Ehrmann, responsable de

reestructuraciones. Todos ellos pertenecían al consejo de administración desde 2018, coincidiendo con la entrada de King Street en España con la compra de las primeras sociedades que pasarían a estar integradas en Moove Cars. King Street declinó hacer comentarios.

El siguiente movimiento ha sido la liquidación de la estructura societaria creada para armar su participación. El grupo ha liquidado Stone Peak Plum I y Stone Peak Plum II, las mercantiles luxemburguesas con las que tenía el 49% de la compañía, según se desprende

La estructura societaria a través de Peak Plum se ha disuelto a lo largo de este año

de los registros públicos del Gran Ducado. Dicha fórmula fue hace años objeto de crítica por sus conexiones con otras jurisdicciones caracterizadas por una fiscalidad muy favorable, como las Islas Vírgenes.

Con todo, se desconoce hasta ahora cómo queda el reparto de fuerzas con los otros accionistas de Moove Cars, donde hasta el momento Uber tenía el 30% del accionariado y Mirto Spain, un vehículo ligado a Jon Riberas y Jaime Castellanos (presidente del banco de inversión Lazard en España), así como otros ejecutivos como Rafael Gar-



Vehículo de Uber, accionista y socio comercial de Moove Cars. EE

cía Tapia, exCEO de Moove Cars, tenía el 19% restante.

La plataforma estadounidense, que lleva desde 2021 en su accionariado y tiene pactado un acuerdo de asociación comercial, ha financiado además a la empresa con 213 millones de dólares a través de un préstamo que vence en febrero de 2026, de acuerdo a la última información depositada en la Comisión de Valores de Estados Unidos (SEC, por sus siglas en inglés).

El mayor grupo

Moove Cars es ahora mismo el grupo líder en licencias VTC (Vehículos de Transporte con Conductor). Su tamaño es más que significativo: tiene más de 4.000 licencias y 8.000 empleados. Otros datos que explican su envergadura son los millones de viajes realizados al año (20.000) y los kilómetros recorridos por sus vehículos (362 millones). Opera en más de doce ciuda-

La compañía cuenta con 4.000 licencias de vehículos con conductor y tiene a Uber como socio

des españolas y tiene 17 bases operativas, algunas incluso en ciudades de Europa. Otro gran rival del mercado actualmente es Auro New Transport, de la que también participa accionarialmente Uber con un 30% junto a ejecutivos como alguno de los fundadores de la histórica Tuenti. En esta lista también figura Vector, que en el pasado perteneció al empresario Rosaura Varo a través de su grupo empresarial GAT, conocido también por haber sido artífice de otros proyectos como Pepephone, y ahora está bajo el paraguas de Cabify.

Pontegadea explora su entrada en el grupo portuario PD Ports

Gana protagonismo tras la caída del hasta ahora favorito, el grupo industrial Peel Ports

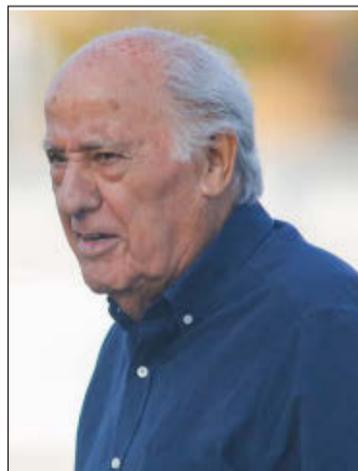
C. R. MADRID.

La venta de PD Ports ha entrado en su segunda y última fase con una gran sorpresa: la caída de Peel Ports. La firma británica, asesorada por Rothschild, había presentado una oferta por el 100% del capital, pero fue descartada por el fondo canadiense Brookfield, el actual propietario, que busca vender solo una participación del 50%, según adelantó el portal especializado en fusiones y adquisiciones *Infra-logic*.

El mismo medio apunta que ahora la operación corporativa ha entrado en un nuevo escenario, en el que entre las compañías que más atención ha despertado es Pontegadea, el holding inversor controlado por Amancio Ortega, la mayor fortuna de España.

La sociedad del también dueño de Inditex, que ha estado en el foco mediático recientemente por negociar la compra de la sede del grupo Planeta a Blackstone, ha estado analizando activamente la operación en las últimas semanas. Pontegadea declinó hacer comentarios a *elEconomista.es* tras ser consultada.

Al margen de la compra de la sede de Planeta, todavía por concretarse, Pontegadea ha salido de compras en los últimos meses



A. Ortega, dueño de Pontegadea. EE

dentro y fuera de España. Adquirió un 20% del operador de aparcamientos holandés Q-Park y 160 MW eólicos en Francia a la pú-

blica EDF. La compañía también ha tomado posiciones en carters de renovables de compañías como Repsol y EDF y lo ha intentado en el mundo *telco* en la red conjunta de fibra en España entre Telefónica y Vodafone.

Pese al paso atrás de Peel Ports y otros candidatos como Stonepeak e Igneo Infrastructure Partners -no presentaron ofertas no vinculantes antes de la fecha límite del 9 de abril-, la operación apunta a que Pontegadea tenga competencia. Un rival puede ser Universities Superannuation Scheme (USS) y EQT Infrastructure han seguido el proceso de cerca.

Brookfield, que gestiona PD Ports a través de dos fondos y cuenta con el asesoramiento de

CIBC y RBC, rechazó la oferta de Peel Ports la semana pasada. Según las fuentes, el motivo fue que la propuesta no alcanzaba sus expectativas de valoración, que rondan un múltiplo de 20 veces el EBITDA. En comparación, GIP, APG y AustralianSuper pagaron un múltiplo algo superior en 2021 por una participación en Peel Ports, en un entorno de tipos de interés más bajos.

Esta es la segunda vez que Brookfield intenta vender una participación en PD Ports. El primer intento, en 2021, fracasó debido a una disputa legal con el South Tees Development Corporation, un organismo público local que también participaba en un consorcio de oferta, en relación con los derechos de acceso a Teesport.

OHLA regresa a Brasil con la concesión de una autopista por 850 millones de euros

Se trata de la BR-040, que conecta los estados de Río de Janeiro y Minas Gerais

elEconomista.es MADRID.

OHLA, en consorcio con la brasileña Construcap y la española Copasa, ha sido adjudicataria de la concesión para rehabilitar, ampliar, operar y mantener un tramo de 218,9 km de la autopista BR-040, que conecta los estados de Río de Janeiro y Minas Gerais. Esta vía es uno de los corredores logísticos más importantes de Brasil, fundamental tanto para el transporte de mercancías como para la promoción del turismo entre dos de las regiones más dinámicas del país.

El concurso público ha sido promovido por la Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), organismo dependiente del Ministerio de Transporte del Gobierno de Brasil. La concesión, con un plazo de 30 años, contempla una inversión referencial de aproximadamente 850 millones de euros. El inicio de las operaciones está previsto para el segundo semestre de 2025. El proyecto también incorporará un sistema de telepeaje, que permitirá mejorar la fluidez del tráfico y la experiencia de los usuarios.

El contrato abarca importantes intervenciones de infraestructura:



Sede de OHLA. EE

la duplicación de 13 km de calzada, 87 km de carriles adicionales, 12 km de ciclovías, la construcción de 3 túneles, 15 km de vías marginales, 13 correcciones de trazado, 13 viaductos y 12 pasarelas peatonales. Una de las actuaciones más relevantes del proyecto es la finalización de la

subida de la Sierra de Petrópolis, una obra de alta complejidad técnica que ha sido largamente demandada por su impacto en la seguridad y la eficiencia del tránsito.

Además de su impacto en la mejora de la movilidad y la conectividad regional, se estima que la eje-

cución de este contrato generará más de 130.000 empleos directos e indirectos a lo largo de toda la cadena de valor.

Con esta adjudicación, OHLA consolida su posicionamiento en el mercado brasileño, donde en 2024 anunció su regreso con la adjudicación del lote 3 del tranvía metropolitano de Salvador de Bahía, también en consorcio. Este primer contrato, con un valor estimado de 140 millones de euros, contempla la ejecución de un tramo de 10,5 km de tranvía tipo VLT (vehículo ligero sobre rieles), la construcción de ocho estaciones en superficie, una estación de integración con la red de metro existente, un viaducto de 620 metros de longitud y una nueva terminal de integración intermodal.

La presencia de OHLA en Brasil forma parte de su estrategia de expansión en Latinoamérica, donde la compañía opera en Chile, Colombia, Perú, México y Panamá. En todos estos países, OHLA ha participado en importantes proyectos de infraestructuras que abarcan áreas como el transporte urbano, la obra civil, la edificación hospitalaria y la ingeniería hidráulica.

300 empleados de Bridgestone se concentran en la embajada de Japón

elEconomista.es MADRID.

Alrededor de 300 trabajadores de las plantas de Bridgestone en Basauri (Vizcaya), Puente San Miguel (Cantabria) y Burgos se concentrarán este lunes, 5 de mayo, frente a la embajada de Japón –país de origen de la multinacional– en Madrid en contra del ERE planteado y que afecta a 546 trabajadores en total, 335 de las instalaciones vizcaínas y 211 de la cántabra. Además, está previsto que miembros de los comités de empresa se reúnan con representantes del Ministerio de Trabajo.

Estas acciones se enmarcan en las movilizaciones que vienen realizando los trabajadores para expresar su rechazo a este Expediente y coincidirán con una nueva jornada de huelga y reunión de la mesa negociadora del ERE. En declaraciones a *Euro-press*, el presidente del comité intercentros, Igor Mena, ha señalado que, con esta movilización en Madrid, quieren “visibilizar” su situación y expresar nuevamente su rechazo a la medida adoptada por la empresa.

La concentración ante la embajada de Japón se desarrollará de 12:00 a 14:00 horas.

elEconomista.es

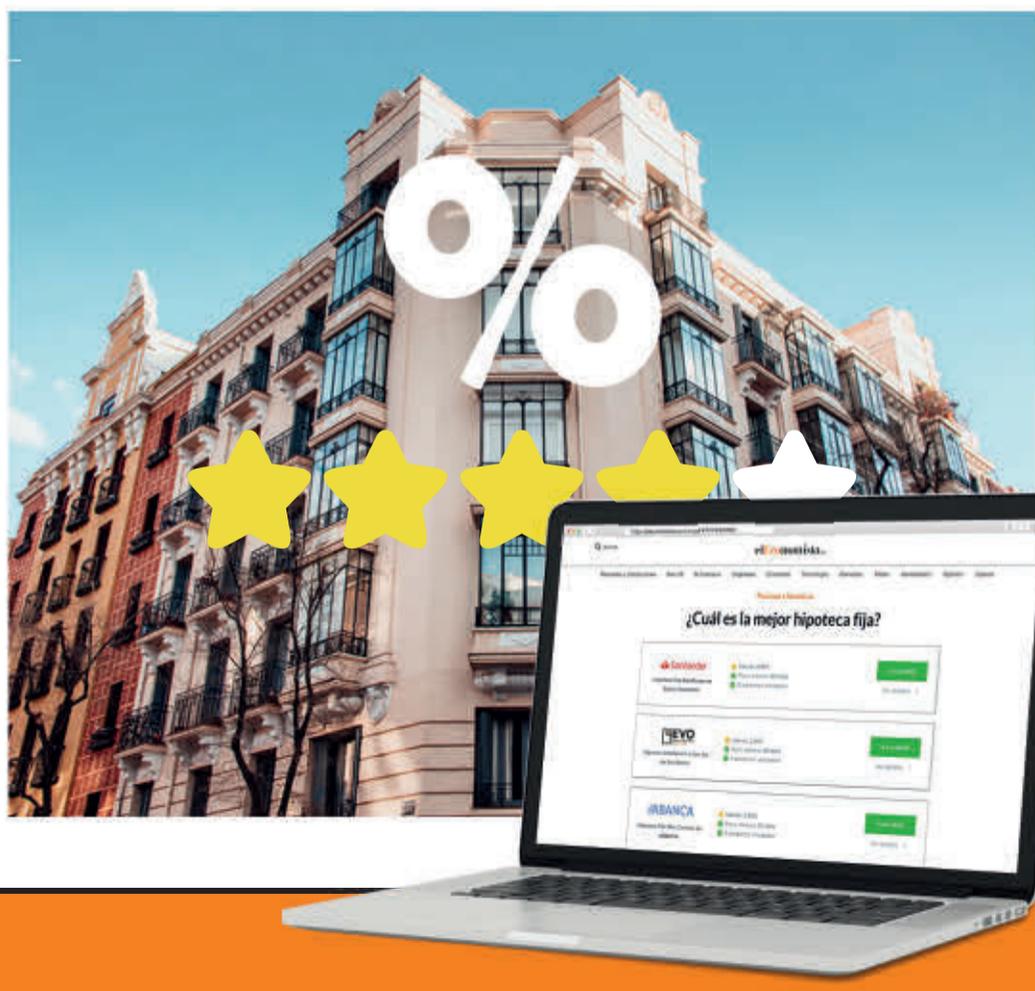
Diario líder en información económica en español

¿Fija, variable o mixta?

Consulta el ranking con las

mejores hipotecas

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



Consulta las mejores hipotecas, aquí:

www.bit.ly/mejores_hipotecas

Empresas & Finanzas

Lufthansa y Air France mejoran sus cifras en plena carrera por hacerse con Air Europa

Siguen negociando con los Hidalgo para tomar parte del capital de la aerolínea española

Víctor de Elena MADRID.

El primer trimestre de 2025 ha sido clave para que los grupos aéreos más grandes de Europa, Lufthansa y Air France-KLM, hayan logrado mejorar su situación financiera, aunque sin dejar de lidiar con una serie de incertidumbres económicas y operativas. Ambas compañías han mejorado sus resultados respecto al mismo período del año anterior, y han mantenido sus expectativas para el resto del ejercicio. En paralelo, el interés por la compra de la española Air Europa y la portuguesa TAP sigue centrando sus estrategias a futuro.

Los planes de ambos grupos aéreos contemplan ampliar su presencia en el mercado ibérico, especialmente a través de la adquisición de Air Europa, por la que pujan ambos. En este sentido, Air France-KLM confirmó que siguen en curso las negociaciones con la familia Hidalgo, dueños de Globalia y del 80% de Air Europa. El consejero delegado de Air France-KLM, Benjamin Smith, indicó recientemente que “no hay cambios” en las conversaciones con los Hidalgo y que las discusiones continúan sin revelar más detalles.

La germana Lufthansa también sigue en la subasta por hacerse con parte del capital de Air Europa, pero sigue manteniendo un perfil más bajo en relación con las negociaciones. Lo que se conoce hasta ahora es que valora el 100% de la compañía en 800 millones, lo que dejaría su oferta en unos 240 millones, y que ha ofrecido 10 aviones para garantizar el crecimiento futuro de Air Europa. Ambas aerolíneas continúan evaluando la adquisición de la aerolínea española como una forma de consolidar su posición en el sur de Europa y las conexiones con Latinoamérica.

En paralelo, el grupo franco-neerlandés prosigue con su ofensiva diplomática, relacional y de posiciona-

miento en el marco de la privatización de TAP, la aerolínea nacional de Portugal, cuya venta está paralizada por el cambio de gobierno en Portugal. Benjamin Smith destacó que, en cuanto se reanude el proceso de privatización, Air France-KLM decidirá si participar en función de las “reglas” del proceso, que debían haberse lanzado en marzo. El grupo anglo-español IAG, dueño de Iberia, también pujará por la aerolínea lusa.

Air France reduce sus pérdidas

El grupo franco-neerlandés Air France-KLM redujo sus pérdidas del primer trimestre de 2025 en un 48% respecto al mismo período del año anterior, pasando de 480 millones de euros a 249 millones de euros. A pesar de la mejora, la compañía re-

Los franceses reducen pérdidas un 48% y aumentan ingresos por la fuerte demanda

gistró un resultado operativo negativo de 328 millones de euros, aunque este también representa una reducción significativa en comparación con el trimestre del año pasado.

Un aspecto destacado de sus últimas cuentas fue el alza en sus ingresos, que alcanzaron los 7.165 millones un aumento del 7,7% interanual. El crecimiento en los ingresos se vio impulsado principalmente por el alza en la demanda de vuelos, con 21,8 millones de pasajeros transportados entre enero y marzo, un 4,5% más que en el mismo período de 2024. Esta mejora también ha tenido su reflejo en el factor de ocupación, que se mantuvo en un 86%, a pesar de una leve caída en la tasa de ocupación de su filial *low cost* Transavia.



Aviones de Air France y Lufthansa. JOCHEN TACK / ALAMY

También experimentó una mejora en su *Ebitda*, que se ha duplicado en comparación con el año anterior, alcanzando los 396 millones de euros, por unos mayores márgenes operativos y al mejor rendimiento en las rutas del Atlántico Norte, Asia y Latinoamérica.

La deuda neta del grupo dismi-

nuyó en 400 millones de euros en el primer trimestre, situándose en 6.900 millones de euros a finales de marzo. El flujo de caja libre operativo fue positivo, lo que ha permitido a Air France-KLM mantener una tesorería disponible de 9.300 millones, un factor clave a la hora de llevar a cabo adquisiciones, aunque la

incertidumbre económica podría afectar a sus previsiones para el resto del año.

Lufthansa espera un buen año

El grupo alemán Lufthansa elevó todavía más sus pérdidas, pasando de 734 millones de euros en el primer trimestre del año pasado a 885 millones en el de 2025, debido a un aumento de costes operativos y el cambio en la fecha de las vacaciones de la Semana Santa, que el año pasado cayó en marzo y este año fueron en abril, según explicó la compañía.

Sus pérdidas han sido casi cuatro veces más que las esperadas por el mercado, que preveían unos ‘números rojos’ de 248 millones de euros. A pesar de este mal desempeño, la aerolínea mantiene sus previsiones para el resto del año, destacando un verano “sólido” con una estimación de beneficio operativo “significativamente superior” al de 2024, cuando alcanzó 1.600 millones de euros.

A nivel de ingresos, Lufthansa se benefició de un aumento del 6% en las ventas en su negocio de transporte de pasajeros, impulsado por una demanda “continuamente alta” y un

Los alemanes profundizan en sus ‘números rojos’ al elevar costes, pero reducen su deuda

ligero incremento del precio medio del billete. No obstante, la aerolínea ha visto sus márgenes presionados por el incremento de costes. A pesar de ello, Lufthansa logró unos ingresos un 10% superiores, de 8.127 millones, en parte debido a la expansión del programa de vuelos y el fuerte crecimiento en los segmentos de logística y mantenimiento.

En cuanto a su deuda, el grupo alemán logró reducirla gracias a un flujo de caja libre positivo de 835 millones de euros, un 174% mayor al del año anterior. La deuda neta a finales de marzo de 2025 se situó en 5.280 millones de euros, cayendo 464 millones de euros respecto a finales de 2024. El grupo mantiene una previsión optimista para el resto del año.

Atalaya entra en el índice FTSE 250 de la Bolsa de Londres

La compañía que explota la mina de Riotinto se incorporará el 7 de mayo

Juan Esteban Poveda SEVILLA.

Atalaya Mining informa que FTSE Russell ha anunciado que las acciones de la compañía que explota la histórica mina de Riotinto serán incorporadas al índice FTSE 250 a partir del 7 de mayo próximo. El FTSE 250 (Financial Times Stock

Exchange 250) agrupa a las 250 empresas más grandes (por capitalización bursátil) que cotizan en la Bolsa de Londres, justo después de las 100 mayores que componen el FTSE 100. Son en su mayoría empresas medianas, muchas de ellas con fuerte presencia en Reino Unido, aunque también pueden operar a nivel internacional, como es el caso de Atalaya, cuya sede social está en Andalucía.

Alberto Lavandeira, CEO de Atalaya, ha destacado que “planeamos

seguir haciendo crecer la compañía en los próximos años”.

Incremento de producción

El anuncio coincide con los buenos resultados de explotación en Riotinto, con un incremento de producción del 34% en el primer trimestre.

Con 4,2 millones de toneladas de mineral, por encima de los 3,7 millones procesados en los tres primeros meses de 2024, Atalaya ha movido 15 millones de toneladas de

roca, manteniendo las cifras de mineral extraído en 3,7 millones de toneladas y aumentando la gestión de estéril hasta los 11,3 millones de toneladas.

