



Metric saca al mercado Viandas para cerrar la venta de Marqués de la Concordia PÁG. 13

Japan Tobacco reforzará su fábrica de Tenerife y traerá producción de 'Winston' PÁG. 14

El 42% del empleo es precario tras la reforma laboral de Díaz

La Comisión de Expertos de Trabajo cifra en 7,6 millones las personas en esa situación

La vicepresidenta y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, presentó en abril de 2022 la Comisión de Expertos sobre el impacto de la precariedad en la salud mental. Este

grupo, integrado por una decena de académicos y coordinado por el médico y catedrático de Sociología, Joan Benach, publicó hace unas semanas su segundo informe

en el que señala que un 42,1% de los trabajadores asalariados son precarios a partir del análisis de los microdatos de la Encuesta de Población Activa del primer trimestre

de 2024. Un total de 7,6 millones de empleados por cuenta ajena tienen unas malas condiciones laborales, a pesar de la reforma laboral. PÁG. 23

Los beneficiarios del subsidio de paro alcanzan los máximos de 2021

Las cifras sufren un incremento del 6,45%

La reforma del nivel asistencial de la protección por desempleo ha venido unida a una subida de los beneficiarios de subsidios, que alcanzan los 802.173, a pesar de la caída de paro. PÁG. 24

LOS RIVALES DE RENFE GANAN LA CARRERA DE LAS VÍAS EUROPEAS

La operadora española reduce su ambición continental para dejar atrás las pérdidas mientras SNCF y Trenitalia anuncian nuevas rutas. PÁG. 6



RENFE

Opera en: España, Francia, Italia, República Checa, Eslovaquia, Polonia, Arabia Saudí, México y EEUU



FERROVIE DELLO STATO ITALIANE / TRENITALIA

Opera en: Italia, España, Francia, Reino Unido, Alemania, Grecia y Países Bajos



SNCF

Opera en: Francia, España, Italia, Reino Unido, Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Irlanda, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia, Suecia, Suiza, Catar, Emiratos, Senegal, Canadá, Estados Unidos, México, Brasil, Chile, Colombia, China, India, Malasia, Australia, Nueva Zelanda y Singapur



DEUTSCHE BAHN

Opera en: Alemania, España, Francia, Italia, Reino Unido, Bélgica, Países Bajos, Dinamarca, Suiza, Suecia, Polonia, Rumanía, Bulgaria, Hungría, República Checa y Eslovaquia

Los caseros deberán bajar el alquiler reiteradamente para evitar un castigo fiscal

Solo los recortes de más del 5% eximen del IRPF

Las nuevas medidas anunciadas por el Gobierno para facilitar el acceso al alquiler a los ciudadanos obliga a los caseros a encadenar continuas rebajas de precios para

esquivar una mayor tributación. La ley presentada por el PSOE propone una mejora de los incentivos fiscales para quienes que rebajan al menos un 5% la renta. PÁG. 32

Técnicas Reunidas apunta a obras por 10.200 millones en EEUU

PÁG. 10

Telefónica elevará un 5,6% su ratio de ventas por cliente al liquidar Hispam

El beneficio operativo subirá un 18% tras acabar la desinversión

Ante la confirmación de los planes de salir de todos los activos de Hispanoamérica, el grupo de telecomunicaciones mejorará de forma sensible sus ratios de ingresos y ebitda (beneficio bruto operativo) por acceso. PÁG. 11

Nvidia y Microsoft dejan atrás a Apple por su valor en bolsa

La baten antes de las cuentas de la firma de chips PÁG. 20

LAS 5 MÁS GRANDES DEL S&P
Tamaño (Billones de euros)

1	Microsoft	2,97
2	Nvidia	2,84
3	Apple	2,66
4	Amazon	1,88
5	Alphabet	1,81

Repsol se alía con Shein para impulsar Waylet

Entre este lunes y el miércoles la petrolera ofrecerá descuentos del 8% PÁG. 7



Reale rastrea compras para expandirse como en España

Seguirá el modelo de nuestro país para crecer en Portugal, Centroeuropa y Latam PÁG. 15



Albaluz amplía sus viviendas y planea salir a bolsa

La firma de Dimas de Andrés y Sebas Romero busca consolidarse en 100 millones PÁG. 16



Opinión

Protagonistas



Yolanda Díaz
VICEPRESIDENTA DEL GOBIERNO

Precariedad en el empleo

Un comité de expertos de Díaz reconoce en un informe que el 42% de los asalariados son precarios. Un dato que evidencia el fracaso de la reforma laboral impulsada por la vicepresidenta para mejorar la calidad del empleo.



Juan Lladó
PRESIDENTE TÉCNICAS REUNIDAS

Oportunidad de crecimiento

Técnicas Reunidas identifica obras para pujar en EEUU por 10.200 millones. La llegada de Donald Trump a la presidencia y su apuesta por las energías tradicionales incrementa las oportunidades de negocio de la firma en el país.



Dimás de Andrés
PRSDENTE DE ALBALUZ

Extiende su actividad

Gracias a su experiencia en un modelo de viviendas económicas e individualizadas, esta firma valenciana extiende su actividad a varias regiones y aspira ahora a ampliar su carteras de 2.700 viviendas con concursos públicos.



John Freda
DIR. GRAL. JAPAN TOBACCO IBERIA

Invierte en España

Japan Tobacco invertirá 85 millones en su centro de producción en Tenerife para ampliarlo y poder trasladar la producción de su marca *Winston* desde Polonia. La tabaquera confirma con ello su compromiso con España.



Francisco Salcedo
PRESIDENTE MICROSOFT ESPAÑA

A la cabeza de la bolsa

Sus positivos resultados trimestrales y su liderazgo en IA permiten a Microsoft mantenerse como la empresa más grande del mundo por capitalización bursátil y abrir brecha con sus inmediatos perseguidores, Nvidia y Apple.

Quiosco

LES ECHOS (FRANCIA)

Aumenta la presión de Kretinsky

Desde hace un año, Casino ha estado imaginando un nuevo destino por su director, Philippe Palazzi. Designado por el multimillonario checo Daniel Kretinsky, que tomó el control de Jean-Charles Naouri tras disolver 5.000 millones de deuda, el jefe corso, ex de Metro y Lactalis, no ha carecido de méritos desde su llegada en marzo de 2024. Por ello, Casino, en plena transformación, está apostando por los productos locales y la comida rápida para reinventarse. Pero los resultados están tardando más de lo previsto en llegar. El margen de maniobra de sus empresas estrella -Monoprix y Franprix- se reduce. Por tanto, Daniel Kretinsky tendrá que convencer a sus acreedores para evitar una mayor reestructuración y bajar su presión.

THE WALL STREET JOURNAL (EEUU)

California sopesa el fin de los coches eléctricos

El Senado liderado por el Partido Republicano votó el jueves para quitarle a California la capacidad de establecer sus propios estándares de emisiones de escape, eliminando efectivamente al mayor impulsor de inversión en vehículos eléctricos del país. La votación fue de 51 a 44. Esta medida anula una medida, promulgada por el estado en 2022 y posteriormente adoptada por otros 11 estados, que prohíbe la venta de automóviles nuevos de gasolina para 2035. La Cámara de Representantes ya aprobó la misma resolución.

El Tsunami

La medida 'voluntaria' que enerva al campo

El mes próximo entran en vigor dos nuevas normativas dirigidas al sector primario que han generado un importante malestar en las explotaciones ganaderas. La primera de ellas obliga a extremar la vigilancia y los controles en el ámbito de la gestión sanitaria y el bienestar animal. El propio Gobierno será el que se encargue del correcto cumplimiento de esta medida, con un aumento de los controles a las explotaciones. Todo ello elevará los costes y la burocracia en el campo. No obstante, la medida que realmente está generando un importante malestar en el sector es la segunda, que incorpora un cambio clave: la figura del veterinario voluntario. El problema para el sector es que dicha medida no es en realidad voluntaria sino que esconde una obligación. Ello debido al incremento de las inspecciones a las instalaciones incluidas en la primera normativa, que pueden ser cada tres meses en caso de explotaciones calificadas como de riesgo. Pues bien, en todas estas 'visitas' públicas se debe tener un veterinario contratado por el propio ganadero, lo que echa por tierra el presunto calificativo de "voluntario" con el que el Gobierno pretende 'vender' al sector estos cambios normativos. Hasta ahora, eran los organismos públicos los que llevaban a los veterinarios para analizar las explotaciones. Pero ahora dicha responsabilidad recaerá sobre los propios empresarios. "Se está externalizando una obligación que antes hacían las administraciones", se quejan desde las patronales agrarias, que cargan contra unas medidas que supondrán más costes para un sector que vive momentos difíciles por la normativa comunitaria.



Las explotaciones ganaderas obligadas a tener veterinarios. ISTOCK

En junio entran en vigor varios cambios normativos que elevarán los costes en el campo

Elevado optimismo con la inversión extranjera

El Gobierno se vanaglorió recientemente de los datos de inversión extranjera, destacando que nuestro país captó el pasado año más de 36.800 millones, con un crecimiento del 19% respecto a 2023. Pero este dato se refiere a la in-

versión bruta, por lo que también incluye las desinversiones realizadas. Si se baja a la casilla de neto, que es la que realmente refleja la llegada pura y dura de dinero a España desde el exterior, la cifra que sale es menos optimista. Así los flujos alcanzaron poco más de 22.750 millones, lo que supone un 5% menos que en el ejercicio precedente. Este último dato echa por tierra el discurso triunfalista del Ejecutivo y refleja que la inversión es junto a la baja productividad las dos grandes asignaturas pendientes de la economía española que, por otro lado, es justo reconocer que sigue creciendo a buen ritmo, el más elevado de toda la eurozona.

El pulso de los lectores

Es siempre preferible tener este tema pactado por ambas partes para que no haya ninguna duda, y por ende posibles problemas legales. Es igual que pactar los precios con tu cliente por teléfono! Error! Siempre por escrito y mejor por e-mail que por whats up. Evita muchos malentendidos. A si que para evitar conflictos, para la próxima vez mejor acordar con tu empresa los beneficios que supone hacer horas extras, porque en vista de lo visto, la jugada te puede salir muy cara. De todas formas, me parece esto un poco absurdo. Yo con mi tiempo hago lo que quiero, y si la empresa está de acuerdo, el tema debería estar acabado.

@ Fran Pérez

Yo llevaba proyectos complejos con presupuestos muy altos y de los que podía depender el trabajo de 200 personas. Si teníamos un lanzamiento previsto e íbamos tarde, pues se apechuga. Hacer 38 horas seguidas es muy exagerado pero 16 o 18 las he hecho muchas veces en mi vida. Y no pasa nada. Se llama responsabilidad. Yo creo que la base de cobrar un buen sueldo es que la empresa vea implicación. No es que sea diaria es que saben que cuando toca, estás y pones la empresa por delante. Por ejemplo, me casé y me fui de viaje de novios al cabo de 15 días y no en seguida porque tenía un proyecto. Pero ya ganaba 1800 netos hace 20 años cuando mucha gente no los gana ahora. Pero, empecé ganando 700 netos y currando como si ganara mucho más. La regla es clara: primero demuestra qué eres capaz y luego ganarás. Ahora la gente quiere hacerlo al revés.

@ Jordi Cuenca Ros

En clave empresarial

La trampa del paro de larga duración

Un total de 555.723 parados mayores de 50 años cobraban un subsidio por desempleo en el pasado mes de marzo, un nuevo máximo histórico. La cifra, que supone un 70% del total de beneficiarios, se anota tras la última reforma de las ayudas por desempleo. Un cambio legal que pretendía hacer más eficaz el denominado nivel asistencial de la protección, para evitar que se convierta en una puerta a la trampa del paro de larga duración. Para ello, introdujo una serie de incentivos, incluyendo la compatibilidad de salario y empleo. Pero el hecho es que estas medidas dejan fuera a los veteranos, que en su gran mayoría se ven obligados a cobrar la ayuda para mayores de 52 años hasta la jubilación. El incremento de afectados muestra que la falta de planes específicas para ayudarles a volver al mercado laboral es el principal punto débil de las políticas de empleo en España.

Una Telefónica más rentable sin Latam

Completar el proceso de venta de sus filiales en Latinoamérica, otorgará un importante impulso a las ventas y al beneficio operativo que Telefónica obtiene por cada cliente. En concreto, los ingresos medios por usuario alcanzarían los 112 euros, lo que supone un 5,6% más que con Latam en el perímetro de la teleco. Asimismo, el ebitda del grupo logrado con cada cliente pasaría de los 34 euros actuales a 40,14 euros, un 18% más. Una mejora que se debe a la negativa evolución de los negocios de Telefónica al otro lado del Atlántico y que con la que la firma defiende su estrategia de salir de la región. Más aún si se tiene en cuenta que las ventas otorgarían jugosos recursos para reducir su deuda y acometer inversiones en Europa.

EEUU, un filón para Técnicas Reunidas

Técnicas Reunidas identifica proyectos para pujar en EEUU por valor de 10.200 millones. Una cifra que representa casi la sexta parte de la cartera potencial que ha estudiado en todo el mundo para los dos próximos años. La cifra refleja el potencial que EEUU presenta ahora para la compañía española y que se sustenta en la apuesta de Donald Trump por las energías tradicionales. Además, las multimillonarias inversiones que se están promoviendo en centros de datos y en amoniac azul justifican que Técnicas Reunidas redoble sus esfuerzos para crecer en un país que se ha convertido en un filón para su negocio.

El gráfico

Persiste la tendencia a la baja del precio del crudo

Precio del petróleo Brent, en dólares por barril



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

EL COSTE DEL BARRIL SE SITÚA EN NIVELES DE 2022. El precio del barril de crudo Brent, de referencia en Europa, está marcando sus niveles más bajos desde 2022 por la menor demanda, la incertidumbre global y el cambio estratégico de la OPEP+, que abrió el grifo de la producción tras sus últimas reuniones. Factores que persistirán en los próximos meses y que mantendrán la tendencia a la baja en el coste del petróleo.