La compañía espera lograr este año una producción de entre 48.000 y las 52.000 toneladas, superando la cifra del pasado año.

La compañía informa además de avances en proyectos como Riotinto, donde prosigue el desmonte preparatorio de San Dionisio, y ya se está organizando la nueva campaña

de sondeos en San Antonio, con la Planta E-LIX Fase I con buenos resultados en este primer trimestre en su proceso de carga.

En Masa Valverde avanzan los sondeos y se preparan los trabajos para la rampa de acceso, y en Galicia, el proyecto Touro sigue su tramitación, ahora simplificada tras su declaración como estratégico. Fuera de España, Atalaya ha comenzado los sondeos en sus proyectos Skellefte Belt y Rockliden, en Suecia, con buenos resultados.

Ouigo tantea a los fabricantes en busca de nuevos trenes para llegar a Galicia y Euskadi

Negocia la compra de unidades de ancho variable con Talgo o CAF para ir al norte de España

Víctor de Elena MADRID.

La operadora ferroviaria Ouigo ha abierto un proceso de consultas con los principales fabricantes de trenes para poder extender sus servicios en España, una vez ejecutada su implantación en el país tras aterrizar en Andalucía en enero. La compañía dirigida por Hélène Valenzuela pretende adquirir nuevos trenes de ancho variable para optar al concurso que pondrá en marcha Adif, todavía sin fecha, para que las empresas que estén interesadas puedan garantizarse la operación de nuevos servicios de pasajeros hacia Galicia, Asturias, Cantabria, Cádiz y Huelva durante un periodo mínimo de diez años.

Para llegar preparados a este proceso, cuyas condiciones todavía están por desvelar por el gestor de la red, Ouigo ha hecho llegar a los principales actores de la industria del ferrocarril los llamados RFI (*Request for Information*) y RFQ (*Request for Quotation*) con las que trata de recabar información preliminar de sus posibles proveedores. La filial española del grupo francés SNCF busca así conocer los plazos estimados de entrega de los nuevos trenes, el coste económico detallado y las capacidades tecnológicas disponibles. A preguntas de este periódico, la compañía ha evitado dar nombres de las empresas consultadas al ser una licitación confidencial, aunque asegura estar analizando todas las ofertas bajo criterios técnicos y financieros.

Ouigo ha admitido públicamente en varias ocasiones su interés por participar en la llamada *segunda fase* de



Tren de Ouigo circulando en doble composición entre Madrid y Barcelona. CESARE SAPIENZA

La filial de SNCF lanza consultas al sector para evaluar costes y plazos antes de ampliar su red

la liberalización con el objetivo de convertirse en un "operador de red", tal y como lo definen. Pero para hacerlo, la operadora sigue a la espera de que Adif publique las condiciones

del proceso, que en un inicio aseguró que llegarían en el primer trimestre del presente curso, pero que todavía sigue sin hacer públicas.

La filial de SNCF trata de disipar todas las dudas posibles para acceder a la financiación necesaria para comprar material móvil nuevo, ya que los 16 trenes TGV Euroduplex que opera en la actualidad llevaban dos décadas rodando por las vías francesas y fueron adquirido a su matriz con un préstamo intragrupo.

En el sector ferroviario se da por hecho que la pugna para suministrar

nuevos trenes de ancho variable se limita exclusivamente a dos fabricantes: Talgo, que ya tiene circulando el único tren de ancho variable capaz de ir a más de 300 km/h, el modelo Avril que adquirió Renfe; y la vasca CAF, cuyo único prototipo de muy alta velocidad diseñado y vendido hasta la fecha, el Oaris, se queda en los 250 km/h y lleva sin ser comercializado desde el año 2015. Otros fabricantes como Hitachi Rail han reconocido públicamente que no optarán a concursos de ancho variable al no disponer de esa tecnología.

Entre las empresas interesadas en participar en la segunda fase de la liberalización también se encuentran Renfe, que como ya pasara en la primera, optará por el paquete más grande de surcos; y la asociación formada por Alsa y Eco Rail, la que más interés ha mostrado hasta el momento dado que la llegada de la alta velocidad a ambas regiones ha robado buena parte del mercado que tenía el autobús, cuyas concesiones operaba la compañía asturiana. Además, Eco Rail pertenece al grupo andaluz Magtel, que en primera instancia pretende comenzar a operar en su territorio natal. A este consorcio debería sumarse, si no cambia sus planes, la italoespañola Iryo, que en su lanzamiento presentó un proyecto para convertirse en un operador internacional con conexiones hacia Galicia y Portugal. Su anterior CEO, Simone Gorini, relevado la semana pasada, reconocía estar a la espera de que Adif diese más detalles del proceso para tomar una decisión.

Iryo y el consorcio de Alsa y Eco Rail también andan a la búsqueda de nuevo material móvil

En lo relativo a Ouigo, su directora general, Hélène Valenzuela, reconoce manifiestamente su interés por operar trenes a Galicia, el mercado más grande y rentable de los que se abrirán a la competencia. También pone el foco en la extensión de la red que llegará en los próximos años, especialmente la del País Vasco, prevista para no antes de finales de 2030. Tampoco cierra la puerta a operar en el Corredor Mediterráneo, que incorporará el ancho internacional a partir de 2026, aunque tendrán que resolver las diferencias de tensión.

La IA, clave para el crecimiento del sector Servicios a Empresas

El 83% de las compañías considera que transformará los puestos de trabajos actuales, según KPMG

Antonio Martos BARCELONA.

Las compañías de Servicios a Empresas se enfrentan a significativos retos, como la transformación digital de su organización, los cambios regulatorios (destacando los del ámbito laboral), la expansión internacional o la transversalidad. Como consecuencia, en algunos casos se están produciendo procesos de concentración sectorial para ganar tamaño y poder ofrecer a los clientes soluciones más completas, eficientes y rentables. El sector agrupa a compañías de empleo, seguri-

dad, limpieza, *facility management*, *contact center* y externalización de procesos (BPOs), entre otras, y representa más del 4% del PIB español y del 8% de las personas empleadas, según los últimos datos del INE.

En concreto, es uno de los más impactados por la inteligencia artificial (IA) y, en consecuencia, es uno de los más avanzados en su adopción, como muestra el hecho de que casi la mitad (47%) de las compañías ya ha incorporado esta tecnología, según datos de KPMG para *elEconomista.es*.

"La IA supone una revolución para el sector de Servicios a Empresas y su correcta adopción será clave para mantener la relevancia en el mercado y explorar nuevas vías de crecimiento y eficiencia. El ali-



Francisco José Rabadán. EE

neamiento entre tecnología y talento es más importante que nunca para el sector", señala Francisco José Rabadán, socio responsable de Servicios a Empresas de KPMG en España.

Bajo este escenario, el 83% de las firmas del sector considera que la IA va a transformar los puestos de trabajo actuales. Por su parte, solo el 8% cree que eliminará puestos de trabajo. Asimismo, los directivos del sector Servicios a Empresas califican el nivel de capacidades digitales de su plantilla con un 6,9, en comparación con un 6,3 de media en todos los sectores.

Por otro lado, el 39% piensa que los riesgos de talento (*skills gap* en inglés) son uno de los tres principales riesgos para su organización. Aunque es un sector heterogéneo,

estas compañías presentan denominadores comunes, tales como la significativa incidencia que tienen en sus cuentas de resultados los márgenes comerciales, el elevado impacto en la cuenta de pérdidas y ganancias de los gastos de personal (al ser sociedades en muchos casos intensivas en mano de obra), así como la relevancia que las nuevas tecnologías tienen para conseguir procesos más eficientes que permitan a las compañías ser más competitivas.

Los datos de la consultora también reflejan que el 35% de las empresas consultadas se muestra a favor de reducir la jornada laboral a 4 días por semana. Dentro de estas, el 17% lo hace a favor de mantener condiciones salariales y el 18% ajustándolas.

Empresas & Finanzas

La factoría egipcia de Cementos La Unión invierte 25 millones tras otro año récord

La planta inyectará hidrógeno para reducir emisiones y ampliará su central fotovoltaica

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

El grupo empresarial dedicado al sector constructor y cementero de la familia Bertolín, el principal accionista de Cementos La Unión, vuelve a invertir en su filial en Egipto. Arabian Cement Company, la cementera que concentra el 8% de la producción de ese país, llevará a cabo inversiones por 25 millones de euros para mejorar su eficiencia y, fundamentalmente, reducir sus gastos energéticos y sus emisiones contaminantes.

La empresa egipcia, que se ha convertido en el mayor polo productivo del grupo español, ha sellado un acuerdo para financiar este plan inversor con el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD), que aportará líneas de financiación por un máximo de 25 millones de euros con el objetivo de incrementar el uso de combustibles alternativos a los tradicionalmente usados en los hornos de esta industria.

Uno de los principales proyectos consistirá en la adquisición e instalación de un nuevo sistema de inyección de hidrógeno energéticamente eficiente. Una iniciativa pionera en el sector cementero egipcio, según la propia compañía, que ha llegado a un acuerdo para utilizar la tecnología de la empresa portuguesa Utis.

Los nuevos equipos permitirán una reducción sustancial de las emisiones de CO2 al actuar como catalizador y mejorar la eficiencia de la combustión. Además de rebajar el consumo de combustibles fósiles, la cementera prevé reducir en 130.000 toneladas anuales las emisiones de CO2, uno de los motivos que han permitido la financiación del banco internacional.

Energía fotovoltaica

Además, la filial egipcia ha sellado otro acuerdo con la promotora de



La instalación de Arabian Cement Compy en la Gobernación de Suez. EE

La filial del grupo de la familia Bertolín ganó un 68% más y su negocio creció un 45% el año pasado

energías renovables IRSC que incluye un contrato de compra de energía renovable a largo plazo (PPA) por un periodo de 30 años. La alianza también abarca el desarrollo de una segunda fase de su planta de energía solar fotovoltaica para ampliarla hasta los 17,6 MW de potencia.

Las nuevas inversiones se producen después de que Arabian Ce-

ment Company haya logrado un año récord gracias al fuerte aumento de sus exportaciones tanto de clínker como de cemento en polvo, que llegaron a representar el 48% de sus ingresos, nueve puntos más que lo que suponían en 2023. La cementera de los Bertolín ha aprovechado la mayor demanda en otros países africanos y de Oriente Medio para aumentar sus ventas de forma continua más allá de su país.

El fabricante egipcio aumentó un 45% sus ingresos en 2024, hasta 8.585 millones de libras egipcias (unos 148 millones de euros). Su beneficio neto registró un incremento aún superior, del 68%, situándose en 1.159 millones de libras egipcias (20 millones de euros), con un margen de beneficio neto del 13%.

La sociedad que cotiza en la bolsa de El Cairo y en la que la familia Bertolín controla el 60% del accionariado aprobó repartir un dividendo de 600 millones de libras egipcias (algo más de 10 millones de euros).

Unos dividendos que en su mayoría retribuirán a su accionista español, que en los últimos años ha sufrido en sus propias carnes los efectos de las continuas devaluaciones de la moneda egipcia. Una situación que también explica la apuesta por reinvertir buena parte de la rentabilidad a través de la propia empresa y de su grupo, que en los últimos años ha ampliado su actividad con una filial de gestión y tratamiento de residuos, denominada Evolve.

Fulton suma la climatización de La Moncloa y de La Zarzuela

La firma logra el contrato de la sede de Presidencia por 1,4 millones

Á. C. A. VALENCIA.

La empresa valenciana Fulton, especializada en instalaciones y servicios de mantenimiento, ha consolidado su actividad en Madrid al sumar dos contratos públicos para encargarse del mantenimiento de los equipos de climatización tanto del complejo presidencial de La Moncloa como de las instalaciones del Palacio de la Zarzuela.

La compañía acaba de adjudicarse el servicio de mantenimiento, conducción y conservación de las instalaciones térmicas del complejo de la Moncloa y de las dependencias del Centro Internacional de Prensa del recinto durante al menos un año y con

El grupo valenciano también trabaja para varias universidades y grandes hospitales

la posibilidad de tres años más de prórroga. Una licitación a la que concurrieron hasta siete ofertas.

La empresa valenciana, que cuenta con 500 trabajadores, ya realiza servicios similares en los edificios institucionales de Patrimonio Nacional incluidos en la Delegación El Pardo-Zarzuela, desde 2023.

Fulton además tiene entre sus principales clientes de servicios de mantenimiento entidades como la Universitat Politècnica de València, la Universidad Carlos III y la Rey Juan Carlos en Madrid, o el Hospital General Universitario de Valencia y el Hospital FREMAP ubicado en Majadahonda (Madrid).

Levantina reduce capital en 40 millones para compensar pérdidas

El grupo de piedra natural ha ajustado plantilla y desinvertido en Galicia

Á. C. A. VALENCIA.

El mayor productor de mármol y granito de España, el grupo alicantino Levantina, continúa con su saneamiento financiero tras las continuas pérdidas acumuladas en los últimos años. La matriz del grupo, la sociedad Levantina y Asociados

de Minerales, que tiene como socios al fondo Bybrook y a JP Morgan ha aprobado reducir su capital en 40,5 millones de euros.

Según recoge el anuncio oficial de la propia compañía con sede en Novelda, esta operación tiene "el objeto de reestablecer el equilibrio entre el capital social y el patrimonio neto disminuido como consecuencia de las pérdidas acumuladas". Tras la misma, la sociedad pasa de contar con un capital social de 59,43 millones de euros a situar

esta cifra en 18,93 millones de euros.

Evolución negativa

Aunque el origen de Levantina se remonta a la unión de varias familias del sector en la década de 1980, el grupo se convirtió en uno de los mayores actores del sector de la piedra natural en 2006, con la entrada de los fondos Impala y Charterhouse que aspiraban a liderar este sector en todo el mundo. Sin embargo, las sucesivas crisis han

obligado a los distintos dueños y directivos a continuos ajustes y reestructuraciones.

A finales del año pasado el grupo acometió un nuevo recorte de plantilla en sus principales factorías y canteras en Alicante, que supuso la aprobación de un ERE para la salida de 186 empleados. A principios de este año también acordó un expediente de regulación de 66 trabajadores en su filial de granito en Porriño (Pontevedra), que posteriormente traspasó.

En 2023 el grupo había registrado unas pérdidas de 4,47 millones de euros, después de que su cifra de negocio se redujese hasta 124,8 millones de euros. Aunque no ha desvelado los resultados de 2024, la compañía anunció hace unas semanas que había cerrado el primer trimestre de 2025 con beneficios operativos de 1,6 millones de euros. Un giro que atribuye a la implementación de su nuevo plan estratégico y a la transformación de su estructura operativa.

Nationale-Nederlanden estudia incorporar el copago en su ramo de seguros de salud

La aseguradora tiene una cartera con varios productos en el mercado de la mano de Sanitas

R. Antolín MADRID.

Nationale-Nederlanden estudia incorporar el copago en su ramo de seguros de salud a lo largo de este año. El usuario deberá abonar una prima y además pagar una pequeña cantidad cuando acuda a consulta o requiera una prueba diagnóstica, entre otros, según indica la compañía a *elEconomista.es*. Así, esta medida les permitirá acceder a clientes con un poder económico más reducido “porque al final también se abarata la prima”, explica.

Son muchas las aseguradoras multiramos (como Mapfre o Caser) que se decantan por entrar en el mercado sanitario y además, incluir el copago en sus servicios. Nationale-Nederlanden se adentró en 2022 en este sector con una alianza con Sanitas. La compañía se encarga de la entrada de clientes, la venta del seguro y la parte administrativa; mientras que la entidad dirigida por Iñaki Peralta da asistencia sanitaria a los asegurados.

En diciembre de ese año, lanzó su primer producto: Contigo Senior. Se trata de un seguro para personas con más de 55 años, un colectivo con necesidades muy específicas, según la

empresa. “Cubre la parte de salud y tiene un componente de indemnización en caso de que el usuario tenga un accidente”, explica. Además, presta ayuda a domicilio. “Va bastante bien en ventas y en la acogida por los clientes”, afirma.

Su ramo también está compuesto por el Plan Salud+Vida para ofrecer “una protección 360”. Este va dirigido a un público más joven. Por

La entidad posee 10.000 asegurados en este ramo y prevé cerrar 2025 con hasta 12.000

un lado, incluye el cuadro médico completo, es decir, desde consultas, pasando por urgencias hospitalarias, hasta ingresos; y por otro, el producto de vida. “Al ligar los dos ramos, protegemos a nivel financiero y a nivel sanitario”, explica. “Es el único que hay en el mercado”, añade.

“El ramo de salud viene a completar la estrategia de protección



Sede de Nationale-Nederlanden. EE

de la compañía”, dice Nationale-Nederlanden. Cabe mencionar que el copago se incorporaría tanto en el primer producto mencionado como en el segundo.

Nationale-Nederlanden posee 10.000 asegurados en su ramo de salud. La mayor parte vienen del producto Contigo Senior. Asimismo, la cartera de clientes irá creciendo progresivamente y este 2025 se prevé que aumente hasta los 12.000 clientes, según dice la empresa a este periódico. Cabe mencionar que el año pasado, el ramo de salud ingresó alrededor de 12 millones. En concreto, un 7% más respecto al ejercicio anterior.

Un millón y medio

Nationale-Nederlanden trabaja en su plan de crecimiento. Y es que, la compañía quiere incrementar su cartera de clientes. “En 2027 debemos haber llegado al millón y medio de usuarios”, dice. De hecho, “el ramo de salud ayudará a conseguirlo”, agrega.

En la actualidad, la aseguradora tiene presencia en más de diez países, aunque no en todos ellos con su ramo de salud. En España, tiene una red de 40 oficinas y cerca de 200 puntos naranjas (puntos de distribución en localidades más pequeñas). “En total, rondamos los 850.000 clientes en el país”, afirma. En 2025, la empresa estima seguir aumentando su número de agentes y puntos de distribución. Respecto a las oficinas, estas “están bastante distribuidas y ahí ya tenemos copada la presencia estratégica”, cuenta.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

¿Buscas la casa de tus sueños?

Calcula tu cuota y gastos con nuestro nuevo

Simulador de hipotecas

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



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

Empresas & Finanzas

EL SECTOR ULTIMA SUS ALEGACIONES A LA NUEVA LEY DEL MEDICAMENTO

Los laboratorios piden la retirada del “dañino” sistema de precios seleccionados propuesto por Sanidad

Belén Diego / Juan Marqués MADRID.

“Necesitamos un marco normativo estable que impulse la inversión y el desarrollo de medicamentos”. La presidenta de Farmaindustria, Fina Lladós, resumió ayer con estas palabras el sentir de la industria farmacéutica innovadora en España ante el Anteproyecto de Ley de Medicamentos y Productos Sanitarios. “Por lo tanto, nuestra principal objeción es conceptual más que de detalles de las medidas concretas que tiene el anteproyecto”, aseguró de cara a la presentación de alegaciones del sector que finaliza el 8 de mayo, un mes después de que la polémica norma fuese aprobada por el Gobierno.

Si bien Farmaindustria tiende la mano al Ministerio de Sanidad para aprovechar la “oportunidad única para transformar nuestra sanidad y prepararla para los próximos 20 años”, también tiene claras las líneas rojas que incluirá entre sus alegaciones: por un lado, se sumará al rechazo unánime expresado por el sector del sistema de precios seleccionados propuesto para medicamentos fuera de patente, que establecería precios más bajos cada seis meses mediante ofertas ciegas. “Esta medida agravaría los problemas de abastecimiento, dañaría el tejido industrial y afectaría a pacientes y prescriptores”, según afirmó Fina Lladós.

Farmaindustria reclamará por ello una reforma del modelo de financiación y precio para garantizar que se recoja en el texto de la ley que los nuevos fármacos lleguen a los pacientes en un plazo de 180 días, conforme a la Directiva de Transparencia, y 90 días para la financiación acelerada de medicamentos para enfermedades raras, graves o incapacitantes, en las que no exista tratamiento alternativo”.