Díaz fracasa con su reforma laboral

La vicepresidenta del Gobierno Yolanda Díaz presentó en 2022 una comisión de expertos encargada de valorar la calidad del empleo en España y el impacto de la precariedad en la salud mental. Este grupo de 'sabios', integrado por un decena de académicos, ha realizado dos informes hasta la fecha. En el último estudio se analiza el mercado laboral con datos de la EPA de 2024 y concluye que un total de 7,6 millones de empleados por cuenta ajena tienen unas malas condiciones laborales. Esta cifra es inferior a los 8 millones que se indicaban en la publicación correspondiente al año 2023, pero resulta muy elevada. No en vano, los expertos consideran que el 42% de todos los asalariados son precarios. Uno de los objetivos de la reforma laboral que impulsó Yolanda Díaz y que se aprobó en diciembre de 2021 era precisamente elevar la calidad del empleo, que se crea en España para terminar con la precariedad. Un objetivo, que a la vista de los datos resul-

Un comité de expertos designados por Trabajo reconoce en un informe que el 42% de los asalariados son precarios

ta evidente que ha incumplido. Así lo reconoce la propia comisión designada por la vicepresidenta del Gobierno. De hecho, el informe destaca que el subempleo, es decir, los asalariados en puestos que requieren menos habilidades que las que tienen o que trabajan menos horas de las que

les gustaría, es la principal causa de precariedad laboral. Pero los expertos también indican que el hecho de que de la reforma laboral haya reducido el número de trabajadores temporales no ha traído consigo una caída significativa de los asalariados precarios. De hecho, los 7,6 millones actuales superan en una décima a los que había en el año 2017. La reforma laboral, por tanto, ha fracasado de forma estrepitosa a la hora de mejorar la calidad del empleo en España.

Más reciprocidad en la liberalización del tren

España ha cumplido con el mandato de la UE de introducir competencia en la alta velocidad ferroviaria. Pero otros países no han hecho lo mismo. El mejor ejemplo está en Francia, que frena los planes de Renfe de llegar a París con trabas burocráticas. Esta dispar situación se refleja en las cuentas de los entes ferroviarios de ambos países. Mientras la estatal gala SNCF (dueña de Ouigo) reporta ganancias de 1.600 millones, Renfe vende como un triunfo perder solo tres millones, tras recortar sus números rojos en 118 millones en el último ejercicio. Los datos indican que Renfe compite en inferioridad de condiciones frente a algunos de sus principales rivales europeos. Urge que Bruselas tome cartas en el asunto e inste a que se produzca una liberalización recíproca en la UE.

Factores que frenan a Apple en la bolsa

Apple fue la compañía más grande del planeta por capitalización bursátil durante la última década. Pero ese liderazgo lleva casi un año tambaleándose hasta el punto de que en estos momentos Microsoft y Nvidia superan la valoración de los de Cupertino. Una situación que, según los analistas, no cambiará en los próximos meses. A ello contribuyen unos resultados trimestrales que muestran la ralentización del negocio y un margen bruto menor al previsto. Por el lado contrario, Microsoft presentó unas cuentas fruto del sólido posicionamiento en múltiples áreas, donde destaca su liderazgo en IA. El retraso de Apple en esta tecnología y su aún elevada dependencia a la venta de móviles son los factores que le frenan en bolsa, a lo que se suma las amenazas de sanciones de Trump.

La imagen



UN HOMENAJE A LA ALTURA PARA UNA LEYENDA DEL TENIS. Ayer Rafa Nadal tuvo la oportunidad de despedirse del público de Roland Garros, donde el tenista de Manacor ha vivido tantas alegrías. A sus espaldas se lleva 22 Grand Slams, de los cuales 14 fueron en París, donde durante años fue imbatible en la tierra batida. 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.eleconomista.es/opinion

Opinión

Las consecuencias económicas de las políticas de Trump


Michael Spence

Premio Nobel de Economía, profesor emérito de Economía y exdecano de la Escuela de Posgrado en Negocios de la Universidad Stanford. Es coautor (con Mohamed A. El-Erian, Gordon Brown y Reid Lido) de 'Permacrisis: A Plan to Fix a Fractured World' (Simon & Schuster, 2023)

Decir que el entorno económico mundial actual es «incierto» es subestimar mucho la confusión que se ha instalado en estos últimos meses, y sobre todo desde que a principios de abril el presidente estadounidense Donald Trump introdujo sus aranceles del «día de la liberación». Luego los puso en pausa casi de inmediato, cuando los mercados de capitales (en particular, los de bonos estadounidenses) se hundieron en el caos. Pero nadie (con la posible excepción de algunos miembros del gobierno) sabe si en los próximos meses los reactivará (tras la suspensión por noventa días en la que los países afectados intentarán negociar nuevos acuerdos bilaterales con Estados Unidos) o si pondrá en su lugar una serie de esquemas negociados con los socios comerciales. Aún así, algunos de los efectos de las políticas de Trump sobre la economía de los Estados Unidos y del mundo son previsibles.

Hay consecuencias inmediatas que ya son inevitables. Algunas áreas de los Estados Unidos sufrirán escasez de bienes importados, sobre todo de procedencia asiática. En términos más generales, es probable que la demanda agregada se deprima, ya que casi todos los agentes económicos (incluidas las empresas, los inversores y los hogares) postergarán decisiones de inversión y consumo a la espera de saber más. El acuerdo entre China y Estados Unidos para la suspensión de los prohibitivos aranceles por noventa días, por bienvenido que sea, no resuelve por completo la incertidumbre.

Pero los aranceles de Trump no implican un desastre inmediato para los Estados Unidos. La economía estadounidense no está muy expuesta al comercio internacional: si se incluye el sector servicios, las importaciones sólo suponen un 14% del PIB, y las exportaciones algo más del 11%. Además, la agenda desreguladora de la administración Trump (si se la implementa bien) puede estimular el crecimiento liberando una ola de inversión local en una amplia variedad de sectores (y en infraestructura).

Tal vez el resto del mundo también pueda evitar los peores efectos de los aranceles de Trump en lo inmediato. La economía estadounidense equivale al 25% del PIB mundial: lo bastante grande como para causar trastornos importantes (a los que algunos países y regiones son más vulnerables que otros). Pero mientras los otros países que constituyen las tres cuartas partes de la economía mundial sigan comerciando libremente entre sí (tal vez con represalias arancelarias contra los Estados Unidos), será posible limitar los daños.

Es una apreciación compartida por el Fondo Monetario Internacional, que predice que el impacto de los aranceles de Trump sobre el crecimiento será mayor en los Estados Unidos (-0,9%), seguido por Canadá y China (-0,6%) y luego Japón (-0,5%). El FMI también pronostica una caída del 0,5% para el Reino Unido, pero el cálculo no tiene en cuenta el nuevo acuerdo comercial marco alcanzado por este país con los Estados Unidos. Por último, para las principales economías de Europa continental se prevén pérdidas del 0,3% o menos. No es ideal, pero tampoco un desastre.