A pesar de que el sector ha mostrado de forma pública un rechazo unánime a la norma, también existe la impresión de una “buena interlocución” con las autoridades, en palabras de Ángel Luis Rodríguez de la Cuerda, secretario general saliente de la Asociación de Medicamentos Genéricos (AESEG). La última de las reuniones previstas entre los cuatro ministerios implicados (Sanidad, Hacienda, Industria y Turismo y Ciencia) y la industria del ramo se canceló el lunes 28, el día del apagón, pero los contactos son continuos.

Mientras se intenta acercar posiciones, AESEG pide considerar también la creación de un modelo



Fina Lladós, presidenta de Farmaindustria. EE

Más de 100.000 millones en juego por los aranceles

La presidenta de Farmaindustria se refirió a las consecuencias sobre el sector de potenciales aranceles del 25% que EEUU podría imponer a los productos farmacéuticos europeos. Una medida que de producirse provocaría aumentar en 30.000 millones los costes de producción de estos productos en Europa y podría poner en riesgo el 85% de las inversiones en activos a largo plazo, como edificios, terrenos, maquinaria o equipos; y el 50% de la inversión en I+D en Europa. “En total, pondría en riesgo más de 100.000 millones de euros de inversión en el periodo 2025-2029”, aseguró.

de precios dinámicos (vinculados al volumen de ventas) que sustituya al “sistema ciego de precios, que es una ruina”, en referencia al nuevo modelo recogido en el artículo 116 de la norma, que rechazan de

plano todas las patronales de laboratorios del sector, además de la distribución y los farmacéuticos.

Sobre los argumentos que Sanidad ha esgrimido respecto al elevado precio de los genéricos en España, comparado con los de Dinamarca y Suecia, AESEG recuerda que el 50% de los genéricos que se venden en España está por debajo de 1,60 euros a precio de venta de laboratorio, y eso después de haber asumido incrementos en el coste derivados de la guerra, la crisis de combustible y la normativa europea sobre aguas residuales. “No es el momento de dar otra vuelta de tuerca”, aseguran.

La patronal de los fabricantes de medicamentos fuera de patente tampoco considera adecuada la comparación con países en los que no hay infraestructuras para fabricación y dependen de laboratorios en India y China, cuando el objetivo de Europa es alcanzar la autonomía estratégica.

Precisamente, en el desayuno informativo de Nueva Economía Forum, Fina Lladós, presidenta de Farmaindustria, recaló ayer la enorme importancia de la nueva norma, que viene a sustituir a una de 1996, reformada en 2006: “la sanidad, la salud, los medicamentos han cam-

biado mucho desde entonces, y para bien, pero sobre todo, va a cambiar muchísimo más en los próximos años”.

Oportunidad para transformar

A su modo de ver, el salto “revolucionario” que se está produciendo en el mundo de la investigación de medicamentos con el uso de la ciencia de datos y la inteligencia artificial permite anticipar que “tenemos ante nosotros una oportunidad única en estos desarrollos normativos que se están produciendo actualmente, como esta ley, para transformar nuestra sanidad y prepararla para los próximos 20 años”.

Si bien existe un acuerdo en los objetivos que persigue Sanidad, “el modelo definido en este anteproyecto no es favorable para la industria ni para los pacientes o los profesionales sanitarios”, sostuvo Lladós.

A su juicio, se trata de un anteproyecto de ley con una visión económica muy cortoplacista, centrado sólo en políticas de ahorro a corto plazo que disminuyan el gasto público. “Lo correcto –en su opinión– es ver el medicamento y la sanidad como una inversión económica y socialmente muy rentable para España. Una inversión que

genera importantísimos beneficios a medio y largo plazo en el aspecto sanitario, desde luego, pero también en la esfera social y en el ámbito económico, ya que arrastra sectores de grandísimo valor para el país”.

La norma supondría, de hecho, un revés económico próximo a los 1.000 millones de euros para el sector, según la memoria de impacto económico del anteproyecto.

La presidenta de Farmaindustria reclama, además, una mayor inversión en sanidad, así como una apuesta por la innovación biofarmacéutica y las nuevas tecnologías, la producción de medicamentos en Europa y España, con el fin de lograr que la sociedad española tenga a su alcance, de forma ágil, los mejores tratamientos innovadores.

En este sentido, un informe de la consultora Analistas Financieros muestra que de los cerca de 22.000 millones de euros invertidos por el sector público en medicamentos en 2022, se obtuvo un ahorro de 14.200 millones de euros en otras partidas presupuestarias. El efecto multiplicador de la industria farmacéutica se traduce, además, en la generación de más de 27.000 millones de euros de valor añadido, según apuntó la presidenta de Farmaindustria.

Bolsa & Inversión

Las gestoras estiran el éxito de la renta fija para lanzar fondos conservadores

Aprovechan el tirón de los bonos para registrar una veintena de fondos ligados a este activo

Los principales índices de deuda ofrecen ganancias por precio este año, pese a los vaivenes

Cristina García MADRID.

Los fondos conservadores vuelven a arrasarse un año más: son los que más dinero captan en 2025. Sólo mediante los de renta fija, la industria de inversión colectiva ha atraído más de 12.000 millones de euros, según los datos provisionales de Inverco correspondientes al mes de abril. Con este telón de fondo, la fábrica de las gestoras sigue orientada en la misma dirección, la de ofrecer soluciones conservadoras que convengan a los participantes en un momento en el que las Letras y los depósitos empiezan a perder atractivo. Las entidades han registrado ya 32 fondos hasta finales de abril en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), y la gran mayoría tiene como protagonista a la renta fija.

En esa treintena de fondos abundan los de renta fija puros. A esta categoría pertenecen ocho de estos productos, pero también hay vehículos que establecen un objetivo concreto de rentabilidad no garantizado, que se mueve entre el 1,45% y el 2,13%, en función del fondo en cuestión; y también fondos garantizados de rendimiento fijo así como mixtos de renta fija (ver gráfico). Ya a principios de año el 70% de las gestoras que participaron en la última encuesta realizada por el Observatorio Inverco adelantaban que estos últimos, junto a los de renta fija, serían los productos que lograrían las mayores suscripciones netas este año.

En un momento en el que la rentabilidad de las Letras está condenada a bajar, por eso de que el Banco Central Europeo (BCE) seguirá recortando los tipos de interés, los fondos de renta fija con algo de duración, de entre uno y tres años, se perfilan como una de las alternativas al alcance de los inversores más cautos que buscan opciones para obtener una rentabilidad adicional frente a la ofrecida por las Letras, según los expertos, y con la que también se podrá batir previsiblemente a la inflación. "Para aquellos clientes que quieran un extra adicional sobre las Letras, dentro de las opciones conservadoras, los productos de renta fija con algo más de duración y exposición a crédito, en este escenario de tipos decrecientes, podrían seguir dando buenas rentabilidades", indica Carlos Martos, responsable de fondos de inversión de ING España.

A pesar de que ha sido un trimes-

Andbank y Santander, las que más fondos crean

Fondos registrados en la CNMV en 2025

Fondos ligados a la renta fija

Fondo	Gestora	Categoría
BT Fund	Andbank WM	Compartimento (fondo RV internacional y RF internacional)
Icaria Patrimonio	Andbank WM	Global
Yosemite 2 Global FIL	Andbank WM	Global
Equity Focus FIL	Andbank WM	Renta variable internacional
Arquia Bolsa Garantizado II	Arquigest	Garantizado de rendimiento variable
Arquia Rentabilidad 2029	Arquigest	Objetivo concreto de rentabilidad no garantizado
Silverback	Atl Capital	Global
Bankinter Deuda Pública 2029	Bankinter Gestión	Renta fija euro
CaixaBank Deuda Pública 2029	Caixabank AM	Renta fija euro
Laboral Kutxa Horizonte 2028 4	Caja Laboral Gestión	Objetivo concreto de rentabilidad no garantizado
Fermo Fund	Diagonal AM	Global
GVC Gaesco Cons. B. Equity Fund	GCV Gaesco Gestión	Renta variable internacional
Rural VII Rentabilidad Garantizada	Gescooperativo	Garantizado de rendimiento fijo
Rural VIII Rentabilidad Garantizada	Gescooperativo	Garantizado de rendimiento fijo
Ibercaja Deuda Corporativa Flexible	Ibercaja Gestión	Renta fija euro
Ibercaja Renta Fija Privada Flexible	Ibercaja Gestión	Renta fija euro
Kutxabank RF Horizonte 24	Kutxabank Gestión	Objetivo concreto de rentabilidad no garantizado
Kutxabank RF Horizonte 25	Kutxabank Gestión	Objetivo concreto de rentabilidad no garantizado
Fondmapfre Garantía IX	Mapfre AM	Garantizado de rendimiento fijo
Mutua fondo 2029	Mutuaactivos	Renta fija euro
Fondo Naranja Rentabilidad 2027 II	Mutuaactivos	Renta fija euro
Sabadell Buy and Watch 06 2029	Sabadell AM	Renta fija euro
Sabadell Selección Épsilon	Sabadell AM	Renta variable internacional
Santalucía Renta Fija Flexible	Santalucía AM	Renta Fija Internacional
Mi Cartera RF Gobiernos Euro 1-3	Santander AM	Renta fija euro
Santander PB Target 2027 4	Santander AM	Renta fija mixta euro
Santander PB Target 2028 2	Santander AM	Renta fija mixta euro
Santander PB Target 2028	Santander AM	Renta fija mixta euro
SWM Renta fija objetivo 2026 USD	Singular AM	Renta fija internacional
Solventis Altair Platinum FIL	Solventis	Renta fija internacional
Unifond Rentabilidad Objetivo 2026-III	Unigest	Objetivo concreto de rentabilidad no garantizado
Unifond Rentabilidad Objetivo 2026-V	Unigest	Objetivo concreto de rentabilidad no garantizado

Fuente: CNMV.

eE

Los fondos objetivo ofrecen una TAE no garantizada de entre el 1,45% y el 2%, según el producto

tre convulso para la renta fija, con fuertes oscilaciones en el precio de los bonos más propias de la bolsa,

hoy los principales índices de deuda están en positivo en el balance anual, según los indicadores de Bloomberg y Barclays. Esto significa que alguien que comprase un bono en enero y permanezca invertido hoy estaría ganando dinero, a pesar de la tormenta desatada por la política arancelaria de Donald Trump. Entre la deuda con mejor comportamiento en 2025 se encuentra precisamente la deuda pública, con rentabilidades del 6%.

Gestoras como la de Bankinter, CaixaBank o Santander han vuelto a lanzar producto específico para invertir en este activo. En el caso de CaixaBank AM es, además, la gestora con mayores suscripciones netas este año, con entradas de 2.000 millones de euros en el primer trimestre, gracias al tirón de los fondos de renta fija a corto plazo.

CaixaBank AM y Bankinter han registrado *CaixaBank Deuda Pública 2029* y *Bankinter Deuda Pública*

Los de bolsa española, entre los más rentables

Aunque pasan desapercibidos para la mayoría de inversores, a tenor de los reembolsos netos que sufren también este año, los fondos de bolsa española se encuentran entre los más rentables de este año. De las casi 300 categorías de fondos que contempla Morningstar, estos productos ocupan el tercer lugar en el ranking por rentabilidad, con un 14% en 2025. Sólo mejoran este resultado los fondos que invierten en el sector de los metales preciosos, que suben un 26% este año y los de renta variable de Austria, que avanzan otro 14%.

14

POR CIENTO

Es lo que ganan los fondos de bolsa española de media en lo que va de año

2029, que invierten sobre todo en deuda pública española e italiana; mientras que Santander AM ha lanzado *Mi Cartera RF Gobiernos Euro 1-3*, que trata de batir de forma activa a un índice de deuda pública con vencimientos de entre 1 y 3 años.

A pesar de que la oferta en fondos con un objetivo concreto de rentabilidad no garantizado también ha crecido este año, con el registro de seis nuevos productos, esta categoría es la que más salidas de dinero concentra este año, con reembolsos netos 800 millones de euros.

Más novedades

Sólo en lo que va de año, las gestoras también han creado tres fondos de inversión libre, conocidos como FIL, por sus siglas. Son conocidos también por ser una especie de *hedged fund*, por la libertad a la hora de invertir y, salvo que la gestora lance una clase accesible al minorista, suelen requerir importes mínimos más elevados debido a la mayor complejidad del producto. Con este formato, Andbank WM ha registrado este año *Yosemite 2 Global* y *Equity Focus*; mientras que Solventis ha creado *Solventis Altair Platinum*.

Bolsa & Inversión

Warren Buffett se retira y dejará su fortuna a una fundación supervisada por sus hijos

El multimillonario ya había designado al consejero delegado que lo sustituirá, Greg Abel

elEconomista.es MADRID.

El multimillonario estadounidense Warren Buffett anunció este sábado su intención de dejar su puesto como director ejecutivo de Berkshire Hathaway al finalizar el año y para ello pidió a la junta directiva de la empresa que nombre para el cargo a Greg Abel. “Creo que ha llegado el momento de que Greg se convierta en el director ejecutivo de la empresa al finalizar este año”, afirmó Buffett durante la junta general de accionistas de la compañía. Actualmente, Abel ocupa el cargo de vicepresidente de operaciones no aseguradoras del grupo.

En realidad, este anuncio no hace sino cumplir un plan que ya estaba trazado en la hoja de ruta de la compañía, ya que Warren Buffett ya designó en 2021 a Abel, de 63 años, como su sucesor.

Buffett, que es una de las personas más ricas del planeta, lleva en Berkshire Hathaway desde 1965 y la ha convertido en un *holding* con acciones en varios grupos empresariales en gigantes como American Express, Coca-Cola, Diageo, General Electric, Heinz, Johnson & Johnson, Moody's, Procter & Gamble, Sanofi-Aventis, UPS, Walmart o *The Washington Post*. Berkshire ha hecho de Buffett un ejemplo del éxito estadounidense y en un icono de las inversiones.

130.000 millones en acciones

En declaraciones a *The Wall Street Journal*, el magnate de 94 años afirmó que cuando muera dejará su fortuna a una nueva fundación benéfica supervisada por sus hijos. Posee casi 130.000 millones de dólares en acciones de Berkshire Hathaway, dijo al medio, y sus tres hijos deberán decidir por unanimidad a qué fines filantrópicos se destinará el dinero.



Warren Buffett, en una imagen de 2015. THE COLONY

“Me siento muy, muy bien con los valores de mis tres hijos y confío al cien por cien en cómo llevarán a cabo las cosas”, explicó el décimo de la lista de personas más ricas de *Forbes* al WSJ en una entrevista publi-

cada hace unos meses.

El multimillonario ya ha regalado más de la mitad de sus acciones de Berkshire. Pese a que miles de millones de su imperio han ido a la Fundación Bill y Melinda Gates,

Buffett indicó al rotativo que una vez que esté muerto dejará de donar a esta fundación.

Desde 2006 hasta 2023, Buffett donó a la Fundación Gates 39.300 millones de dólares, según se recoge en su página web. No ha dado órdenes de qué hacer con su legado a sus hijos, Susie (que tiene 71 años), Howie (de 69 años) y Peter Buffett (de 66 años).

“Debería utilizarse para ayudar a las personas que no han tenido tanta suerte como nosotros (...) Hay 8.000 millones de personas en el mundo, y mis hijos y yo hemos estado en el 100 % más afortunado del 1 %. Hay muchas maneras de ayudar a la gente”, dijo.

Buffett piensa que durante toda su vida ha podido pensar con ori-

ginalidad, pero que una vez que esté enterrado bajo tierra, sus hijos, “desde la superficie”, podrán hacer un gran trabajo.

Warren Buffett ha manifestado su intención de seguir estando “cerca” para prestar su ayuda si fuera necesario, pero el responsable último de las decisiones será el nuevo CEO, Greg Abel. “Puedo ser de ayuda en ciertos aspectos, creo, si entramos en periodos de grandes oportunidades o algo así”, ha argumentado.

“Quiero añadir que la decisión de quedarme con todas las acciones es una decisión económica porque creo que la perspectiva de Berkshire es mejor bajo la dirección de Greg que bajo la mía”, resaltó el multimillonario durante su intervención en una larga sesión de cuatro horas en las que se paseó con su bastón por el lugar. La reunión terminó con una ovación cerrada para Buffett de los miles de asistentes a la asamblea.

Sobre los aranceles

Este sábado, también había mucha expectación en torno a lo que pu-

“El comercio no debería ser un arma”, señaló sin aludir directamente a Donald Trump

El ‘Oráculo de Omaha’, el gran referente en el mundo de la inversión a largo plazo

La historia de Buffett, nacido en Omaha (Nebraska), se ha convertido en un ejemplo de éxito estadounidense, tanto que es conocido como ‘el Oráculo de Omaha’ por su habilidad para invertir a largo plazo. En 2024 su ‘holding’ acumuló más de 330.000 millones de dólares en caja. Fue una cifra histórica, que, según advirtieron varios analistas, podría interpretarse como un claro indicio de que Buffett olfateaba problemas en el horizonte. Solo durante el cuarto trimestre de 2024, la firma vendió acciones por valor de 6.700 millones de dólares.

diera decir Buffett sobre la política arancelaria del presidente Donald Trump, que no ha dejado de ocupar titulares, generar controversias y de tener impacto en la bolsa. Y aunque no mencionó directamente al mandatario estadounidense, el empresario le dijo a la audiencia que “el comercio no debería ser un arma”, según recogió la agencia *Efe*.

El nonagenario empresario dijo que Estados Unidos debería estar buscando comerciar con el resto del mundo. “Deberíamos hacer lo que hacemos mejor”. “Es un gran error, en mi opinión, tener 7.500 millones de personas que no te aprecian mucho y 300 millones que, de alguna manera, se jactan de lo bien que les ha ido”, dijo Buffett.

elEconomista.es

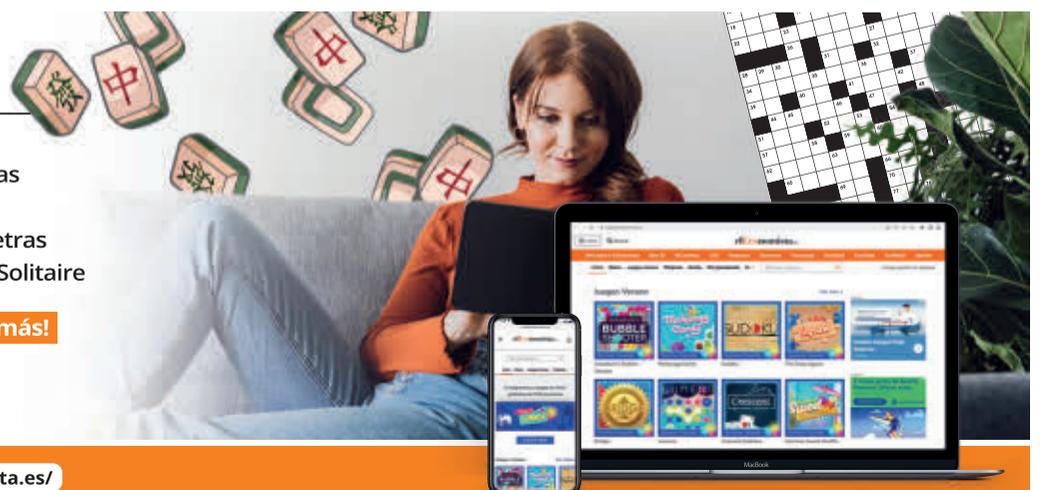
¿Te interesan los retos mentales?
Presentamos el **nuevo portal**
de juegos gratuito de
elEconomista.es

- Crucigramas
- Sudokus
- Sopas de letras
- Mahjongg Solitaire

¡Y muchos más!



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



Los desafíos del nuevo ciclo fiscal en Estados Unidos



Análisis

Jorge González Gómez

Director de análisis de fondos de Tressis

En los primeros 100 días de la administración Trump 2.0, los mercados han mostrado movimientos interesantes y, en ocasiones, contradictorios. Aunque los titulares se han centrado en temas como los aranceles, la confianza en el dólar y las dinámicas geopolíticas, los analistas han comenzado a poner el foco en los recortes de impuestos prometidos, un elemento clave de la agenda económica del presidente. El buen desempeño de los mercados estadounidenses a finales del año pasado se apoyó en la promesa de reducir el impuesto de sociedades del 21% al 15%. Sin embargo, esta promesa ha ocupado un lugar secundario en el debate público desde el inicio de la nueva administración.