A más largo plazo, es probable que los efectos de la política arancelaria de Trump sean mayores y más predecibles. Con defectos y todo, a los Estados Unidos se lo consideró por décadas un actor global confiable, tanto en el área del comercio y las finanzas como en política exterior y de seguridad. Pero ya no es así. Convencidos de que no se puede contar con Estados Unidos, los líderes políticos, los funcionarios y las empresas han comenzado a actualizar sus estrategias en busca de resiliencia y seguridad.

Europa ha iniciado un marcado aumento del gasto en defensa, en respuesta a la evidente indiferencia de la administración Trump por la seguridad de los viejos aliados de Estados Unidos. Además, muchas economías diversificarán sus intercambios comerciales en dirección a otros países. Canadá, por ejemplo, a la par de la negociación de cambios al Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá (que Trump quiere modificar, después de haberlo celebrado como una gran victoria de su primera presidencia), también buscará ampliar sus vínculos comerciales y de inversión y reducir barreras internas al comercio. Estos intentos de diversificación alterarán de

raíz la estructura de la economía mundial.

También corren riesgo la estabilidad a largo plazo de la economía y del sistema financiero estadounidenses, conforme la administración Trump debilita sus fundamentos institucionales (entre ellos, el compromiso con la apertura de la cuenta de capital y con la estabilidad fiscal y de precios, una Reserva Federal de los Estados Unidos no sujeta a presiones políticas cortoplacistas y un sistema legal y regulatorio que aplica reglas y resuelve disputas de manera justa e imparcial para todos los actores, sean extranjeros o locales). De continuar esta tendencia, es posible que los flujos de inversión extranjera se alejen de Estados Unidos, todo lo contrario al objetivo declarado de Trump.

Otro golpe para las perspectivas a largo plazo de Estados Unidos puede ser que la crema del talento científico y tecnológico quiera irse a otra parte, como resultado de la decisión de la administración Trump de desfinanciar la investigación básica y aplicada en ciencia y tecnología, en el contexto de una relación tensa con las universidades por lo que percibe como un sesgo izquierdista. Aunque todavía no hay datos exhaustivos sobre una «fuga de cerebros» en gestación, hay evidencia anecdótica de que cada vez más investigadores están enviando sus currículos a Europa y Asia. La presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, formuló una invitación explícita a investigadores para que se radiquen en Europa.

Otro ámbito donde las políticas de la administración Trump tendrán efectos duros es la gobernanza mundial. Es verdad que las instituciones y marcos multilaterales se debían una modernización mucho antes de que Trump apareciera en la escena po-

lítica. Pero allí donde a Trump le encantaría descartarlos por completo para sustituirlos por la negociación de acuerdos bilaterales, los líderes de las demás economías desarrolladas (y casi todas las emergentes) siguen comprometidos, al menos en principio, con una versión de vinculación multilateral que sea práctica y flexible.

Es decir que los intentos de construir un multilateralismo nuevo y más complejo (que preste atención a la sostenibilidad, al comercio digital y de servicios y a la intersección entre la política económica y la seguridad nacional) continuarán, sólo que con escaso aporte de los Estados Unidos. En vez de eso, llevarán la delantera la Unión Europea y las principales economías emergentes (en particular China). Dada la dependencia de las economías asiáticas del comercio con China, este patrocinio es esencial para evitar que el sistema comercial mundial se fracture en bloques mayoritariamente regionales.

El papel destacado de Estados Unidos en los esquemas de seguridad asiáticos complicará este proceso. Pero eso no impedirá la evolución del sistema multilateral, ni la pérdida de influencia estadounidense, que será persistente, incluso si más adelante Estados Unidos decide volver al redil.

Mientras la administración Trump siembra confusión e incertidumbre, es comprensible que la atención esté puesta en los trastornos inmediatos. Pero es probable que los efectos a más largo plazo de algunas de las políticas de la administración Trump sean más significativos, amplios y sólo parcialmente reversibles.

La economía de EEUU es lo bastante grande como para provocar trastornos importantes

Para las principales economías de Europa continental se prevén pérdidas del 0,3% o menos

© Project Syndicate



Diez años de Laudato si'



Alberto Horcajo

Promotor y miembro del Consejo de Chapter Zero Spain.

El pasado 24 de mayo se cumplieron diez años de la firma de la segunda carta encíclica del recientemente fallecido Papa Francisco, titulada "Laudato si'", destinada a todos los hombres y dedicada al cuidado de nuestro planeta, nuestra casa común. Con la perspectiva del decenio transcurrido se puede afirmar que "Laudato si'" ha contribuido decisivamente al surgimiento de una toma de conciencia colectiva sobre la responsabilidad individual e institucional frente a la aceleración del envilecimiento social que tiene entre otras causas la indiferencia frente al deterioro ambiental, resultado de una civilización contemporánea transida por la inmediatez y el afán de consumir.

"Laudato si'" se publicó unos meses antes de la celebración en París de la conferencia de las Naciones Unidas para el Cambio Climático (COP 21) que alumbró el compromiso de 195 Estados para la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero -particularmente dióxido de carbono y metano-, la mejora en las capacidades de adaptación al cambio climático, el refuerzo de la resiliencia global frente al mismo y la aportación a los países pobres de los recursos para atenuar las consecuencias del desastre ecológico. La referencia constan-

te y general aún hoy a los acuerdos de París, que establecieron objetivos de reversión del imparable aumento de la temperatura de la atmósfera da idea de la influencia que "Laudato si'" tuvo en la génesis de ese marco desafiante para la construcción de la ecología integral a la que Francisco alude en el núcleo de la extensa encíclica. El 266º Papa habla de un nuevo paradigma de justicia que se apoya en la percepción compartida del lugar de cada ser humano en el mundo y sus relaciones con el mundo que le rodea, que le lleva a descubrir naturalmente la interacción de los sistemas naturales entre sí y con los sistemas sociales.

En "Laudato si'", el Papa Francisco describe como "grito de la creación... lo que le está pasando a nuestra tierra". En efecto, el sumo pontífice apela a un sentido colectivo de responsabilidad, a la convicción universal de que nuestro entorno es un don de la creación, recibido para ser conservado y mejorado, en la idea estimulante de que Dios, creador del mundo, cuenta con cada persona para llevar a plenitud su obra, para la alegría de todos o, mejor dicho, como escribe Francisco al referirse en el último capítulo de "Laudato si'" a la espiritualidad ecológica, al gozo y paz de una humanidad reconciliada consigo misma, en alianza perpetua con la naturaleza en que se hace parte de la Historia.

El papa Francisco hizo una llamada a un diálogo sincero más allá de las ideologías

La denuncia de una crisis profunda y persistente en la relación entre el hombre y la creación, que tiene sus raíces en cierta malversación tecnológica, el quebranto de la globalización y un antropocentrismo moderno que desconoce el destino común de los bienes y los límites de la debilidad humana, lleva en consecuencia al Papa Francisco a demandar una ecología con pilares culturales robustos, una proyección a la vez ambiental, económica y social y que resulte -en un plano tan asequible como era habitual en las manifestaciones de Francisco- en la formulación de una ecología de la vida cotidiana.

Se trata, pues, de dar respuesta al deterioro de la calidad de la vida humana, la decadencia social y la inequidad planetaria mediante la superación de una "cultura del descarte" ampliamente extendida que lleva al desprecio de lo recibido y a la incapacidad para asimilar el conmovedor mensaje de cada criatura en la armonía de todo lo creado, auténtico misterio del universo que, como señala Francisco en el segundo capítulo de "Laudato si'", dedicado al "Evangelio de la creación", solo es realmente comprensible con "la mirada de Jesús", en la perfecta unidad de la Trinidad.

Francisco hace en "Laudato si'" una llamada a un diálogo sincero y honesto, más allá de las ideologías, a través del cual ciencia y religión, razón y fe, que fructifique en solu-

ciones concretas y estables en todos los planos de la vida de las personas en plenitud, reflejo de una nueva deferencia hacia la tierra que recibimos gratuitamente, habitamos, nos debemos afanar en mejorar y dejaremos a quienes nos sucederán, reflejando con actos concretos la templanza que reclama la justicia intergeneracional.

Francisco contempla ahora desde la eternidad el mundo al que amó como hechura del Creador y medio en el que cada persona proyecta su dignidad inalienable y al que nos animó a preservar y embellecer para nuestra felicidad temporal. Desde la publicación de "Laudato si'" se han elevado numerosas voces en defensa del medio ambiente, de la biodiversidad y en definitiva de esa ecología integral a la que Francisco nos convocó.

Amplias capas y sectores de la sociedad civil suman sus iniciativas a las de los poderes públicos para encontrar ese difícil equilibrio entre progreso socioeconómico y conservación de las especies. Así, entre otras muchas, en lo que concierne al gobierno de las organizaciones, la iniciativa de gobernanza climática Chapter Zero, promovida en el año de la publicación de "Laudato si'" por el Foro Económico Mundial y activa en España desde hace poco más de un año, impulsando la adopción de estrategias de eficiencia energética, electrificación y generación renovable, particularmente necesarias en el proceso de transición ecológica en el que coinciden el invierno demográfico y la primavera de la superinteligencia, atisbados por Francisco en "Laudato si'" con la prudencia y la confianza de los sabios y sencillos.

Ciberseguridad, necesidad crítica para las organizaciones



David Marqués

COO en OPLIUM España

Hace semanas, una institución pública extremeña sufrió un grave incidente de ciberseguridad por Ransomware. Este ataque paralizó servicios esenciales y generó preocupación ciudadana, evidenciando la vulnerabilidad de los sistemas y la falta de resiliencia ante amenazas sofisticadas. Según fuentes oficiales, la normalidad se recuperó hace una semana tras 15 días de interrupción. Como profesional de ciberseguridad, analizaré qué pudo haber ocurrido, cómo actuar en estos casos, las medidas preventivas necesarias y la importancia de la transparencia en la gestión de crisis.

La institución confirmó ser víctima de un ataque de Ransomware que cifró datos, bloqueando el acceso hasta el pago de un rescate. La interrupción de servicios y el apagado de servidores indican un compromiso grave de los sistemas. La desconexión rápida de los sistemas afectados fue una estrategia para contener la propagación, reflejando la seriedad de la amenaza. A fecha de 6 de mayo de 2025, el incidente aún no estaba resuelto, aunque un caso similar en el Ayuntamiento de Sevilla tomó 40 días.

Los responsables probablemente son grupos organizados de ciberdelincuentes, posiblemente Lockbit, aunque no hay confirmación oficial. Estos actores operan con modelos sofisticados, exigiendo pagos y amenazando con filtrar datos. Su operación desde jurisdicciones lejanas complica la persecución legal. Sus métodos incluyen explotar vulnerabilidades en sistemas expuestos o usar técnicas de ingeniería social, como *phishing*, para que usuarios con permisos inadecuados ejecuten el *malware*. Este incidente expone problemas recurrentes: falta de evaluación de riesgos, ausencia de una cultura de ciberseguridad y la no certificación en el Esquema Nacional de Seguridad, obligatorio para administraciones públicas. También subraya la necesidad de la cooperación internacional.

La respuesta a un ataque de Ransomware debe ser inmediata y estructurada. La primera regla es no pagar el rescate, ya que no garantiza la recuperación de datos y fomenta más ataques. La prioridad es aislar los sistemas afectados para evitar la propagación y restaurarlos desde copias de seguridad recientes y protegidas. Sin estas, el impacto cre-

La respuesta a un ataque de Ransomware debe ser inmediata y estructurada

ce, requiriendo una restauración manual que no recupera el estado original.

Es crucial involucrar a expertos en ciberseguridad para analizar el incidente, identificar la vulnerabilidad explotada y eliminar el *malware* antes de reactivar servicios. La colaboración con autoridades especializadas permite rastrear el origen del ataque y explorar acciones legales. Además, la comunicación con los ciudadanos debe ser constante y honesta, informando sobre avances y medidas adoptadas.

La mejor estrategia es la prevención. Las organizaciones deben priorizar la inversión en ciberseguridad como parte esencial de su operación. A continuación, detallo ocho medidas preventivas fundamentales:

1. Copias de Seguridad Regulares: Realizar backups frecuentes y almacenarlos en ubicaciones seguras, garantiza la recuperación.
2. Capacitación del Personal: Formar a empleados para identificar *phishing* o otras ingenierías sociales previene incidentes.
3. Actualización de Sistemas: Mantener el software actualizado cierra vulnerabilidades comunes.
4. Autenticación Multifactor: Añadir capas de verificación dificulta accesos no autorizados.

5. Protección de Endpoints: Usar tecnologías para detectar y responder a amenazas en dispositivos.
6. Segmentación de Redes: Dividir sistemas en secciones independientes limita la propagación de ataques.
7. Protección de la Identidad: Salvaguardar credenciales con autenticación segura y monitoreo continuo.
8. Plan de Contingencia: Diseñar un plan detallado con pasos claros y protocolos de comunicación para incidentes.

En una crisis como esta, la transparencia es obligatoria. La ciudadanía tiene derecho a saber qué ocurrió, cómo se está manejando y qué se hará para evitar repeticiones. En organizaciones privadas, aplica lo mismo hacia sus terceros. Una comunicación clara evita especulaciones y preserva la confianza. La respuesta inicial de informar sobre el incidente fue positiva, pero la transparencia debe ser continua, con actualizaciones regulares y un informe detallado de lecciones aprendidas. Y desde luego en la administración no debería ser usado para hacer política.

Este incidente debe ser un punto de inflexión. Las ciberamenazas son una realidad. Con acción decidida, prevención proactiva y transparencia absoluta, se puede mitigar el impacto de estos eventos y construir sistemas más resilientes. La ciberseguridad es una necesidad crítica, y proteger datos y servicios requiere un esfuerzo sostenido.