La semana pasada, el Congreso dio un paso importante al aprobar un presupuesto unificado. Este movimiento, aunque técnico, es esencial para el proceso de reconciliación presupuestaria, que permite que un proyecto de ley sea aprobado en el Senado con una mayoría simple de 50 votos. Esto es crucial, ya que los republicanos solo cuentan con 53 escaños. Aunque este avance técnico allana el camino, las negociaciones que se avecinan serán complejas y pondrán a prueba la capacidad política de la administración. El presupuesto fija un límite de 5,65 billones de dólares para la legislación fiscal, pero deja sin resolver cuestiones clave como qué recortes de impuestos se implementarán, cómo se financiarán y si las disposiciones fiscales de 2017 se extenderán o se harán permanentes.

La reciente aprobación de un arancel mínimo del 10% ha complicado los presupuestos corporativos, y la no prolongación del impuesto de sociedades podría impactar gravemen-



ISTOCK

te las cuentas de las empresas estadounidenses. Este escenario no se ha tratado los informes financieros del primer trimestre. Como si todo el mundo diera por hecho que va a suceder. Pero, ¿qué sucedería si no se aprueba? La reacción del mercado podría ser profundamente negativa.

En cuanto a la financiación de los recortes, el debate se perfila como uno de los más controvertidos. Se han considerado opciones como recortes significativos en programas como Medicaid, ajustes en la asistencia alimentaria y cambios en las exenciones fiscales corporativas. No obstante, las mayorías ajustadas en el Congreso dificultan implementar

modificaciones profundas. Este equilibrio entre ambición y viabilidad política será un tema recurrente en las próximas semanas.

Un factor que ha aliviado la presión fiscal del gobierno es el notable aumento en la recaudación tributaria. En el último año, los ingresos fiscales correspondientes a nuestro IRPF han crecido un 15% respecto al periodo anterior, proporcionando al Tesoro un respiro inesperado. Este incremento permite postergar la necesidad de elevar el techo de la deuda hasta agosto o incluso octubre, dando al Congreso más tiempo para negociar. Sin embargo, este margen no elimina el desafío de fondo: alinear la extensión del techo de la

deuda con las reformas fiscales propuestas.

A pesar de la incertidumbre, algunos elementos del paquete fiscal parecen más claros. Entre las posibles medidas se incluyen la eliminación de impuestos sobre horas extras y propinas, un aumento significativo del crédito fiscal por hijos y nuevos incentivos para la compra de vivienda y la fabricación local. Estas propuestas buscan no solo estimular la economía, sino también aliviar la carga fiscal de los hogares. Por otro lado, es probable que se incrementen ciertos impuestos, como el aplicado a las recompras de acciones, mientras que otros, como las exenciones fiscales para universidades con grandes *endowments*, podrían revisarse. También se espera un aumento en el presupuesto de defensa y en los fondos destinados a la seguridad fronteriza.

El éxito o fracaso de estas negociaciones tendrá un impacto significativo en los mercados financieros. Una reforma fiscal pro-crecimiento podría impulsar el sentimiento económico y reavivar los niveles de inversión empresarial, especialmente si se vincula a la extensión del techo de la deuda sin sobresaltos. Sin embargo, persisten riesgos importantes, como la posible ampliación del déficit fiscal y el efecto inflacionario que podrían generar ciertos recortes de impuestos. Los aranceles, que se han mantenido altos en sectores clave como el automotriz y el tecnológico, podrían aportar ingresos adicionales al Tesoro, ayudando a mitigar parcialmente el impacto presupuestario. No obstante, estos ingresos dependen en gran medida de un consumo robusto, algo incierto en un contexto donde los datos económicos apuntan a una desaceleración.

El camino hacia una reforma fiscal integral será arduo y estará lleno de compromisos políticos. Si bien es tentador para cualquier administración priorizar los recortes de impuestos y los estímulos fiscales, la sostenibilidad presupuestaria a largo plazo no debe ser ignorada. Lograr un equilibrio entre ambas prioridades será esencial para mantener la confianza del mercado y garantizar que las políticas fiscales contribuyan de manera efectiva al bienestar económico del país. La gran incógnita es si el Congreso y la administración estarán a la altura de este desafío histórico. Cualquier ruido que podamos ver, supondrá nuevas turbulencias en los mercados de renta fija americanos y nuevos máximos en el oro.

Navegador de los mercados

Bolsas

ÍNDICES	VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2023 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)
Ibex 35	1,48	23,02	12,18	4,38
Cac40	3,13	-2,24	15,04	3,35
Dax Xetra	4,10	28,34	15,98	2,66
Dow Jones	2,53	7,59	20,03	1,79
CSI 300	-0,43	3,08	12,91	2,99
Bovespa	0,09	5,96	8,03	6,50
Nikkei 225	5,11	-5,16	19,17	2,18

Renta Fija

PAÍSES	LETRA A 6 MESES (%)	BONO A 2 AÑOS (%)	BONO A 10 AÑOS (%)	BONO A 30 AÑOS (%)
España	2,00	1,94	3,15	3,99
Alemania	1,84	1,74	2,49	2,94
Reino Unido	4,28	3,80	4,45	5,25
EEUU	4,22	3,76	4,28	4,78
Japón	0,41	0,61	1,26	2,77
Brasil	-	13,81	14,07	-

Materias Primas

FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent	61,24	-8,42	-26,81
Petróleo WTI	58,30	-7,49	-26,16
Oro	3.259,10	-0,71	41,11
Cobre	465,70	-3,78	3,63
Níquel	15.096,65	-3,75	-19,40
Aluminio	2.404,72	-1,39	-5,62
Cacao	468,50	-2,14	3,65
Trigo	1.045,50	-0,40	-12,14

Divisas

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		JUN/25	SEP/25	2026	2027
Euro-Dólar	1,14	1,09	1,06	1,12	1,15
Euro-Libra	0,85	0,85	0,85	0,86	0,86
Euro-Yen	163,60	161,00	166,00	159,00	157,00

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		JUN/25	SEP/25	2026	2027
Euro-Franco Suizo	0,94	0,97	0,99	0,95	0,98
Libra-Dólar	1,28	1,32	1,25	1,32	1,35
Dólar-Yen	143,77	148,00	157,00	141,00	135,00

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		JUN/25	SEP/25	2026	2027
Dólar-Yuan	7,27	7,18	7,30	7,35	7,25
Dólar-Real Brasileño	5,64	4,90	5,14	6,00	5,90
Dólar-Franco Suizo	0,82	0,88	0,92	0,84	0,86

Bolsa & Inversión **Parrillas**

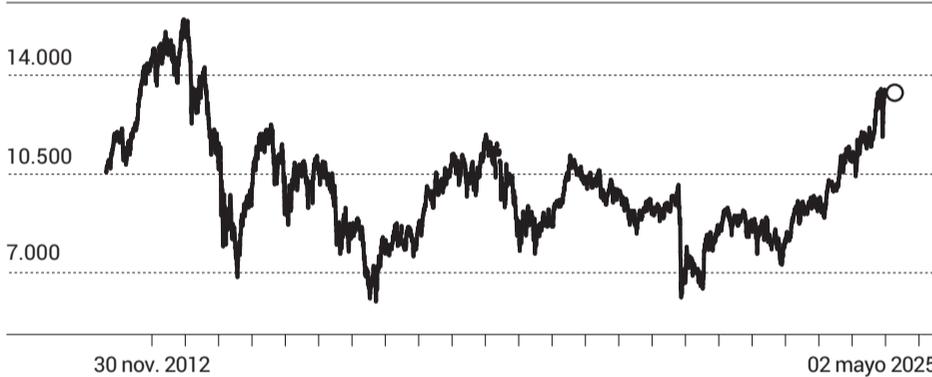
Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2025 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.XDIV 2025 (%)	PER 2025*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
⬇️ Acciona	127,60	-0,62	14,96	17,39	13.381	4,24	9,99	140,45	M
⬇️ Acciona Energía	15,94	-3,04	-18,76	-10,45	4.133	3,24	9,91	22,96	M
⬆️ Acerinox	10,30	3,67	0,68	8,99	7.363	6,11	9,55	13,33	C
⬆️ ACS	56,65	2,81	49,87	16,95	21.263	3,81	18,70	50,97	M
⬆️ Aena	228,20	3,07	26,43	15,60	42.530	4,68	16,55	230,73	M
⬆️ Amadeus	70,46	1,85	15,70	3,31	60.744	2,17	21,82	79,25	M
⬆️ ArcelorMittal	27,07	4,88	11,22	21,01	7.424	1,84	7,52	30,07	C
⬇️ Banco Sabadell	2,53	-1,33	36,02	34,79	47.365	7,67	7,96	2,73	C
⬆️ Banco Santander	6,34	2,51	38,80	41,94	226.151	3,63	7,56	6,87	C
⬆️ Bankinter	10,47	2,25	38,82	37,04	26.963	5,34	9,63	10,05	M
⬆️ BBVA	12,22	1,33	24,90	29,28	124.699	6,21	7,53	13,15	C
⬆️ CaixaBank	6,88	2,20	39,41	31,40	53.439	6,45	9,46	6,97	M
⬆️ Cellnex	35,26	-1,07	10,75	15,57	48.392	0,35	-	43,46	C
⬆️ Enagás	13,59	-1,31	-1,02	15,37	16.234	7,36	13,51	15,31	M
⬇️ Endesa	26,22	-1,06	51,74	26,24	20.609	5,10	13,94	25,17	M
⬆️ Ferrovial	43,81	2,17	28,63	7,91	40.286	1,86	38,91	45,68	M
⬆️ Fluidra	20,96	3,15	4,85	-10,88	5.707	3,02	16,71	25,70	C
⬆️ Grifols	8,53	2,82	-2,45	-6,78	12.025	0,36	10,95	15,82	C
⬆️ Iberdrola	15,79	-0,66	36,47	18,72	140.426	4,19	16,83	14,67	M
⬆️ Inditex	47,91	1,42	13,79	-3,49	81.927	3,61	23,67	51,90	M
⬆️ Indra	29,26	4,43	62,20	71,31	34.608	1,07	16,09	28,82	C
⬆️ Inm. Colonial	5,76	0,96	2,58	11,30	5.485	5,21	17,35	6,78	C
⬆️ IAG	3,27	6,56	56,62	-9,98	40.199	3,43	5,26	4,50	C
⬆️ Logista	30,50	1,26	18,68	4,45	9.023	6,63	13,39	32,41	M
⬆️ Mapfre	3,16	0,70	39,60	29,10	8.285	5,64	9,48	2,82	M
⬆️ Merlin Prop.	10,05	0,90	-4,72	-1,08	8.061	4,14	18,44	12,93	C
⬆️ Naturgy	25,98	-0,99	8,89	11,12	6.726	6,18	13,92	25,54	V
⬆️ Puig	16,99	3,41	-	-4,74	7.094	2,52	15,54	23,98	C
⬆️ Redeia	17,80	-3,78	11,88	7,88	54.510	4,56	18,90	19,04	M
⬆️ Repsol	10,77	-0,37	-25,21	-7,87	71.157	9,27	4,97	13,67	M
⬆️ Rovi	52,05	0,97	-36,68	-17,32	3.285	1,70	21,57	76,33	C
⬆️ Sacyr	3,27	1,55	-1,21	2,89	7.083	3,82	15,67	4,18	C
⬆️ Solaria	6,37	-4,04	-35,47	-18,54	10.226	0,00	8,82	11,11	M
⬆️ Telefónica	4,50	-0,49	6,29	14,20	38.183	6,67	14,46	4,17	V
⬆️ Unicaja	1,70	1,67	32,30	33,75	14.292	7,92	8,11	1,68	M

Ibex 35

CIERRE 13.446,70 ▲ VAR. PTS. 158,90 **1,20%** VAR. 2025 **15,97%**

Puntos



Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Banco Santander	226.150.900	196.127.200
Iberdrola	140.426.100	163.996.000
BBVA	124.699.300	127.180.000
Inditex	81.927.430	118.758.800
Repsol	71.157.360	59.543.720
Amadeus	60.743.560	52.761.580

Los mejores

	VAR. %
Técnicas Reunidas	7,16
Duro Felguera	6,78
IAG	6,56
DIA	5,26
Airbus	5,11
ArcelorMittal	4,88

Los peores

	VAR. %
Cox	-5,88
Amrest	-4,15
Solaria Energía	-4,04
Berkeley Energía	-3,84
Redeia	-3,78
Prisa	-3,04

Los mejores de 2025

	CAMBIO 2025 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSAS ¹	VOLUMEN SESIÓN ²	PER 2025 ³	PER 2026 ³	PAY OUT ⁴	DEUDA/EBITDA ⁵
1 Oryzon Genomics	91,79	3,69	1,40	211	1.754	78,97	-	-	-
2 Squirrel Media	71,77	3,03	1,19	193	12	-	-	0,00	-
3 Berkeley Energía	65,22	0,39	0,19	144	1.316	-	-	-	-
4 Indra	59,60	29,40	16,05	4.816	14.515	14,69	13,16	15,91	1,38
5 Grenergy	53,14	50,10	26,20	1.465	2.859	13,53	22,39	0,00	7,06

Otros índices

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2025 %	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2025 %	
Madrid	1.327,03	1,13	16,68	Londres Ftse 100	8.596,35	1,17	5,18
París Cac 40	7.770,48	2,33	5,28	Nueva York Dow Jones*	41.384,65	1,55	-2,73
Fráncfort Dax 40	23.086,65	2,62	15,96	Nasdaq 100*	20.157,09	1,87	-4,07
EuroStoxx 50	5.285,19	2,42	7,95	Standard and Poor's 500*	5.679,86	1,35	-3,43

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

Mercado continuo

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2025 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.XDIV 2025 (%)	PER 2025*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
➔ Adolfo Domínguez	4,78	0,00	-18,98	0,84	1	-	68,29	-	-
⬆️ Aedas Homes	28,55	0,53	60,22	10,23	1.076	8,23	11,90	28,30	M
⬆️ Airbus	154,74	5,11	1,43	1,01	1.611	1,81	23,75	185,28	C
⬆️ Airtificial	0,12	3,39	-3,02	34,96	151	-	-	-	-
⬇️ Alantra Partners	8,64	-1,37	-5,68	12,21	103	-	-	-	-
⬆️ Almirall	9,94	1,95	14,85	20,70	834	1,97	22,19	12,17	C
⬆️ Amper	0,15	0,97	26,03	27,57	351	-	29,24	0,16	C
⬇️ Amrest	3,93	-4,15	-35,36	-10,68	5	2,54	12,09	5,78	M
➔ Árima	7,55	0,00	25,42	-6,79	3	-	-	-	-
⬆️ Atresmedia	5,63	1,26	17,05	28,83	3.364	9,11	10,48	5,35	M
⬆️ Audax Renovables	1,54	1,85	-9,92	-0,65	408	2,08	13,39	2,43	C
⬆️ Azkoyen	7,68	2,40	25,08	24,68	25	-	8,83	-	-
⬇️ Berkeley	0,29	-3,84	36,82	47,09	1.180	-	-	-	-
➔ Bodegas Riojanas	3,43	0,00	-16,76	3,92	-	-	-	-	-
⬆️ CIE Automotive	23,35	0,43	-8,97	-8,07	1.760	4,20	7,97	32,43	C
⬆️ Clínica Baviera	36,40	1,11	28,17	16,67	301	4,77	14,50	39,00	M
➔ Coca-Cola European P.	78,50	0,00	17,16	6,80	38	2,68	18,68	84,98	C
⬆️ CAF	43,15	0,35	31,76	23,46	1.799	3,48	11,02	47,52	C
➔ Corp. Financ. Alba	83,68	0,00	79,67	0,46	-	1,15	19,88	-	-
⬇️ Cox	8,00	-5,88	-	-17,44	214	-	10,34	-	-
⬆️ Deoleo	0,18	1,72	-19,68	-5,59	9	-	-	0,25	M
➔ Desa	14,70	0,00	19,51	-4,55	-	-	-	-	-
⬆️ Dia	24,00	5,26	86,05	56,86	1.646	-	28,24	31,96	C
⬆️ DF	0,28	6,78	-49,54	20,83	358	-	-	-	-
⬇️ Ebro Foods	17,04	-0,81	6,37	7,30	1.034	4,54	12,59	20,90	C
➔ Ecoener	4,55	0,00	18,18	1,11	17	1,03	18,35	6,00	C
⬆️ eDreams Odigeo	7,55	2,72	20,22	-13,22	706	-	16,63	11,27	C
⬆️ Elecnor	19,04	0,85	-6,44	18,56	3.621	2,56	17,47	22,53	C
⬇️ Ence	2,81	-1,13	-16,97	-9,36	1.813	4,06	20,50	4,00	C
⬆️ Ercros	3,00	0,34	-14,55	-15,16	32	-	-	4,70	-
⬆️ Faes Farma	4,31	0,94	25,11	23,85	2.004	3,48	15,28	4,44	M
⬆️ FCC	10,73	1,00	18,31	20,74	200	5,94	12,53	12,32	C
➔ GAM	1,20	0,00	-	-	3	-	10,91	-	-
⬆️ Gestamp	2,64	0,84	-9,21	6,53	1.199	4,62	6,52	3,12	M
⬆️ Global Dominion	2,98	2,41	-14,49	6,43	1.019	3,46	10,64	5,77	C
⬆️ Grenergy	51,70	2,38	87,66	58,35	4.246	-	13,99	49,55	C
⬆️ Grupo Catalana Occ.	49,20	0,20	35,16	37,05	6.562	2,73	9,57	51,78	C
⬇️ Grupo Ezentis	0,11	-0,18	-40,05	33,70	76	-	-	-	-
⬆️ Hotelbeds	8,51	10,38	-	-	1.339	-	15,56	-	-
⬇️ Iberpapel	20,30	-0,49	11,17	14,05	166	2,66	-	27,00	C
⬆️ Inm. Sur	11,30	0,89	51,39	26,26	10	4,65	7,69	14,70	C
⬆️ Inmoco	3,04	4,47	-	0,16	92	-	-	-	-
➔ Innov. Solutions	0,57	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-
⬆️ Lab. Reig Jofre	2,97	2,06	18,80	19,28	74	2,02	-	-	-
⬆️ Línea Directa	1,30	1,25	27,56	19,56	1.086	4,48	17,75	1,14	M
⬇️ Lingotes	5,90	-0,84	-12,46	-6,35	10	-	-	-	-
⬆️ Meliá Hotels	6,44	1,10	-12,80	-12,56	1.187	2,34	9,76	9,04	C
⬇️ Metrovacesa	11,00	-1,35	36,27	25,28	578	6,91	39,29	9,95	M
⬇️ Minor Hotels	6,30	-0,32	52,73	0,00	50	0,84	16,15	5,02	M
➔ Miquel y Costas	13,50	0,00	18,94	5,47	4	-	-	-	-
➔ Montebalito	1,41	0,00	-2,08	6,82	-	-	-	-	-
⬇️ Naturhouse	1,73	-1,70	4,22	4,53	99	-	-	-	-
⬆️ Neinor Homes	15,54	1,44	70,71	2,16	5.329	11,72	14,70	15,08	M
⬆️ Nicolás Correa	10,75	0,47	52,70	39,61	221	2,79	11,44	11,00	C
⬆️ Nueva Exp. Textil	0,45	1,83	32,44	20,60	227	-	22,25	-	-
➔ Nyesa	0,01	0,00	40,91	6,90	34	-	-	-	-
⬇️ OHLA	0,30	-2,42	-1,16	-13,95	2.685	-	37,75	0,70	C
⬆️ Oryzon	2,66	1,33	39,27	90,00	1.161	-	78,24	7,68	C
⬆️ Pescanova	0,30	2,05	-22,34	-0,99	6	-	-	-	-
⬆️ Pharma Mar	75,55	1,61	148,61	-5,33	3.680	0,86	37,36	87,10	M
⬆️ Prim	10,65	4,41	8,14	10,71	405	4,23	13,83	16,75	C
⬇️ Prisa	0,38	-3,04	4,08	27,24	25	-	42,56	0,47	M
⬆️ Prosegur Cash	0,79	2,48	51,25	42,21	309	5,35	10,06	0,79	C

Economía

La recaudación de Sucesiones desciende un 5,3%, su mayor bajada desde 2018

Las mayores bonificaciones, tras las elecciones autonómicas de 2023, contribuyen al retroceso

La subida registrada en 2021, de un 44,5%, se debió a la alta mortalidad por la pandemia

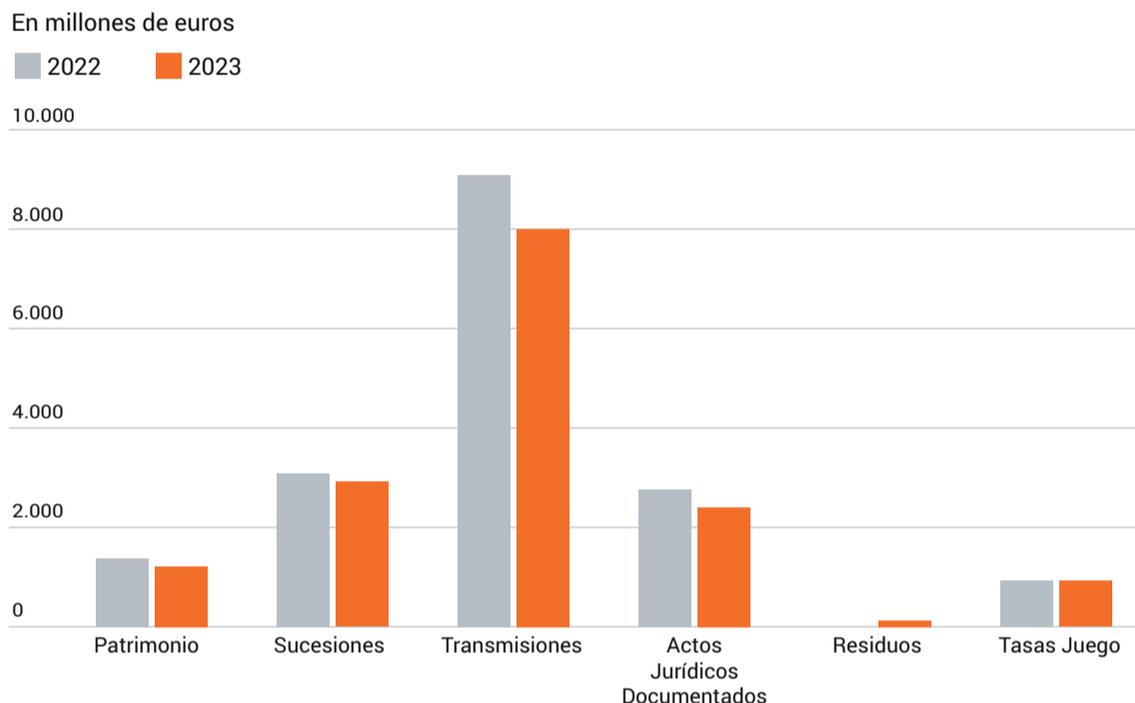
Marta Yoldi MADRID.