Empresas & Finanzas

Renfe busca ser rentable en España mientras Francia e Italia conquistan las vías europeas

La operadora española pelea por dejar atrás las pérdidas en plena expansión de SNCF y Trenitalia

La alemana Deutsche Bahn, sumida en una profunda crisis, perdió 1.600 millones en 2024

Victor de Elena MADRID.

El ferrocarril europeo vive un momento de transformación y competencia creciente. Pero a pesar de compartir retos, entorno regulatorio y retos similares, el desempeño de las empresas estatales encargadas de operar la mayoría de los trenes en sus respectivos territorios está siendo muy distinto. España, referencia de la liberalización del sector para todo el continente, arrastra tras de sí la dificultad de rentabilizar el negocio, lo que ha invitado a Renfe a frenar su expansión, en línea contraria a sus principales competidores europeos.

El ferrocarril público español cerró 2024 con ganancias por el aumento de la demanda y de las subvenciones estatales. El grupo Renfe rozó el beneficio en 2024 —perdió 3 millones tras recortar sus pérdidas en otros 118— y el grupo Adif logró una ganancia récord de 285 millones motivada por la venta extraordinaria de terrenos de Madrid Nuevo Norte. Sin ella, tanto Adif como Adif AV hubieran profundizado en sus números rojos, pero un beneficio neto conjunto de 280,15 millones, frente a los -352,7 millones del año previo.

En ese mismo período, su principal competidor, el grupo francés SNCF (dueño de Ouigo España) reportó un beneficio neto de 1.600 millones de euros gracias a su mayor internacionalización y diversificación. La batalla por la rentabilidad es una quimera que sólo Francia ha logrado resolver gracias a una apuesta histórica por la expansión internacional, cierto proteccionismo, un férreo apoyo estatal vía subsidios y una estructura empresarial que abarca toda la ca-

dena de valor del ferrocarril.

La italiana Ferrovie dello Stato (FS), matriz de Trenitalia y dueña del 51% del Iryo, que está tratando de seguir sus pasos, perdió 202 millones de euros en 2024 debido a “partidas no recurrentes” y pese a mejorar sustancialmente sus cifras de negocio. El año anterior ganó 100 millones.

Más al norte, la cosa se complica. En Alemania, que en el pasado fue referencia para el sector, el debate ya ni siquiera está en lograr beneficios, sino en cerrar la sangría de un negocio que va cuesta abajo. La Deutsche Bahn (DB), inmersa en un plan de reestructuración que incluye la venta de todos sus activos no ferroviarios —como la empresa logística DB Schenker a DSV— perdió 1.800 millones de euros, aunque la redujo en 900 millones respecto al año previo. Tampoco están mejor los ferrocarriles suizos de la SBB, que registraron unas pérdidas de 538,4 millones, ni los austríacos de la ÖBB, que agravaron sus números rojos hasta los 594,2 millones de euros.

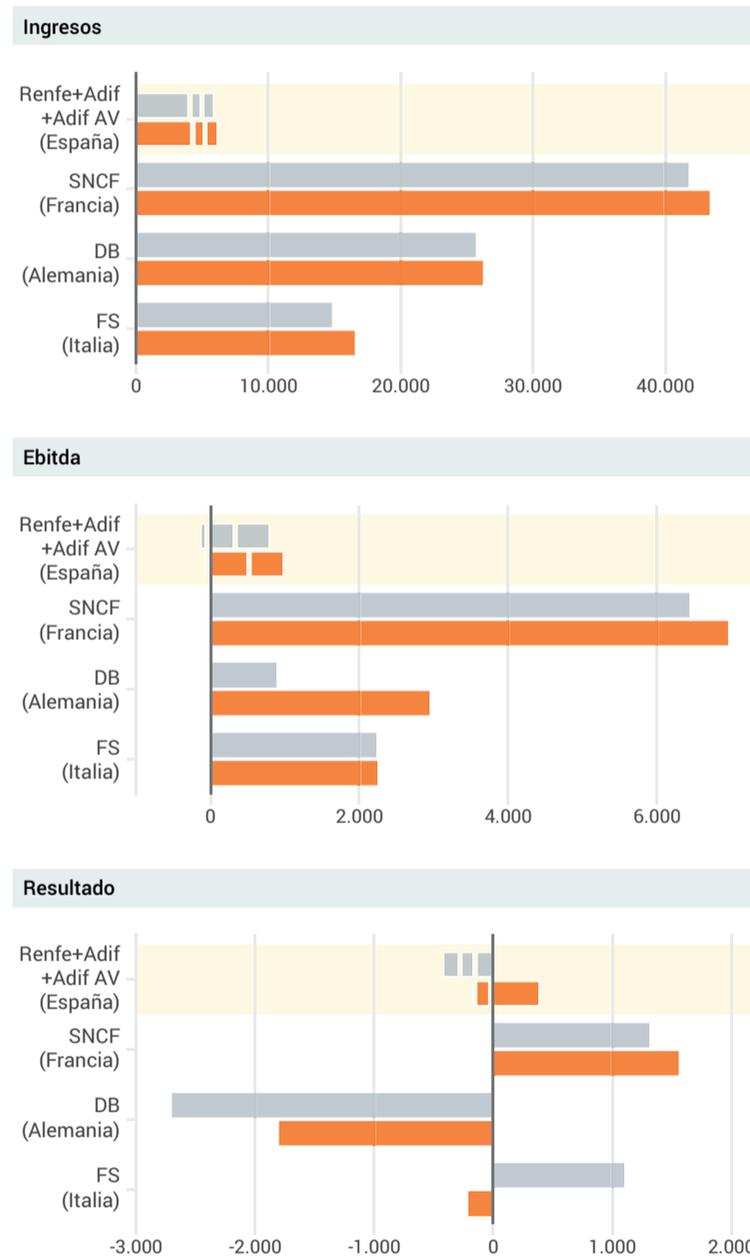
Pero dado que todos estos holdings agrupan bajo su estructura los negocios de mantenimiento e incluso la construcción de nuevas infraestructuras, se antoja necesario ampliar el foco a todo el negocio. La gala SNCF encabeza el ranking, con mucha distancia respecto al resto de rivales estatales, tras facturar 43.400 millones de euros, un 4,8% más, gracias a la diversidad de sus actividades. Muy por detrás se sitúa la germana DB, con 26.200 millones, que apenas logró elevar sus ingresos un 0,4%.

En ese mismo período, la italiana FS reportó ingresos alrededor de 16.500 millones, mientras que Ren-

El ferrocarril europeo, en cifras

Resultados financieros de los grandes grupos, en millones de euros

■ 2023 ■ 2024



Fuente: cuentas anuales de Renfe, Adif, Adif AV, SNCF, DB y FS.

traron exclusivamente en las operaciones vinculadas al transporte de pasajeros y mercancías por ferrocarril (un negocio ruinoso para todas ellas), como el mantenimiento; sino que ampliaron su actividad a ramas asociadas como la gestión de otros servicios de transporte público urbano o interurbano (la extinta Ouibus en Francia o la red de autobuses de FS en Italia). También están presentes en la cadena logística o desarrollan tecnología ferroviaria. Esta diversificación les otorga una mayor resiliencia ante los cambios regulatorios y económicos.