Los últimos datos cerrados y publicados por la Inspección General del Ministerio de Hacienda, correspondientes a 2023, respecto a la recaudación de los tributos cedidos a las comunidades autónomas confirman que el impuesto de Sucesiones y Donaciones tiene cada vez menos peso en los ingresos fiscales regionales. La aportación de este tributo bajó un 5,3%, su mayor descenso interanual desde 2018 –excluyendo 2020, un ejercicio plenamente afectado por la pandemia–. En general, los descensos se produjeron en todas las comunidades autónomas, excepto en las Islas Canarias.

La comparación con los años precedentes para el tributo que grava las herencias manifiesta un declive recurrente solo aliviado en algún ejercicio que otro y por circunstancias excepcionales. Por ejemplo, en 2022 bajó un 0,9%; en 2021 la recaudación subió un 44,5% pero, evidentemente, se trató de un año atípico a causa de la alta mortalidad registrada en 2020 por el covid, ya que la mayoría de las herencias tributaron al año siguiente. Pero ese año, 2020, había descendido la recaudación un 5,1%. Volvió a subir un 0,5% en 2019 tras un ejercicio, 2018, en el que había vuelto a bajar un 2,6% interanual.

Los ascensos de ingresos, salvo el de 2021 y por la causa mencionada, se convierten así en un pequeño oasis frente a las caídas, más abultadas. Estas se deben, obviamente, a las bonificaciones sobre este impuesto establecidas en la mayoría de las comunidades, que ya existían incluso antes de las elecciones autonómicas de 2023.

Tributos cedidos gestionados por comunidades autónomas



Fuente: Ministerio de Hacienda.

Los ingresos por el tributo de las herencias llegaron en 2023 a 3.011 millones de euros

Según el informe de la Inspección General de Hacienda, en 2023 los ingresos por Sucesiones y Donaciones ascendieron a 3.011 millones de euros.

El informe del Ministerio de Hacienda recoge igualmente que los ingresos por Sucesiones bajaron un 13,8% en la Comunidad Foral de

Navarra. Y eso a pesar de que el Gobierno Foral, presidido entonces por Uxue Barkos, subió los tipos de Sucesiones en 2017 y no se han tocado desde entonces.

Hay que tener en cuenta que las caídas del último informe de Hacienda corresponden a 2023. En mayo de ese año se celebraron elecciones autonómicas y municipales y 11 de las 17 autonomías resultaron gobernadas por el Partido Popular. En todas se declaró la “guerra” a los impuestos, especialmente al de Sucesiones y Donaciones. El partido liderado por Alberto Núñez Feijóo es partidario hasta de eliminarlo, porque ello “no revestiría ningún perjuicio para la re-

caudación global”, afirman fuentes populares.

En 2024 y 2025, las autonomías regidas por el PP se han lanzado a bonificar todavía más este impuesto, con lo que los resultados de la recaudación en estos ejercicios resultarán todavía más bajos que los registrados en el informe de 2023.

A la vista de la situación, el Gobierno central, a quien corresponde la normativa básica de los tributos cedidos a las autonomías, inició movimientos.

En junio de 2024, la vicepresidenta primera del Gobierno y ministra de Hacienda, M^a Jesús Montero, anunció que se iba a poner en marcha “una armonización” de la

tributación de las herencias, lo que significa fijar un tipo mínimo para el impuesto sobre Sucesiones y Donaciones de obligado cumplimiento para todas las comunidades autónomas.

Pese a que esta medida cuenta con el apoyo de sus socios Sumar, Podemos y ERC, ha transcurrido casi un año y aún se no se ha puesto en marcha la tramitación debido a la falta de Presupuestos Generales del Estado para 2025.

Los cálculos de recaudación que hicieron entonces en el Ministerio por la imposición de este tipo mínimo común, se cuantificaron en 27.000 millones de euros, nueve veces más que los actuales, los ya cerrados oficialmente, que son 3.000 millones.

El secretario general del sindicato de técnicos del Ministerio de Hacienda (Gestha), José María Mollinedo, ha declarado a *elEconomista.es* que la fijación de un tipo mínimo era una de las medidas contenidas en el informe que el comité de expertos para la reforma fiscal entregó al Gobierno en febrero de 2022.

Patrimonio

El informe de Hacienda recoge, asimismo, que la cantidad recaudada por el impuesto de Patrimonio en 2023 cayó un 8,3%. En total, los ingresos fueron de 1.313 millones. El motivo vuelve a ser el mismo del caso de Sucesiones: las bonificaciones del 100% aprobadas en la mayor parte de las autonomías. Sin embargo, este tributo cedido no ha tenido las oscilaciones del que grava las herencias y las donaciones y en los últimos 10 años ha experimentado leves alzas de recaudación. Habrá que esperar a 2024.

Las grandes fortunas no son rentables para el fisco español

M. Y. MADRID.

Corría el año 2022 cuando las alarmas sonaron en el Gobierno de Pedro Sánchez. El Impuesto sobre Patrimonio no caía en recaudación, como es el caso de Sucesiones, sino que, al contrario, subía año a año aunque fuera levemente. Pero en las comunidades gobernadas por el PP, que fueron la mayoría a partir de mayo de 2023, se iba imponiendo la bonificación del 100% de la

cuota, lo que prácticamente hacía desaparecer el tributo.

Los populares consideran que Patrimonio, un tributo que solo existe como tal en España (aunque en Francia se aprobó hace unos años una fiscalidad *ad hoc* para las grandes fortunas), es un anacronismo y, sobre todo, representa un caso flagrante de doble imposición con el Impuesto sobre la Renta.

En 2023 entró en vigor el Impuesto de Solidaridad a las Grandes For-

tunas (ISGF), de carácter estatal, y que grava los patrimonios superiores a los 3,7 millones de euros.

La respuesta de las autonomías del PP fue inmediata. Recuperaron Patrimonio para recaudar de sus propios “ricos” y que no se lo llevara todo el Estado. El ISGF pasó a complementar al Patrimonio de forma que primero se paga a la autonomía correspondiente y luego el contribuyente se deduce la cuota pagada.

La recaudación del ISGF ha sido hasta la fecha bastante exigua. Según datos de la Agencia Tributaria, en 2023 se ingresaron 619 millones en concepto del tributo a las grandes fortunas. En los ocho primeros meses de 2024, la recaudación arrojó 38 millones. La Comunidad de Madrid aportó el 89% del dinero recaudado, 550 millones. Para Hacienda, la enorme caída se debió “a los cambios normativos implementados por las comunidades”.

El secretario general de Gestha, José María Mollinedo, aclara que, aunque no hay datos oficiales de los meses transcurridos desde agosto del año pasado, “lo que está claro es que no se ha recuperado el umbral de recaudación que se tenía antes con el Impuesto sobre Patrimonio solamente”.

Es decir, que con dos figuras tributarias que gravan a los más pudientes, los ingresos siguen siendo los mismos.

Economía

Reducir costes, dar voz a las bases y unidad con CEOE: el plan de Cuerva para Cepyme

El presidente de las pymes presenta hoy su candidatura arropado por Ayuso

Noelia Casado MADRID.

El presidente de Cepyme, la patronal de las pequeñas y medianas empresas integrada en CEOE, presenta hoy en público su candidatura para revalidarse en el cargo al que llegó en 2019. Gerardo Cuerva protagonizará un desayuno informativo que estará presentado por la presidenta de la Comunidad de Madrid, Isabel Díaz Ayuso, en el que esbozará las líneas de un programa centrado en defender la libertad de empresa, abogar por la reducción de los costes laborales y fiscales que afrontan las compañías y dar más voz a las 56 organizaciones territoriales, 3.000 de base y 91 sectoriales que conforman Cepyme, mientras mantiene la unidad de acción con la gran patronal.

El encuentro, organizado por Nueva Economía Fórum, tendrá lugar solo dos semanas después de que su rival en las urnas, Ángela de Miguel, que cuenta con el respaldo del presidente de CEOE, Antonio Garamendi, prometiera una Cepyme más fuerte y denunciara el “abandono” que sienten las empresas de pequeño y mediano tamaño tras estos años de gestión de Cuerva. La presidenta de la patronal en Valladolid negó que hubiera producido una división interna de la patronal y sostuvo que no era una elección entre personas sino entre proyectos, resumiendo el suyo en conseguir una Cepyme “más fuerte, más unida y más útil”.

El empresario granadino también tiene muy claro el impulso que quiere darle a la organización en los próximos cuatro años, pese a sacar pecho del rol que ha jugado Cepyme en el último periodo. Así lo refleja el programa electoral consultado por *elEconomista.es*, vertebrado en torno a nueve compromisos y en el que se pone el acento en la mejora de los procesos internos de rendición de cuentas, participación y el giro a un sistema de voto secreto sin posibilidad de delegación.

Cuerva comparte con de Miguel un diagnóstico pesimista sobre el clima de “intervencionismo, sobre-regulación, con exceso de cargas impositivas y laborales y costes burocráticos” en el que opera actualmente la empresa. Por ello recoge como primer pilar de su propuesta para conducir la patronal hasta 2028 la defensa de la libertad empresarial, punto en el que se compromete a “combatir los ataques injustificados a las empresas y defender con total firmeza nuestra actividad y aportación al progreso de la sociedad” en alusión a los comen-



El presidente de Cepyme, Gerardo Cuerva. ANA MORALES

Cuenta atrás para las elecciones, sin vistas de un acuerdo de lista única

Cepyme celebra las elecciones para elegir quién presidirá la organización los próximos cuatro años el 20 de mayo, por lo que este lunes supone el cominezo de la cuenta atrás con la convocatoria oficial de la Asamblea Electoral. A la espera de ver si finalmente se formaliza una tercera candidatura, diferentes voces de la patronal insisten en su voluntad de cerrar una candidatura única para evitar que los empresarios tengan que enfrentarse en las urnas. Cuerva se ha mostrado abierto a esta posibilidad, si bien, los mediadores se quedan

sin margen para conseguir formar una lista de consenso antes de la votación. En los últimos meses, se ha planteado la posibilidad de que Cuerva encabezara una candidatura y que después de un año diera el relevo a personas más próximas a Antonio Garamendi, este también le ofreció en primer lugar dar un paso al lado y ocupar una vicepresidencia internacional de CEOE, sin embargo, el patronal de Cepyme lo rechazó y las fuentes consultadas señalan que a día de hoy el líder de CEOE ya no tiene intención de llegar a un acuerdo.

tarios vertidos desde la izquierda del PSOE y el Consejo de Ministros a empresarios con nombres y apellidos. Una labor que quiere llevar a cabo en “coordinación con CEOE” pero reservando una “voz propia” a la organización de las pymes.

El presidente de Cepyme también hace una alusión expresa a la democracia interna de la organización, después de que su propuesta de cambiar el sistema de voto para eliminar la posibilidad de delegarlo indefinidamente y homoloxarlo al que utilizan ATA o CEOE sacase a la luz la división interna de la patronal. El Comité Ejecutivo votó en sentido contrario de la Junta Directiva sobre esta modificación del régimen interno, lo que llevó a algunos representantes a amenazar con recurrir la decisión a los tribunales y a que Cuerva propusiese

posponer su aplicación a las próximas elecciones, dado que todavía tiene que ser refrendado por la Asamblea General.

Frente a este clima en el que se han denunciado presiones por parte de la cúpula de CEOE y el uso de la “guerra sucia”, Cuerva aboga por generar canales para que todas las pymes que conforman la organización tengan una participación activa en la toma de decisiones, introducir mecanismos de “buena gobernanza interna” que velen por un comportamiento ético de todos los miembros y reforzar la transparencia, con rendición de cuentas ante organismos independientes. Y afianzar los mencionados cambios en el modo de votar en las elecciones.

En el plano institucional, defiende una negociación colectiva “no intervenida” después de años en los que se ha mostrado especialmente crítico con las subidas del Salario Mínimo Interprofesional (SMI), de cotizaciones sociales en el marco de la reforma del sistema público de pensiones o aspectos de la reforma laboral retocados en normas posteriores. En algunas ocasiones estas materias han marcado una discrepancia de criterio con CEOE, pero en la mayoría de ellas las organizaciones han mostrado un rechazo unánime, como es la reducción de la jornada laboral que el Ministerio de Trabajo enviará al Congreso de los Diputados mañana o la modificación de la representación de las organizaciones empresariales en diferentes órganos, como la Comisión Consultiva Nacional de Convenios Colectivos, el Consejo Económico y Social o en un futuro, las mesas de diálogo social.

En el programa también apuesta por hacer de Cepyme una plata-

Defiende cambiar el sistema de voto para favorecer la democracia interna de la patronal

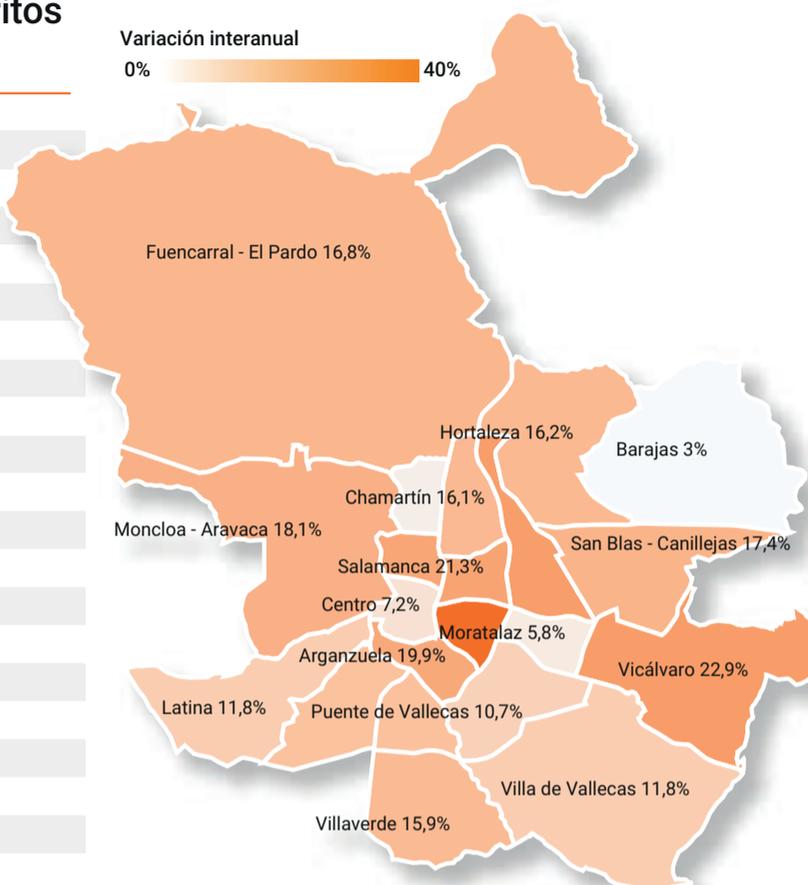
forma para que las pequeñas y medianas empresas adquieran las competencias necesarias para su digitalización e internacionalización, en un momento especialmente complicado por las tensiones dictadas por Donald Trump en el comercio internacional. En la misma línea, plantea desarrollar estrategias específicas para responder a las necesidades de los diferentes sectores en lugar de quedarse en “las grandes políticas y asuntos transversales”, sin detallar su enfoque.

No obstante, el presidente de Cepyme incide en la postura que cree necesario adoptar frente a las políticas del Gobierno central que en una entrevista reciente con este periódico denominaba como “hostil” y se compromete a defender una rebaja de los costes que a día de hoy “ahogan” a las pymes.

Precio de la vivienda en Madrid por distritos

	Abril 2025 (euros/m ²)	Variación mensual	Variación interanual
Barrio de Salamanca	10.434 €	2,9%	21,3%
Chamberí	8.895 €	5,5%	20,6%
Retiro	8.504 €	2,5%	36,4%
Centro	7.381 €	2,1%	7,2%
Chamartín	7.205 €	1,2%	16,1%
Moncloa - Aravaca	6.437 €	1,3%	18,1%
Arganzuela	5.746 €	2,6%	19,9%
Tetuán	5.389 €	4,3%	4,9%
Barajas	5.226 €	2,2%	3,0%
Hortaleza	5.191 €	-0,7%	16,2%
Fuencarral - El Pardo	5.121 €	-0,7%	16,8%
Ciudad Lineal	4.640 €	6,3%	22,6%
Moratalaz	3.637 €	7,5%	5,8%
Vicálvaro	3.558 €	-1,9%	22,9%
San Blas	3.555 €	6,2%	17,4%
Latina	3.210 €	3,0%	11,8%
Carabanchel	3.095 €	1,1%	14,2%
Villa de Vallecas	2.937 €	5,9%	11,8%
Usera	2.818 €	5,2%	14,5%
Puente de Vallecas	2.724 €	3,2%	10,7%
Villaverde	2.303 €	2,2%	15,9%

Variación interanual
0% 40%



Fuente: Fotocasa.

elEconomista.es

prar casa, solo superada por San Sebastián (6.789 euros/m²).

La mayor subida en 19 años

El valor de las casas se incrementó un 1,8% en tasa mensual en abril, y un 11,7% frente al mismo mes de 2024. Así lo revela el último Índice Inmobiliario Fotocasa, que sitúa el repunte anual como el más alto de los últimos 19 años.