Otro aspecto clave de la deriva de las cuatro grandes empresas ferroviarias públicas de la UE es su capacidad para crecer por el mundo. Mientras Renfe apenas recibe ingresos fuera de España, con incursiones de poco tamaño en Francia (ahora en duda), Italia o República Checa, y salvo la excepción de la muy rentable línea Meca-Medina (Arabia Saudí), la SNCF recibe el 38% de sus ingresos del ex-

Francia o Alemania crearon gigantes ferroviarios, España separó su actividad en Renfe y Adif

tranjero gracias a sus filiales Keolis, que opera transporte urbano e interurbano en varios países, o el servicio Eurostar, que opera a través del Eurotúnel en régimen de monopolio. En 2026, además, espera expandir las operaciones de Ouigo hasta Italia, colaborará en la expansión del tren de alta velocidad de Marruecos y más adelante operará el de Canadá. Esta diversificación le ha convertido en un gigante mundial presente en todos los continentes.

En paralelo, la italiana FS está protagonizando los planes de crecimiento del ferrocarril europeo. Tras acabar con el monopolio de SNCF en la ruta Lyon-París y ha recuperado los trenes Milán-París. También acaba de anunciar su intención de operar el Londres-París por el Eurotúnel de la mano de Evolyn y nuevos servicios hacia Austria y Alemania (Múnich y Berlín), con la idea de que sus trenes Frecciarossa lideren la pretensión comunitaria de crear una red europea de alta velocidad. Mientras tanto, está presente en España con Iryo, en Reino Unido, Alemania, Grecia, Países Bajos y Arabia Saudí.

Sin noticias del Barcelona-Toulouse: su puesta en marcha sigue en el aire

Renfe aplazó a principios de abril, y por tiempo indefinido, el estreno de un nuevo servicio Barcelona-Toulouse. La que iba a ser la tercera conexión internacional por tren entre España y Francia —tras las de Lyon y Marsella— fue suspendida por la nueva dirección de la compañía como respuesta a las “dificultades y retrasos sucesivos que está sufriendo” el despliegue de la operadora en el país vecino. La puesta en marcha de este AVE internacional fue anunciada en octubre de 2023, y en diciembre logró el certificado de seguridad pa-

ra llevar a cabo. La operadora llegó a pagar los surcos al gestor de la infraestructura, SNCF Réseau, para garantizarse las circulaciones, pero a día de hoy sigue sin saber qué hacer con él. Este tren, que dispondría de una frecuencia de ida y otra de vuelta, iba a tardar 3 horas y 30 minutos y tenía previsto realizar parada en Girona, Figueras, Perpiñán y Carcasona. La empresa se dio un tiempo para ver qué hacía con el servicio, que iba a operar entre el 7 de junio y el 14 de septiembre, y a dos semanas del inicio sigue sin aclararlo.

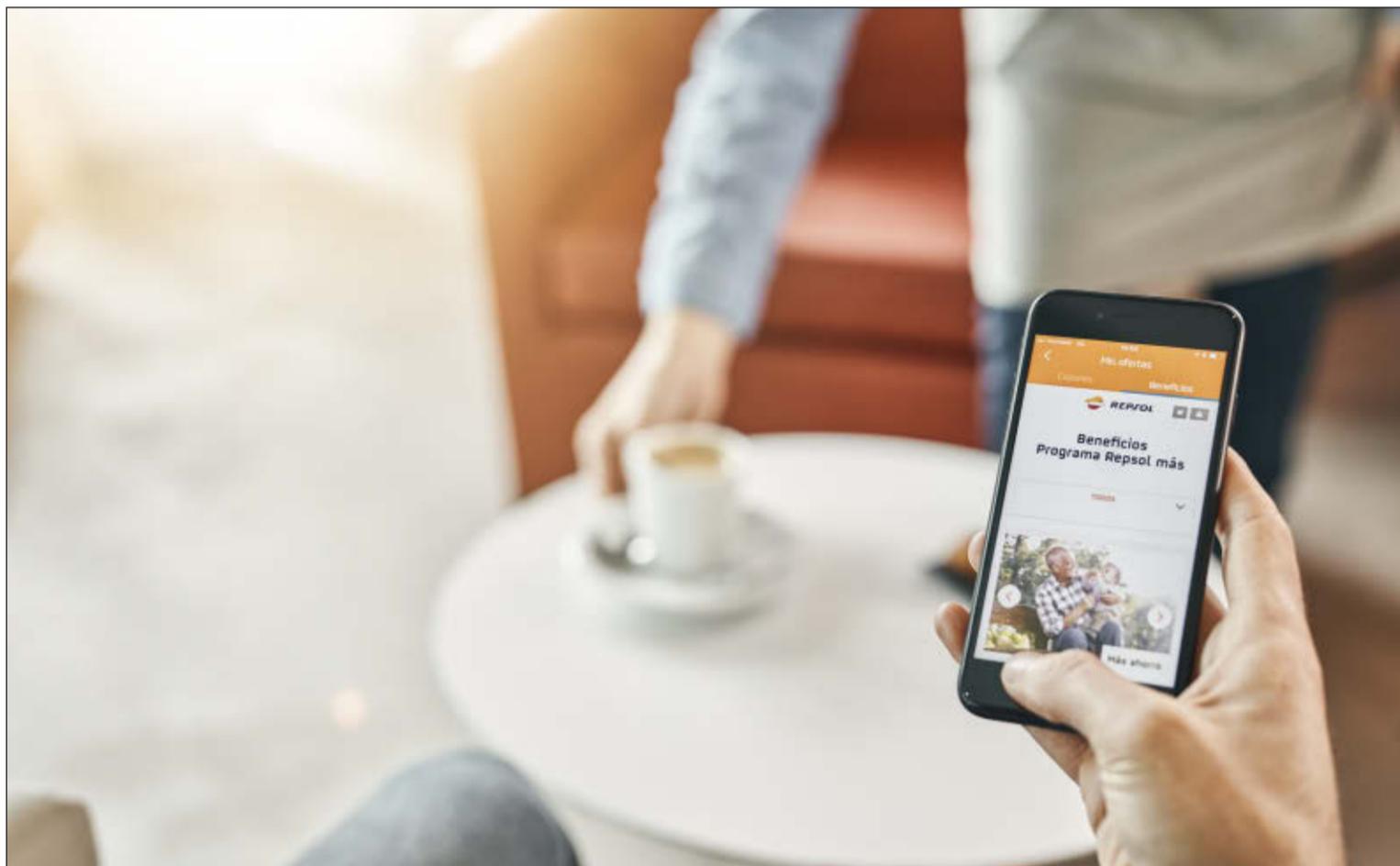
fe y Adif sumaron unos ingresos combinados de 5.500 millones (Renfe unos 4.122 millones y el grupo Adif otros 1.404 millones). Aunque significativo, el negocio de las empresas ferroviarias españolas se sitúa claramente por debajo de sus pares europeos, destacando la diferencia en escala y enfoque de negocio.