En apenas un año, el precio medio por metro cuadrado se ha encarecido en 265 euros, pasando de los 2.269 euros/m² de hace un año a los actuales 2.534 euros/m². Este fuerte ascenso marca un hito en el comportamiento del mercado residencial español.

“El mercado de la vivienda en España está experimentando su mayor transformación en la última década. Factores macroeconómicos, geopolíticos y legislativos están redefiniendo su evolución. A esto se suma el desequilibrio estructural entre oferta y demanda, que ejerce una fuerte presión alcista sobre los precios. Aunque aún estamos un 15% por debajo de los máximos históricos, el ritmo actual de encarecimiento no tiene precedentes”, señala María Matos, directora de Estudios y portavoz de Fotocasa.

Sólo cuatro distritos de la capital española tiene precios inferiores a los 3.000 euros/m²

La vivienda en las zonas más caras de Madrid sube hasta un 36% en solo un año

El valor de las casas de la capital subió un 14,4% anual en abril, hasta los 5.936 euros/m²

L. T. MADRID.

Madrid consolida su posición como uno de los mercados residenciales más tensionados del país, con una demanda robusta y una oferta cada vez más menguante. El precio de la vivienda alcanzó los 5.936 euros/m² a cierre de abril, lo que supone un incremento del 1,4% respecto al mes anterior y una subida interanual del 14,4%. Sin embargo, las zonas más exclusivas superaron ampliamente el ritmo de subidas en el último año, llegando hasta el 36%.

Así lo revela el último Índice Inmobiliario de Fotocasa, que detalla que la tendencia al alza de precios

se extendió a todos los distritos de Madrid. Retiro lideró las subidas interanuales, con el 36,4%, aunque también destacaron los incrementos del histórico Barrio Salamanca (21,3%) y del castizo Chamberí (20,6%). Las casas se encarecieron prácticamente al mismo ritmo en Arganzuela (19,9%) y Moncloa - Aravaca (18,1%).

Las subidas también fueron de doble dígito en los distritos de Fuencarral - El Pardo (16,8%), Hortaleza (16,2%), Chamartín (16,1%) y Villaverde (15,9%). En cambio, los incrementos más moderados del último año tuvieron lugar en Tetuán (3%) y Moratalaz (5,8%).

Barrio Salamanca es la zona más cara de la ciudad, superando los 10.400 euros/m²

En cuanto a los precios absolutos, El Barrio de Salamanca se mantiene como el distrito más exclusivo de la capital, con un precio medio récord de 10.434 euros/m², seguido por Chamberí (8.895 euros/m²), Retiro (8.504 euros/m²), Centro (7.381 euros/m²) y Chamartín (7.205

euros/m²). También superan la media de la ciudad los distritos de Moncloa - Aravaca (6.437 euros/m²), Arganzuela (5.746 euros/m²), Tetuán (5.389 euros/m²), Hortaleza (5.191 euros/m²) y Fuencarral - El Pardo (5.121 euros/m²).

A pesar de los elevados precios, hay cuatro distritos que no superan los 3.000 metros/m². El más accesible es Villaverde, donde comprar una casa cuesta una media de 2.303 euros/m². Las otras zonas más baratas de la capital son Puente de Vallecas (2.724 euros/m²) y Usera (2.818/m²) y Villa de Vallecas (2.937 euros/m²). Madrid es la segunda ciudad más cara del país para com-

prar casa, solo superada por San Sebastián (6.789 euros/m²).

Por comunidades autónomas, 16 territorios registraron subidas interanuales, y en ocho de ellas los incrementos fueron superiores al 10%. Ese grupo está liderado por Comunidad Valenciana (24,8%), Baleares (22,2%), Región de Murcia (19,1%), y Andalucía (15,4%).

Las regiones con los precios más altos son Baleares (4.907 euros/m²) y Comunidad Madrid (4.624 euros/m²), ambas por encima de la barrera de los 4.000 euros. En el otro extremo, las más asequibles son Extremadura (1.220 euros/m²) y Castilla-La Mancha (1.191 euros/m²).

Las casas se encarecen un 35% en diez años y están a un 6% de máximos

Sólo alcanzó y superó los 2.000 euros/m² durante la burbuja inmobiliaria

elEconomista.es MADRID.

El precio de la vivienda se ha encarecido cerca de un 35% en la última década, prácticamente lo mismo que lo ha hecho desde los mínimos que registró tras el pinchazo de la burbuja inmobiliaria. En concreto, el metro cuadrado ha pa-

sado de costar 1.463 euros a finales de 2014 a 1.972 euros a cierre de 2024. Sin embargo, cabe destacar que en esta década el IPC general se ha incrementado en torno a un 24%, según el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Los datos del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana revelan que en solo cinco años el precio de la vivienda se incrementó un 19%. En concreto, en el cuarto trimestre de 2019, antes de la pandemia de coronavirus, registró un precio me-

dio de 1.653 euros/m². Por su parte, el IPC subió cerca de un 34% en 5 años. Desde el confinamiento decretado por el estallido de la covid-19 en España, la vivienda ha visto crecer su valor un 20% de media.

En los últimos 20 años, los datos que maneja el Ministerio sitúan la subida de precios en el 22% (el IPC general ha subido un 52% desde entonces). Además, desde el año en el que se inicia la serie histórica del Ministerio para esta estadística, que arranca en 1995, el precio de la vi-

vienda se ha casi triplicado, ya que a cierre de dicho año rozaba los 693 euros/m², mientras que el IPC ha crecido un 98%.

De acuerdo con esta estadística oficial, los precios de la vivienda solo superaron los 2.000 euros/m² entre 2007 y 2008, coincidiendo con la burbuja inmobiliaria. Así, desde el máximo que se registró en un trimestre, en el primero de 2008 con 2.101,4 euros, el precio de la vivienda está un 6% por debajo. Si nos remontamos a los mínimos tras el

pinchazo de la burbuja (1.455,8 euros en el tercer trimestre de 2014), el precio ha subido un 35,4% desde entonces.

Por tipo de vivienda, el precio de las que tenían hasta cinco años de antigüedad se incrementó un 34% en los últimos cinco, y un en la última década, y un 20,5% en el último lustro. Por su parte, la casas de más de cinco años rozaron los 2.000 euros/m² (1.962 euros), el 35% más que hace diez años y el 19% por encima de hace cinco.

En momentos decisivos,
confía en el líder en información económica

Guía práctica campaña de la **RENTA 2024** de **elEconomista.es**



Todo lo que necesitas saber sobre **plazos, novedades, recomendaciones** y casos para presentar tu declaración de la renta 2024

- ✓ Las novedades más destacadas para la **declaración de los autónomos**
- ✓ Nuevo sistema para rectificar las **declaraciones con errores ya enviadas** a la Agencia Tributaria
- ✓ **El coche eléctrico** se convierte en una de las deducciones más atractivas
- ✓ **Los planes de pensiones de empresa** han mejorado su tratamiento fiscal
- ✓ Cambios a tener en cuenta en los ahorros fiscales por el **arrendamiento de vivienda**
- ✓ Sepa como queda este año el **Impuesto sobre el Patrimonio en las distintas CCAA**

Todo el contenido en www.eleconomista.es/especiales





El ministro de Economía, Carlos Cuerpo, y el comisario de Economía, Valdis Dombrovskis. UE

España se desmarca de los 12 países que flexibilizan las reglas fiscales para Defensa

Moncloa pospone la decisión “a los próximos meses” aunque el plazo terminara en abril

Lidia Montes BRUSELAS.

Los Estados miembro han reaccionado al plan formulado por Bruselas para conjurar el Rearme de Europa, ante la amenaza de Rusia y el cambio de reglas de juego en el tablero internacional que ha propiciado la llegada de Donald Trump al Ejecutivo estadounidense. Una de las propuestas que ponía sobre la mesa la Comisión Europea era la posibilidad de suspender las reglas fiscales a nivel nacional para aupear el gasto en defensa. La medida ha suscitado una buena acogida, con 12 países comunitarios que se han sumado a la iniciativa. Una decisión de la que se ha descolgado, por el momento, España.

La defensa era uno de los temas pendientes que se han convertido en prioritarios en la recién iniciada segunda legislatura de Ursula von der Leyen. El cambio de man-

dos en la Casa Blanca ha dejado tanto a Ucrania como a los países de la UE sin garantías a las que atenerse desde Estados Unidos. Encima, el que es el principal proveedor armamentístico del bloque comunitario, tensa las relaciones con Bruselas también en materia comercial. Por lo que la Comisión Europea ha dispuesto una batería de medidas para dar alas a la estrategia de Defensa con el horizonte puesto en 2030.

A cierre de abril, cuando terminaba el plazo para activar la cláusula de escape a nivel nacional, doce Estados miembro habrían solicitado al Ejecutivo comunitario desplegar esta medida. Bélgica, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Alemania, Grecia, Hungría, Lituania, Portugal, Eslovaquia y Eslovenia han remitido a la Comisión Europea sus respectivas peticiones para suspender las reglas fiscales a

Alemania, Portugal, Grecia o Bélgica han pedido la activación de la cláusula nacional de escape

nivel nacional y que no se apliquen al incremento de las partidas de Defensa.

Sin embargo, España todavía continúa recelosa de sumarse a tal iniciativa. Lo cierto es que sus elevados niveles de deuda y de déficit podrían suponer un desafío si Moncloa decide acogerse a la suspensión de las reglas fiscales a nivel nacional. Supondría destinar gasto nacional a la partida de Defensa, si bien la cláusula general de escape para lo que sirve es para que este incremento de financiación no com-

pute a la hora de calcular los niveles de déficit.

La pasada semana, el ministro de Economía, Carlos Cuerpo, descartaba que Madrid hubiera tomado alguna decisión en este sentido, tras ser preguntado por si España recurriría a esta fórmula. La fecha límite del 30 de abril, decía, es orientativa. “La Comisión Europea ya ha señalado que se podrá, para aquellos que lo requieran, pedir la activación de la cláusula también más adelante”, explicaba. Aunque desde la Comisión Europea apuntaban que ese plazo se complicaría si se ajustaba a finales de mayo.

La decisión por parte de España, apuntaba Cuerpo, “no está tomada todavía”. El plan de Moncloa es valorarlo “a lo largo de los próximos meses”, aseguró el titular de Economía. En todo caso, el Gobierno ve con buenos ojos que Bruselas conceda esta flexibilidad a los Es-

tados miembro si bien, desde el primer minuto, ha venido reclamando que la Comisión Europea disponga instrumentos a nivel comunitario. En su última reunión de ministros de Economía de la UE, Cuerpo pedía la creación de un instrumento con aportaciones nacionales y emisión de deuda conjunta europea. Una propuesta, la de la mutualización de la deuda, que rechazan Alemania y Países Bajos.

Si bien la OTAN establecía que los aliados debían llegar a un nivel de gasto en Defensa del 2% del PIB, España no ha cumplido todavía con tal requisito. Y mientras la Alianza Atlántica ha elevado tal tasa hasta el umbral del 3%, el Ejecutivo español trabaja por alcanzar todavía el 2%. El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, anunciaba en abril una inversión “relevante” de 10.471 millones de euros adicionales para llegar del 1,4% del PIB en este sector en 2024, al 2% en 2025. Todo ello se

Los Estados con alta deuda, como Francia e Italia también se muestran reacios

hará “sin subir impuestos, sin tomar un céntimo de la inversión en el Estado del bienestar y sin incurrir en un mayor déficit público”.

Los altos niveles de déficit y deuda resultan ser un condicionante a la hora de que los países se acojan a esta medida. Más allá de España, otros Estados miembro como Francia o Italia se desmarcan también de esta flexibilización de las reglas fiscales.

Lo que planteaba Bruselas, como parte de la activación de la cláusula general de escape, es que los Estados miembro pudieran incrementar el gasto en Defensa hasta un máximo del 1,5% del Producto Interior Bruto (PIB) sin que compute para la activación del procedimiento por déficit excesivo, es decir, el procedimiento sancionador de la UE para los que superen niveles del 3%. Todo ello en un plazo límite fijado hasta 2028.

Bruselas niega una oferta a EEUU para solucionar la guerra comercial

Asegura que se mantiene un diálogo y que se podría llegar a un acuerdo

Agencias BRUSELAS.

La Comisión Europea rechazó que haya hecho ninguna oferta por el momento a Estados Unidos para poner fin a la guerra de aranceles iniciada por el presidente estadounidense, Donald Trump.

“En estos momentos no se ha he-

cho ninguna oferta formal a Estados Unidos. Lo que ha sucedido hasta la fecha es que hemos debatido las áreas en las que, por nuestra parte, creemos que podríamos llegar a un acuerdo”, indicó el portavoz comunitario de Comercio, Olof Gill, durante la rueda de prensa diaria del Ejecutivo comunitario.

Insistió en que en la UE están “plenamente comprometidos con las conversaciones con Estados Unidos” y en que “una solución negociada sigue siendo nuestro resulta-

do claro y preferido”.

“No vamos a comentar pormenorizadamente las negociaciones en curso, pero estamos absolutamente decididos a llegar a acuerdos con Estados Unidos que beneficien a ambas partes”, apuntó.

Gill respondió así preguntado por una entrevista concedida por el comisario europeo de Comercio, Maros Sefcovic, al diario *Financial Times*, en la que se refirió a la posibilidad de que la Unión Europea (UE) aumente las compras de productos

estadounidenses en 50.000 millones de euros para resolver el “problema” de la relación comercial.

“Si lo que estamos considerando como un problema en el déficit es de 50.000 millones de euros, creo que realmente podemos... resolver este problema muy rápidamente a través de las compras de gas natural licuado (GNL), a través de algunos productos agrícolas como la soja, o en otras áreas”, dijo Sefcovic.

El portavoz comunitario aseguró que el comisario dijo “claramen-

te que hay áreas en las que podríamos, no que vayamos a, mirar una mayor cooperación con EEUU”.

Recalcó que “esto es totalmente coherente con lo que la Comisión Europea ha estado diciendo desde que el presidente Trump ganó las elecciones ya en noviembre”. Así, recordó Bruselas podría considerar áreas como la energía –en particular el GNL–, algunos productos agrícolas como la soja, donde podría haber un buen potencial para aumentar las importaciones.

Economía

Los ingresos fiscales de China caen un 3,5% y denotan la ralentización del PIB

El aumento del IPC industrial y las deducciones fiscales acortaron los ingresos hasta marzo

Carlos Asensio MADRID.

El avance de la economía china ha sorprendido fuertemente en el arranque de año. Así, en el primer trimestre el PIB alcanzó un impulso del 5,4% –más de lo esperado incluso por el Gobierno de Xi Jinping– pero, a pesar de este buen desempeño de la economía del gigante asiático, los ingresos fiscales cayeron un 3,5% en este mismo período, según los datos del Ministerio de Finanzas chino.

Según explicaron desde el departamento de las cuentas públicas, esta caída en los ingresos se produjo por dos factores clave: la caída de los precios al productor y las exenciones fiscales en los impuestos que repercuten a las empresas, entre ellos, las deducciones por gastos en I+D, las tasas a las Pymes y las exenciones del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).

Actualmente, China presenta un difícil equilibrio fiscal entre ingresos y gastos. Según los datos del Ministerio, hasta marzo se produjo una caída interanual del 1,1%, hasta los seis billones de yuanes (unos 723.000 millones de euros). Por otro lado, el gasto se incrementó un 4,2% debido al impulso de estímulos fiscales que está llevando a cabo el Gobierno para impulsar el crecimiento económico en medio de este gran cambio global. Para compensar, los ingresos no tributarios, como multas y tarifas administrativas, aumentaron un 8,8%.

En los tres primeros meses de 2025, los ingresos fiscales del gigante asiático experimentaron una caída del 2,4%, principalmente por la bonificación del IVA a las empresas que realizaban inversiones en infraestructuras. Las administraciones locales incrementaron el gasto para servir de impulso al crecimiento económico y eso hizo que las empresas empezasen a invertir

**Xi Jinping, presidente de China.** REUTERS

en infraestructuras. Y, en el conjunto del año pasado, los ingresos fiscales cayeron un 3,4% hasta los 17,5 billones de yuanes.

Por aquel entonces, el viceministro de Hacienda, Liao Min, confir-

mó a los medios en rueda de prensa que esta caída se debió a “una base comparativa más alta” con respecto al ejercicio anterior y “a los incentivos fiscales para apoyar a las empresas”. Una tendencia que se

sigue repitiendo un año después.

Este claro descalabro entre los ingresos y los gastos dificulta claramente el objetivo de crecer “alrededor del 5%” que se ha vuelto a marcar Pekín este año. Máxime cuando está en medio de una guerra arancelaria con los Estados Unidos, con un consumo interno completamente debilitado que alimenta las presiones deflacionarias y un incremento de la deuda.

Los ingresos fiscales son la principal fuente de alimento de los Presupuestos Públicos Generales (PGG), el mayor de los cuatro presupuestos del sistema fiscal chino. El año pasado representaron el 80% de los ingresos del PGG.

Durante el primer trimestre, uno de los descensos más pronunciados

se produjo en el impuesto sobre la renta de las empresas, el cual aportó el 23% del total de los ingresos fiscales y experimentó una baja del 6,8% en comparación con el mismo período del año anterior. En contraste, otros tributos clave como el IVA, el impuesto al consumo y el impuesto sobre la renta de personas físicas registraron incrementos del 2,1%, 2,2% y 7,1%, respectivamente.

Aunque las devoluciones del IVA y la reducción del impuesto sobre sociedades influyeron en la disminución de los ingresos fiscales durante el primer trimestre, estas medidas no bastan para explicar totalmente la discrepancia entre el aumento del PIB y la caída de la recaudación. Una parte importante de esta diferencia radica en la metodología utilizada para calcular el PIB.

La Oficina Nacional de Estadísticas calcula el PIB en términos reales ajustados a la inflación, mientras que el Ministerio de Finanzas informa los ingresos fiscales a precios corrientes, que reflejan los pre-

China se sale por primera vez en tres décadas de la disciplina fiscal y sube el déficit al 4%

El consumo mejoró pero las medidas resultan insuficientes ante los aranceles

La inversión, el consumo y la producción industrial sacaron músculo en enero y febrero, lo que demuestra que la economía se ha mantenido resiliente, aunque todavía demanda más estímulos ante la guerra arancelaria desencadenada por el presidente de los Estados Unidos, Donald Trump, que amenaza el crecimiento. El enfoque de estímulo al consumo de septiembre parece que hizo su efecto. Las ventas minoristas registraron su mejor lectura desde el mes de octubre. En concreto, se incrementaron un 4% con respecto al año anterior.

Xi posterga sus estímulos fiscales ante la guerra comercial de Trump

Agencias MADRID.

China avanza con sus planes de estímulo de este año pero está postergando nuevas medidas mientras intenta mantener la compostura, apostando a que Washington será el primero en ceder en una prolongada guerra comercial.

El órgano de toma de decisiones de élite del Partido Comunista, el Politburó, se comprometió el viernes a apoyar a las empresas y los

trabajadores más afectados por los aranceles estadounidenses de tres dígitos sobre los productos chinos, pero no llegó a anunciar un gasto deficitario adicional.

La decisión de retener estímulos adicionales decepcionó a los inversores, lo que provocó una caída del 3% en las acciones inmobiliarias chinas el lunes, a pesar de los esfuerzos oficiales para calmar las preocupaciones del mercado sobre una fuerte caída del crecimiento

económico provocado por la guerra arancelaria.

Pekín ya está aplicando una estrategia de estímulo más intensa, que puede mantener durante los próximos meses para mitigar el dolor de perder, al menos temporalmente, a su mayor cliente, dijeron analistas y asesores políticos.

La falta de nuevos estímulos no indica una capitulación en sus altas ambiciones de crecimiento este año (que igualan el crecimiento

del año pasado de alrededor del 5%) sino una estrategia para permanecer flexible en medio de la guerra arancelaria con la administración del presidente Donald Trump.

“Es simplemente demasiado pronto para que Pekín apueste todo”, dijo Larry Hu, economista jefe para China en Macquarie.

Es mucho más fácil para Trump retractarse de su amenaza arancelaria que para Pekín de su anuncio de estímulo. Además, los responsa-

bles políticos podrían anunciar nuevos estímulos a lo largo de las próximas semanas o meses.

China ya ha adelantado la implementación de sus planes de estímulo para 2025 y eso continuará, dijo el economista de Macquarie.

La caída de los ingresos es palpable y China ha aumentado su objetivo de déficit este año al 4%, algo insólito en una economía que nunca rebasó el límite del 3% del PIB.

Europa, atrapada entre EEUU y Rusia



Análisis

Jorge Cachinero

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

El gobierno del presidente Donald J. Trump (DJT) reconoce que la era posterior a la caída del muro de Berlín ha concluido y que el mundo dejó de ser unipolar y de estar bajo la hegemonía indisputada de Estados Unidos (EEUU).

Aquel entorno geoestratégico fue sustituido por un planeta multipolar en el que existen algunas grandes potencias.

EEUU está adaptándose a toda velocidad tras realizar un diagnóstico tan realista porque lo que permanece inmutable es la necesidad de proteger sus intereses, de alcanzar sus objetivos nacionales y de garantizarse la máxima seguridad posible.

EEUU no puede promover su agenda internacional mediante la coerción de otros países como hacía desde 1945 y quiere retornar a una situación anterior en la que el equilibrio entre el poder y los intereses de otras potencias facilitaba la protección de los suyos.

La diplomacia es crítica en el contexto actual, especialmente, entre países que cuentan con capacidades nucleares, porque, si no se alcanzara el equilibrio deseado, el resultado sería devastador para el ser humano en caso de una confrontación directa entre aquellos.

EEUU necesita reeducarse rápidamente para recuperar los recursos y las habilidades que son propias del ejercicio sobrio y profesional de la diplomacia.

Europa se encuentra en una situación delicada ante este cambio del paradigma tradicional de la relación transatlántica, en el que disfrutaba de una posición central en la formulación de la política exterior estadounidense.

EEUU cambiará ese vínculo transatlántico profundamente porque no cuenta con las competencias para hacer frente a Rusia y a China al mismo tiempo, máxime cuando la hostilidad simultánea hacia ambas naciones las ha acerca-



ALAMY

do más de lo que nunca estuvieron.

El riesgo para Europa es que EEUU la relegue a un tercer o un cuarto lugar en sus prioridades, ya que Washington no puede permitirse el lujo de seguir siendo el subcontratista de la seguridad europea.

Bruselas se equivoca en cómo está conduciendo su interlocución con Moscú

La economía estadounidense no puede sostener más el modelo unipolar y no tiene los recursos para proveer de medios militares ilimitados al continente europeo.

Europa se equivoca en cómo está conduciendo su interlocución con Moscú, ya que

EEUU necesita una distensión de sus relaciones con esta porque no puede ni enfrentarse simultáneamente a China y a Rusia, ni separar una de la otra.

La confianza de Rusia en Europa está rota después de que experimentara cómo los Acuerdos de Minsk sobre Ucrania no fueron más que un ardid para que los europeos ganaran tiempo y volvieran al asalto de la existencial frontera occidental rusa con la ayuda de EEUU. Algunos dirigentes del Viejo Continente no quieren que Rusia participe en la definición de los asuntos clave de la arquitectura de seguridad europea y no tienen ningún interés en forjar acuerdos con Moscú sobre estas materias.

La obsesión por mantener a Rusia fuera de la defensa europea o por no reconocerle sus intereses o sus necesidades de protección es una receta para el desastre.

EEUU no comparte esta política y detecta serios problemas en su relación con muchos líderes europeos, que están enrocados en su

discurso de comparación de Putin con Hitler y de atribuir las ambiciones expansionistas de este a aquel.

El reto del gobierno de DJT para que Europa cambie su comportamiento es formidable.

La coalición de los indispuestos y Bruselas no facilitan la comunicación con Washington, cuando reiteran que sus objetivos sobre Ucrania son que Rusia regrese a las fronteras de 1991 y pague reparaciones a Kiev y que sus líderes sean juzgados.

Este fin es inalcanzable para Europa porque no cuenta con los medios para forzar una capitulación de Rusia de ese estilo como conclusión a la guerra en Ucrania, especialmente, cuando esta la ganó Moscú y la perdieron Kiev y la Alianza Atlántica.

Asimismo, si el gobierno de DJT dedujese que Europa estuviera sabotando la iniciativa de paz estadounidense en Ucrania, las decisiones que tomara EEUU podrían ser muy duras para el continente europeo.

La economía portuguesa retrocede un 0,5 % hasta marzo

La deuda pública de Portugal se sitúa en el 96,3% del PIB tras un incremento de 1,4 puntos porcentuales

Agencias MADRID.

La economía portuguesa cayó un 0,5 % en volumen en el primer trimestre de 2025 en comparación con los tres últimos meses de 2024, tras un crecimiento de 1,4 % en el trimestre anterior, según datos preliminares publicados este viernes por el Instituto Nacional de Estadística (INE) luso.

La entidad estadística explicó en un comunicado que la contribución de la demanda externa líquida a la variación en cadena fue negativa, mientras que la demanda interna

presentó una contribución “nula”, tras haber sido positivos ambos valores en el trimestre anterior. Por otro lado, el producto interno bruto (PIB) luso registró una variación interanual en volumen del 1,6 % en el primer trimestre de 2025, tras un crecimiento del 2,8 % en el trimestre precedente.

Según la estimación del INE, la contribución positiva de la demanda interna a la variación interanual del producto interno bruto (PIB) disminuyó entre enero y marzo, “como consecuencia de la desaceleración del consumo privado”. La contribución negativa de la demanda externa líquida fue “más acentuada”, reflejando la desaceleración de las exportaciones de bienes y servicios.

Por su parte, la deuda pública de Portugal se situó en el 96,3 %



El presidente de Portugal. EP

del Producto Interior Bruto (PIB), lo que representa un aumento de 1,4 puntos porcentuales respecto al cierre del año anterior, según datos preliminares publicados este viernes por el Banco de Portugal.

Esta es la primera subida desde el segundo trimestre de 2024, de acuerdo al banco central luso, y se produce después de que al cierre del año pasado se lograra el ratio más bajo en 14 años, del 94,9 % del PIB.

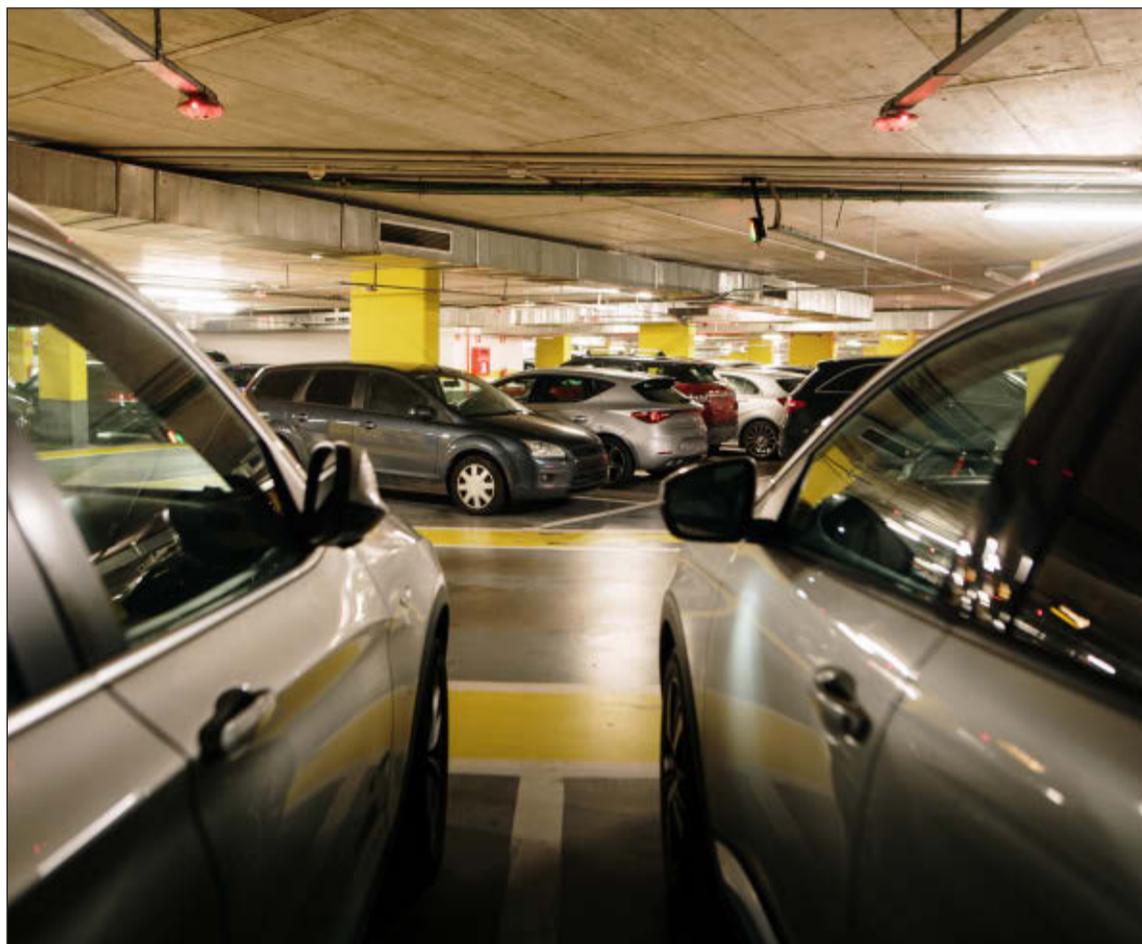
En lo que respecta al mes de marzo, la deuda pública, bajo los criterios de Maastricht, aumentó en 1.000 millones de euros, hasta los 278.300 millones de euros. Esta variación refleja “sobre todo” el aumento de los certificados de ahorro (700 millones de euros más),

de los títulos de deuda (200 millones de euros más) y los préstamos (100 millones de euros), según el Banco de Portugal.

Los activos en depósitos de las administraciones públicas alcanzaron los 18.800 millones de euros, lo que representa un aumento de 1.300 millones de euros respecto a febrero. Deducida de esos depósitos, la deuda pública disminuyó en 200 millones de euros, hasta los 259.500 millones de euros.

El Instituto Nacional de Estadística (INE) luso publicó también este viernes que, según sus estimaciones, la economía portuguesa cayó un 0,5 % en volumen en el primer trimestre de 2025 en comparación a los tres últimos meses de 2024, tras un crecimiento de 1,4 % en el trimestre anterior.

Normas & Tributos



Vista parcial de un parking privado subterráneo con vehículos aparcados. ISTOCK

La disolución de una comunidad está sujeta al IVA aunque siga la actividad

El TS define cuándo la adjudicación de activos está sujeta al impuesto. Un voto particular considera que esta doctrina resulta contraria al Derecho de la UE

Xavier Gil Pecharromán MADRID.

El Tribunal Supremo, en sentencia del 7 de abril de 2025, dictamina que la adjudicación de bienes (o cuotas de participación) realizada tras la disolución y liquidación de una comunidad de bienes que ha sido sujeto pasivo del IVA, constituye una entrega de bienes sujeta a este impuesto. Esto se aplica incluso si la actividad económica de la comunidad, como el arrendamiento de plazas de aparcamiento, continúa siendo desarrollada por los comuneros tras la disolución.

No obstante, la sentencia precisa que esta operación podría no estar gravada si se considera una transmisión de una unidad económica autónoma, según el artículo 71º de la Ley del IVA, que transpone el artículo 19 de la Directiva IVA. Este precepto busca facilitar la transmisión de empresas o partes de ellas, estableciendo que los elementos transmitidos deben ser suficientes para que el adquirente pueda desarrollar una actividad económica autónoma por sus propios medios.

En este caso, el magistrado ponente, Merino Jara, examinó si la adjudicación de las plazas de garaje arrendadas constituía una unidad económica autónoma. La Administración argumentaba que solo se transmitieron los inmuebles arrendados y los contratos, pero no

una estructura organizativa y funcional que permitiera considerarlo como tal.

La Sala rechaza la visión de la Audiencia Nacional, que consideraba que, si la Administración admitía que la titularidad y el arrendamiento permitían considerar a la comunidad como empresario, esos elementos debían ser suficientes para constituir una unidad económica autónoma del transmitente. El Supremo, en cambio, se remite al artículo 71º b) de la LIVA, que exclu-

Se considera una 'mera cesión de bienes' a efectos del artículo 71ºb) de la Ley del IVA

ye de la no sujeción la mera cesión de bienes realizada por empresarios cuya única condición deriva del arrendamiento de bienes. Se considera así tal la transmisión de bienes arrendados sin una estructura organizativa (material y humana) que permita considerarla unidad económica autónoma.

Esaú Alarcón, abogado tributarista y socio de Gibernau Abogados, explica que, en este caso, se considera que la escritura de disolución

y adjudicación reflejaba la transmisión exclusiva de los bienes inmuebles arrendados, sin la necesaria estructura organizativa y funcional. Por lo tanto, se trató de una *mera cesión de bienes* a efectos del artículo 71º b) de la Ley del IVA.

El magistrado Merino Jara recuerda que el concepto de entrega de bienes en el IVA es un concepto autónomo del Derecho de la UE, plasmado en el artículo 14.1 de la Directiva 2006/112/CE.

La sentencia cuenta con un voto particular del magistrado Navarro Sanchís, quien fue designado ponente, pero renunció al discrepar de la mayoría. Argumenta que la sentencia se aparta de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) y de la propia doctrina del TS sobre la noción de unidad económica autónoma. Sostiene que, si la comunidad era considerada empresario por la Administración debido al mero arrendamiento de los garajes, esos mismos bienes eran suficientes para constituir una unidad económica autónoma para el transmitente. Así, al transmitirse a los comuneros que continuaron la actividad sin alteración patrimonial, debería haberse aplicado la no sujeción.

@ Más información en www.eleconomista.es/ecoley

El Tribunal Supremo limita la prohibición de compensar deudas de las concursadas

No se aplica a cantidades posteriores a la declaración de concurso por contratos de tracto sucesivo

X. G. P. MADRID.

El Tribunal Supremo, en su sentencia del 8 de abril de 2025, ha establecido que la prohibición de compensar deudas una vez declarado el concurso, regulada en el artículo 58 de la Ley Concursal (LC), no se aplica a las cantidades posteriores a la declaración de concurso que surgen de un contrato de tracto sucesivo.

El magistrado ponente, Sancho Gargallo, argumenta que en estos casos no se trata de una "compensación" propiamente dicha en el sentido del artículo 58 de la LC, sino de un "mecanismo de liquidación de créditos y deudas surgidas de una misma relación contractual", que no está afectado por dicha prohibición.

Esta doctrina, ya apuntada en la sentencia de 5 de marzo de 2019, se extiende ahora a los casos en que la relación contractual no se ha resuelto, y es especialmente aplicable a los contratos de tracto sucesivo. En este tipo de contratos, las prestaciones son susceptibles de aprovechamiento independiente, satisfaciendo cada prestación singular el interés de ambas partes durante el periodo correspondiente, independientemente de las prestaciones pasadas o futuras del mismo contrato, como se recordaba en la sentencia 510/2013, de 25 de julio.

En consecuencia, el Tribunal Supremo determina que tanto el crédito reclamado por la concursada como las cantidades que la empresa solicita que se descuenten, al haber surgido después de la declaración del concurso, no están sujetos a la regla de la *par condicio creditorum* que el artículo 58

de la LC protege para los créditos concursales.

La jurisprudencia de la Sala entiende que cuando los créditos y deudas provienen de una única relación contractual (como en este caso, un contrato de mantenimiento y gestión de explotaciones), no se produce una compensación legal clásica, como la del artículo 1196 del Código Civil, donde se extinguen deudas distintas. Se trata, en cambio, de un ajuste o liquidación de las cuentas derivadas de ese mismo contrato.

Este mecanismo de liquidación contractual no se ve afectado por la prohibición del artículo 58 de la LC, incluso si el contrato no se ha resuelto formalmente, especialmente en contratos de tracto sucesivo, donde las obligaciones reclamadas corresponden al mismo periodo de tiempo.

De esta forma, la sentencia con-

Se trata de un ajuste o liquidación de las cuentas derivadas de ese contrato

dena a la empresa deudora a pagar a la concursada la diferencia entre su crédito y aquellos créditos a favor de la otra a empresa, que todavía no hayan sido satisfechos en el concurso.

El ponente concluye que estamos ante un supuesto de liquidación de una única relación contractual de la que han surgido obligaciones para una y otra parte. En las sentencias 188/2014, de 15 de abril, y 428/2014 de 24 julio, se ha determinado que hay un mecanismo de liquidación de contrato y no ante compensaciones a las que sea aplicable el artículo 58 de la LC".



La relación contractual de tracto sucesivo modifica la prohibición. ISTOCK

Normas & Tributos

Bernardo Bande García-Romeu Presidente de la Asociación Española de Asesores Fiscales (Aedaf)

“Hemos creado un Grupo de Litigación para que los casos de trascendencia técnica lleguen al TSJ”

Xavier Gil Pecharromán MADRID.

Bernardo Bande lidera la Comisión Directiva de la Aedaf, que en los últimos meses ha creado diversas comisiones de trabajo para defender los derechos de los contribuyentes ante la Administración y ante los tribunales de justicia.

¿Qué papel juega la Aedaf en relación con la legislación?

Nuestro papel es multifacético. Se centra principalmente en la influencia, la defensa de los contribuyentes y la mejora del sistema tributario. Coincidimos con la UE en la necesidad de simplificar el sistema fiscal, que es complejo, anticuado, disperso y mal regulado. Se precisa una simplificación drástica del sistema tributario en su conjunto y por hacer las normas más claras. Buscamos activamente influir en la creación y modificación de normas fiscales. Enviamos propuestas normativas y enmiendas a los grupos parlamentarios. Hemos logrado que nuestras propuestas se reflejen en reales decretos y proposiciones de ley, como en el caso de las ayudas de la Dana en Valencia, donde una gran parte de las medidas fueron nuestras y la fiscalidad agraria. Hubo una propuesta completa con articulado y motivación económico-fiscal, patrocinada por Aedaf, que fue aprobada en el Senado, y está pendiente de convalidación en el Congreso. También se han presentado enmiendas al Proyecto de Ley de Información Empresarial sobre Sostenibilidad. Es muy importante que nuestra *materia gris* se vea plasmada en normas publicadas.

¿Y qué papel juega la Aedaf en los tribunales?

Aedaf impugna y recurre aquellas normas o criterios administrativos que considera que no son correctos, afectan negativamente a los contribuyentes o violan principios. Hemos presentado impugnaciones significativas, como la modificación del modelo de autoliquidaciones rectificativas, argumentando que priva al contribuyente del derecho a cuestionar el criterio administrativo sin miedo a ser sancionado. También hemos recurrido la tasa del Ayuntamiento de Madrid, el valor de referencia (urbana/rústica), el artículo 89.2 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (relacionado con el régimen Feac) y un artículo del régimen VeriFactu que permite a la Administración acceder a sistemas electrónicos sin autorización judicial. La Administración no puede estar por encima de los principios del con-



DAVID GARCÍA

tribuyente. En Aedaf contamos con grupos de expertos en diversas áreas, como fiscalidad internacional e imposición patrimonial y empresa familiar. Además, hemos creado un Grupo de Litigación cuyo objetivo es seguir los recursos de casación para identificar casos de especial trascendencia técnica y asegurarnos de que lleguen al Tribunal Supremo, incluso asumiendo la dirección letrada y los costes si es necesario, para defender criterios importantes para la profesión y los contribuyentes. Esto es fundamental para la profesión. Tenemos un grupo de transformación digital y muestra una alta preocupación por el uso que Hacienda haga de las nuevas tecnologías e inteligencia artificial (IA). Creemos que la normativa está desfasada y que urge regular el uso de la IA por la Administración para garantizar los derechos digitales del contribuyente, como el derecho a conocer los algoritmos usados para seleccionar contribuyentes para inspección. Trabajamos en la actualidad en un posible *Estatu-*

tuto de los Derechos Digitales del Contribuyente.

¿Cuáles son las principales disputas fiscales y cómo impugnan?

La Asociación está llevando a cabo muchísimas impugnaciones activas en relación con diversas cuestiones fiscales. Las principales disputas fiscales incluyen medidas para la empresa familiar en el Impuesto de Patrimonio para la sucesión y la tenencia, así como en el Impuesto de Sucesiones. Se está trabajando en una propuesta de medidas que será bien asumida por las Agencias Tributarias autonómicas: la Tasa de Ayuntamiento de Madrid; el Valor de Referencia para propiedades urbanas y rústicas. Y sobre un artículo específico del régimen Feac (VeriFactu) que, según la Administración, permite personarse en sistemas electrónicos sin necesidad de autorización judicial. Esto requiere autorización judicial y hemos recurrido este artículo concreto. Y, también, está la modificación de las autoliquida-

ciones rectificativas. La disputa surge del cambio en el procedimiento para corregir una declaración de impuestos. Antes, si una declaración resultaba en un pago, se presentaba una declaración complementaria. Si se necesitaba una rectificación, por ejemplo, si el contribuyente creía que debía pagar menos, se debía presentar un escrito solicitando la devolución de ingresos indebidos. El problema con la modificación introducida es que se ha establecido un modelo específico para realizar rectificaciones. Aunque el modelo puede ser útil para modificar fácilmente, defendemos que debe existir una vía alternativa cuando el contribuyente no quiera utilizarlo.

¿El contribuyente teme que ahora pueda ser sancionado?

La razón fundamental de esta impugnación es que el nuevo sistema, al requerir el uso del modelo, priva al contribuyente de la posibilidad de cuestionar un criterio de la Administración sin miedo a ser san-

Complejidad:

“Coincidimos con la Unión Europea en la necesidad de simplificar el sistema fiscal”

Digitalización:

“Nos preocupa el uso que Hacienda pueda hacer de las nuevas tecnologías y de la IA”

Vía rectificatoria :

“Debe existir una vía alternativa al Modelo cuando el contribuyente no quiera utilizarlo”

cionado. Antes, el contribuyente leal que conocía un criterio administrativo con el que no estaba de acuerdo, quizás basado en una sentencia judicial a su favor, como del TSJ de su comunidad, podía presentar la declaración aplicando el criterio de Hacienda, y luego presentar un escrito solicitando una devolución de ingresos indebidos y exponiendo su propio criterio, apoyado, en la sentencia. La Administración, sabiendo que su criterio era distinto, denegaba la solicitud. Esta denegación era un acto administrativo que abría la puerta al contribuyente para recurrir primero ante el Tribunal Económico-Administrativo Regional (TAR) y luego ante el Tribunal Superior de Justicia (TSJ) para obtener una resolución favorable. Con el nuevo modelo de rectificativa, si el contribuyente solicita una devolución, por ejemplo, de 10.000 euros, corre el peligro de que la Administración no solo deniegue la devolución, sino que también sancione al contribuyente por haber presentado una declaración incorrecta según el criterio administrativo. Esto elimina la posibilidad de obtener un acto administrativo que permita pelear el criterio en los tribunales sin el riesgo de ser sancionado. La Aedaf necesita que la Administración simplemente diga *no tengo razón* para poder activar la vía al TAR y al TSJ, y el nuevo sistema que ha entrado en vigor ha quitado esa opción.

elEconomista.es

Nueva Newsletter Inmobiliaria

Porque las noticias vuelan, mantente al día con nuestras newsletters informativas



Suscríbete gratis

www.economista.es/registro/suscripciones.php

- **Inmobiliaria**
Reportajes, actualidad y análisis de uno de los mercados más estratégicos para la economía y sociedad española.
- **Andalucía | País Vasco
C. Valenciana | Cataluña**
El mejor análisis de la actualidad económica y noticias empresariales por comunidades autónomas.
- **Resumen diario**
Un resumen de la jornada bursátil con todas las noticias destacadas.
- **Pensiones**
Recibe en tu email las entrevistas a los actores políticos, sociales y empresariales más relevantes en el área de las pensiones.
- **Las Claves de Mañana**
Todas las claves para comprender la actualidad.
- **elEconomista Exprés**
Las noticias que deberías conocer a primera hora y los temas que marcan la jornada.

Gestión Empresarial

El 70% de las compañías familiares no tiene un plan de relevo generacional

Las empresas de este tipo representan el 67,8% del tejido empresarial total del país

E. Zamora MADRID.

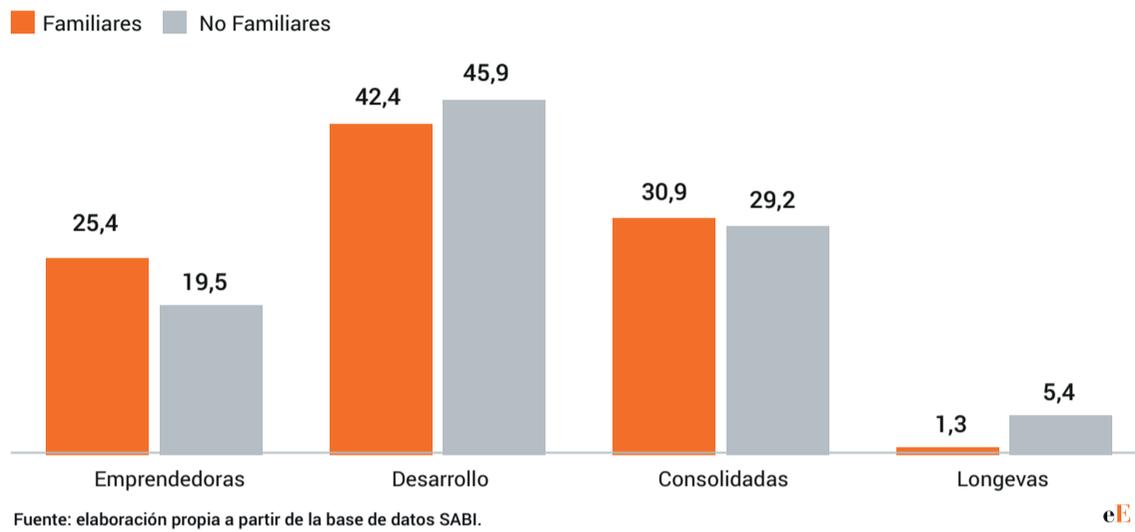
Las empresas familiares cuentan con un problema estructural que podría hacer peligrar su supervivencia en los próximos años: solo el 70% de ellas cuenta con un plan de relevo generacional. Este dato apunta a que, en un futuro no muy lejano, este tipo de compañías tendrá que echar el cierre o sufrir una cesión por la falta de un heredero dentro de la familia. Así lo confirma el informe *Relevancia y supervivencia de la empresa familiar. La empresa familiar en España 2025*, elaborado por el Instituto de Empresa Familiar (IEF) junto a KPMG y SAP.

Teniendo en cuenta que las compañías familiares constituyen la base del tejido empresarial español, siendo responsables del 70,6% del empleo privado –cerca de 10,2 millones de puestos de trabajo– y 57% del Valor Añadido Bruto de España –que se traduce en un valor de más de 560 millones de euros–, se pone de manifiesto la importancia de que este tipo de compañías cuenten con un plan que asegure su supervivencia de cara al futuro.

El estudio –que segmenta las empresas en emprendedoras, en desa-

Empresas familiares y no familiares según su antigüedad

Datos en porcentaje



rollo, consolidadas y longevas en función del tiempo que lleven activas – identifica que una de cada 4 empresas familiares se encuentra aún en una fase “emprendedora”, con menos de 10 años de antigüedad. Asimismo, más del 40% se encuentran aún en primera generación y sólo una de cada tres han superado al menos un primer proce-

so de relevo generacional. En comparación con las no familiares, se observa que las empresas familiares predominan entre las nuevas y en el de consolidadas. Por el contrario, las no familiares las superan en los estratos de empresas en desarrollo y longevas. El análisis de la tasa de supervivencia de las empresas familiares empleadas en el estu-

dio sobre La Empresa Familiar en España (2015) pone de manifiesto que la supervivencia de las empresas familiares supera en casi 4 puntos porcentuales a la de las empresas no familiares.

Así, el 77% de las compañías familiares que fueron analizadas en 2015 siguen activas en 2024, frente al 73,1% de las empresas no fami-

liares. La desaparición de una compañía se produce por extinción (normalmente por razones económicas), por fusión o adquisición (venta a otra empresa) o por escisión (división de la empresa). La extinción supone el 65,6% de los casos en la empresa familiar (frente al 44,2% de la no familiar).

El recurso a la fusión por absorción es muy inferior en la empresa familiar (28,1% frente al 54,2% de la no familiar), pero este porcentaje podría incrementar si las compañías no comienzan a establecer un plan de relevo generacional que asegure su supervivencia. Finalmente, la escisión de la empresa familiar es muy superior al de la empresa no familiar (6,3% frente al 1,6%).

Las empresas familiares muestran valores más altos de rentabili-

El recurso de fusión por absorción es menor en empresas familiares que en las que no lo son

dad financiera que las compañías no lo son. Esta diferencia es estable para diferentes intervalos de tamaño, edad y estructura de propiedad. Las empresas familiares financieramente más rentables son las más jóvenes, de forma que a medida que pasa el tiempo, la rentabilidad financiera tiende a igualarse con las que no lo son.

Las insolvencias empresariales aumentaron un 5,2% en España en el primer trimestre de 2025

Los sectores con mayores concursos son el servicios y comercio, con un 35% y 23% respectivamente

E. Zamora MADRID.

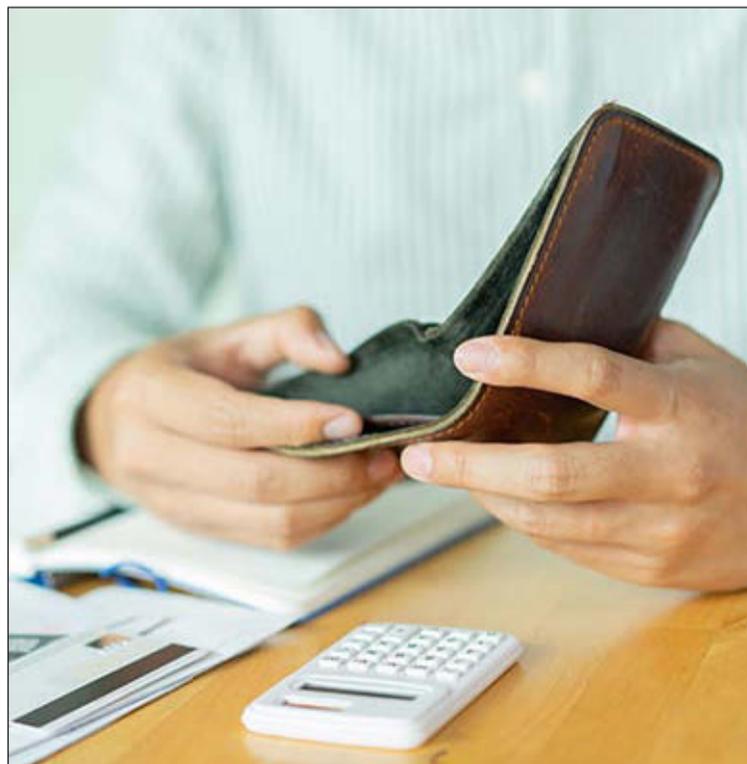
La rentabilidad financiera de las empresas va en descenso y con ello las insolvencias empresariales, que se incrementaron un 5,2% en el primer trimestre con respecto al mismo periodo del año anterior. Así lo confirma el *Informe Trimestral de Insolvencias de Solucion*.

Se confirma así la tendencia al alza, tras un cierre de 2024 donde las insolvencias empresariales aumentaron un 17,5%, hasta los 5.953 concursos. No obstante, tras los incrementos del 13% y del 12% alcanzados en enero y febrero, respectivamente, en el mes de marzo se registró un leve descenso del 9%.

Asimismo, Solucion destaca la relevancia del nuevo procedimiento concursal implementado en enero de 2023 para agilizar los procesos de insolvencia para las empresas de tamaño micro –aquellas con menos de 10 empleados y hasta 2 millones de euros de volumen de negocio–. Con este trámite, estas compañías pueden declararse insolventes mediante la presentación electrónica de un formulario normalizado.

El estudio destaca la relevancia del nuevo procedimiento concursal implementado en enero de 2023 para agilizar los procesos de insolvencia para las empresas de tamaño micro –aquellas con menos de 10 empleados y hasta 2 millones de euros de volumen de negocio–. Con este trámite, estas compañías pueden declararse insolventes mediante la presentación electrónica de un formulario normalizado. “Si observamos los datos acumulados desde 2023, el uso de este tipo de procedimiento se ha ido incrementando. El aumento más fuerte se produjo en 2024, el primer año completo tras la aplicación de esta nueva herramienta, cuando se presentaron 1.096 procedimientos especiales, 3,5 veces más que en 2023, que supusieron el 18,4% del total de insol-

negocio. Con este trámite, estas compañías pueden declararse insolventes mediante la presentación electrónica de un formulario normalizado. “Si observamos los datos acumulados desde 2023, el uso de este tipo de procedimiento se ha ido incrementando. El aumento más fuerte se produjo en 2024, el primer año completo tras la aplicación de esta nueva herramienta, cuando se presentaron 1.096 procedimientos especiales, 3,5 veces más que en 2023, que supusieron el 18,4% del total de insol-



vencias”, indica Lorena Coiduras, Coordinadora de Administración de Riesgos e Informes de Solucion España.

Sectores con más concursos

Los sectores con mayores concursos empresariales de microempresas, y que utilizan esta nueva herramienta de forma más común, fueron, en 2024, servicios y comercio minorista, que representaron un 35% y un 23% del total de procedimientos especiales en dicho año respectivamente, ambos por encima de las cifras de concursos estándar registrados en las dos industrias.

En estos primeros tres meses del año, Cataluña registra el mayor número de concursos empresariales, con 471, lo que supone un incremento del 20% con respecto al mismo periodo de 2025. Le siguen Madrid y la Comunidad Valenciana, aunque ambas muestran variaciones porcentuales negativas en 2025, con un 5% y 4%, respectivamente. Asimismo, el mayor incremento se produce en Castilla y León, 41%, y en Murcia, 38%.

Por su parte, dos comunidades muy vinculadas al sector turístico, Baleares y Canarias, muestran descensos significativos respecto al mismo periodo de 2024, con 28% y 24%, respectivamente.

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,8%	0,4%	0,8%	0,9%	1,133\$	61,19\$	3.231\$/onza
INFLACIÓN	2,8%	2,4%	2,9%	0,2%			
DESEMPLEO	11,21%	6%	3,9%	5,1%			

Chanel responde a los aranceles con su revolucionaria línea **Cruise 2026**

A través de la moda, la historia, la artesanía y el cine, **la maison reafirma su capacidad para emocionar** y mantenerse vigente, incluso en tiempos de cambio

Lucas del Barco MADRID.

En un entorno digno de una película de época, Chanel presentó este lunes su colección *Cruise 2026* en uno de los rincones más glamorosos de Italia: la Villa d'Este, en Cernobbio, a orillas del Lago Como. El edificio del siglo XVI, convertido en hotel en 1873, no solo ha hospedado a Elizabeth Taylor o Robert De Niro, sino que ahora también ha sido el escenario de una moda que entrelaza elegancia, cine y herencia.

Con esta colección, Chanel no solo muestra prendas, sino que teje una historia con hilos de lujo y cinematografía. Inspirada en el legado del director Luchino Visconti –cuya residencia, Villa Erba, se encuentra cerca– y en la actriz de Sisi Emperatriz, Romy Schneider, luciendo diseños de Gabrielle Chanel en *Boccaccio '70*, la firma francesa apostó por un relato visual lleno de sofisticación nostálgica. Bruno Pavlovsky, presidente de moda de Chanel, lo dejó claro: “Villa d'Este conecta perfectamente a Chanel con el mundo del cine”.

La puesta en escena no podía ser más idílica: un jardín en flor, el sol acariciando las aguas del lago, y dos desfiles realizados en un ambiente exclusivo y soñado. La cineasta Sofia Coppola –colaboradora frecuente de la casa– celebró el evento con una pieza filmada en la propia villa, reforzando la narrativa romántica y atemporal de la marca.

La colección en sí es un homenaje a la mujer Chanel clásica, pero con guiños a nuevas generaciones. Las modelos desfilaron como si fuesen huéspedes del hotel: imaginarlas cruzando los pasillos con una bata blanca de lentejuelas ceñida a la cintura o con pantalones acampanados y una blusa con pechera bordada no requería mucho esfuerzo. Para la cena, un vestido de gasa con escote halter y guantes largos de seda bastaba para transportarnos a una escena de película. En la pasarela, Keira Knightley capturó a la perfección esta estética con un look de seda blanca adornado con lazos en tamaño maxi.



Desfile de la colección 'Cruise 2026' de Chanel. EE

La colección es un homenaje a la mujer Chanel clásica, pero con guiños a nuevas generaciones

Para el público más joven, Chanel también entregó opciones frescas y vibrantes: minifaldas de tweed en tonalidades lila, vestidos cortos de tafetán en melocotón y rosa con volantes –aunque en algunos

casos, con un exceso que rozaba lo barroco– y trajes de pantalón en damasco Lurex dorado, que aportaron un aire disco chic. Los pantalones palazzo estilo marinero y las camisas tipo polo hacían eco del resplandor del lago.

Fiel a su identidad, Chanel mantuvo los códigos que han cimentado su legado: tweed, camelias, perlas y una meticulosa artesanía en cada prenda. Las flores del parque –magnolias, rododendros, adelfas– inspiraron bordados, encajes y aplicaciones de lentejuelas que reforzaron el romanticismo de la colección. No obstante, Pavlovsky re-

cordó que la maison atraviesa una fase de transición, ya que el nuevo director creativo, Matthieu Blazy, debutará con su primera colección en octubre. Aunque Blazy no estuvo presente, el equipo ya trabaja con él, lo que garantiza una continuidad creativa sin sobresaltos.

En cuanto a la salud financiera de Chanel, Pavlovsky se mostró optimista. Aunque 2024 trajo desafíos, especialmente en China, el ejecutivo reconoció una mejora reciente en ese mercado. Previó ingresos estables en comparación con 2023, lo que, según él, refleja una vuelta a la “vida real” tras el auge

postpandemia.

En relación a los posibles aranceles estadounidenses impulsados por Donald Trump, Chanel mantiene una postura de “esperar y ver”. Pavlovsky destacó la política de armonización de precios de la marca a nivel global como una señal de compromiso hacia los clientes, especialmente en tiempos de inestabilidad económica y fluctuaciones monetarias.

Sobre la evolución del comercio minorista en EEUU, Chanel mantiene relaciones sólidas con los grandes almacenes, aunque reconoce que su enfoque principal sigue siendo el perfeccionamiento de sus propias boutiques. De hecho, en 2023 abrió una nueva boutique “gemela” en la Via Montenapoleone de Milán, y recientemente inauguró un punto de venta en Fukuoka, Japón.

El desfile también coincidió con la reciente adquisición de una participación minoritaria en Mantero, empresa de seda con sede en Como

La maison mantiene una política de armonización de precios de la marca a nivel global

y socia de Chanel desde hace más de cinco décadas. Pavlovsky explicó que esta inversión estratégica garantiza el futuro de una colaboración histórica y refuerza la industria textil local. Mantero, que cuenta con un archivo de 12.000 productos Chanel y 3.000 bocetos, representa un pilar en la red de más de 2.000 proveedores globales de la casa.

“Para liderar esta industria en los próximos 20 años, debemos asegurar la capacidad de nuestros proveedores para innovar y producir”, afirmó Pavlovsky. A veces eso implica inversiones conjuntas en maquinaria o programas de capacitación, buscando siempre fortalecer una cadena de valor diversa y en evolución.

En definitiva, la colección *Cruise 2026* de Chanel es más que un desfile: es una declaración de intenciones. A través de la moda, la historia, la artesanía y el cine, Chanel reafirma su capacidad para emocionar y mantenerse vigente, incluso en tiempos de cambio. Una vez más, la maison francesa demostró que cuando el lujo se fusiona con el arte de contar historias, el resultado es sencillamente inolvidable.