Modelos distintos

Para entender el momento actual hay que retrotraerse a 2005, cuando en España se decidió la separación de la antigua RENFE, que gestionaba toda la red ferroviaria estatal, en

dos entes: el grupo Renfe Operadora se encarga de los servicios ferroviarios y Adif hacía lo propio con las infraestructuras, con vistas a facilitar la llegada de competencia a las vías. Por el contrario, Francia, Alemania e Italia decidieron mantener todo bajo un mismo *holding* empresarial (los grupos SNCF, DB y FS), aunque internamente y por obligación de la Comisión Europea actúen como empresas separadas, una independencia puesta en duda en varias ocasiones por Bruselas.

Al contrario que las empresas españolas, los países vecinos no se cen-



Un usuario de Waylet. EE

Repsol se alía con Shein y lleva a Waylet a los tres gigantes del comercio online chino

La aplicación ha llegado a un acuerdo con CaixaBank para migrar su pasarela de pagos

Rubén Esteller MADRID.

Repsol ha alcanzado un acuerdo con Shein para incorporarlo a Waylet, su plataforma digital de fidelización, y cierra así el círculo al contar con los tres gigantes del comercio electrónico.

La compañía ofrecía desde hace años descuentos para las compras en Temu, tal y como adelantó este diario, y en Ali Express.

Shein, por su parte, estaba hasta este momento funcionando exclusivamente en la plataforma de su principal competidor, Moeve Gow, pero con el paso que da ahora la compañía china diversifica sus fuentes de entrada de clientes y les da acceso a los más de nueve millones de usuarios de la aplicación de la petrolera líder española.

Según indicaron fuentes conocedoras de este lanzamiento, Repsol y Shein han pactado una oferta inicial del 8% de descuento que se prolongará los tres primeros días de lanzamiento y posteriormente se reducirá al 3%.

Con este oferta, la compañía amplía aún más su oferta comercial fuera del negocio de los carburantes. En este punto, Waylet ha culminado también con éxito la migración de su proveedor de servicios de pago -fuera del entorno de estaciones de servicio- a Comercia Global Payments y MoneyToPay, las so-

ciudades conjuntas de Global Payments y CaixaBank de gestión de pagos y soluciones de dinero electrónico, respectivamente.

Esta migración supone un paso importante en la evolución de la plataforma, permitiéndoles fortalecer la infraestructura de pagos, mejorar la fiabilidad en entornos digitales y físicos, y ofrecer una experiencia a los comercios más segura y escalable.

Gracias a la colaboración y coordinación de los equipos implicados, el proceso se ha llevado a cabo sin incidencias, manteniendo la continuidad operativa y sentando las bases para impulsar el crecimiento del negocio y acelerar la incorporación de nuevos comercios y funcionalidades en Waylet.

Según indicó la petrolera, “esta alianza con uno de los principales operadores de servicios de pago del mercado refuerza nuestro compromiso de seguir liderando la innovación en métodos de pago y fidelización”.

Además del canal on line, Repsol cuenta con la fuerza de venta de la mayor red de estaciones de servicio del país, con más de 3.500 puntos y ubicaciones estratégicas por donde pasan a diario un millón de personas.

La compañía dispone de un córner donde ofrecer sus servicios de luz y gas, además de una batería de

productos para incrementar los contactos comerciales con el cliente y darle una oferta que les genere un mayor tiempo de permanencia y un perfil de ventas más variado.

La petrolera es uno de los mayores vendedores de pan del país, lanzó recientemente un acuerdo estratégico con Levaduramadre para

vender una variada gama de panes de masa madre, repostería y dulces artesanales, con el objetivo de vender pan artesano en 100 estaciones de servicio en los próximos tres años.

Repsol lanzó también en abril del año pasado un acuerdo que se podría calificar de pata negra con el rey del jamón Enrique Tomás para ofrecer una variedad de sus productos en las principales ciudades españolas y puntos importantes de las carreteras.

La compañía energética dispone además de una alianza con la cadena de restaurantes Lizarran, que cuenta ya con 200 puntos de ventas en sus estaciones de servicio, y ofrece los llamados espacios Starbucks on the go, diseñados con un formato que permite conservar la esencia y apariencia de estas cafeterías, utilizando, además, la tecnología suiza de café espresso.

Toda esta oferta se une además a sus tradicionales tiendas Sprint o a la línea Supercor Stop & Go, que ha modernizado su imagen y los tradicionales acuerdos con Disney y con las ópticas de Sun Planet para distribuir sus productos.

La empresa cuenta además con un acuerdo con Sr. Mendrugo, donde recogen el pan duro sobrante para que se pueda utilizar como materia prima para la elaboración de cerveza.

Refuerzan su alianza con Movistar +

Repsol y Telefónica además mantienen también un acuerdo de colaboración estratégica para plantar cara a otros grandes gigantes comerciales como Iberdrola, Endesa, Naturgy o Netflix y Max. Ambas compañías españolas acaban de lanzar al mercado una oferta conjunta que aglutina el suministro energético con el acceso a contenidos premium de entretenimiento a través de Movistar +. Con esta oferta, los sectores de la energía y el entretenimiento buscan fórmulas de colaboración para incrementar sus ingresos en un mercado cada vez más estrecho y con mayor competencia.

La CNMC da luz verde a la subasta para las nuevas cogeneraciones

Rubén Esteller MADRID.

La Comisión Nacional de Mercados y Competencia ha dado luz verde al marco legal para celebrar las subastas de cogeneración, finalizando así el trámite preceptivo que se inició el 12 de febrero, y dejando ya únicamente la convocatoria a la decisión final del Gobierno.

La intención del Ejecutivo es otorgar un régimen retributivo de cogeneración por 1.200 MW en los años 2025-2027.

Según la previsión de Acogen, más de 300 industrias de sectores básicos de la economía (alimentarias, papel, química, cerámicas, etc.) concurrirán a estas subastas y competirán para lograr ser adjudicatarias de unas condiciones de inversión y operación de sus plantas para los próximos 10-25 años.

La CNMC recomienda en su informe suprimir la obligación de acogerse a una modalidad de autoconsumo, que se mantengan alineados los requisitos de eficiencia energética con la normativa europea y extender por encima de 10 años la vida útil regulatoria para las instalaciones nuevas.

El CEU bate su récord histórico de becas para estudiantes

R. E. M. MADRID.

El CEU ha alcanzado un récord histórico en el presupuesto destinado a su programa de Becas y Ayudas al Estudio tras superar los 24 millones de euros en ayudas destinadas a los alumnos de sus colegios, universidades y centros de Formación Profesional, lo que supone un incremento del 29,77% respecto al curso anterior. En concreto, la institución ha otorgado más de 8.700 ayudas de las que se han beneficiado casi 7.000 familias, lo que supone la mayor cifra registrada hasta el momento.

De esta forma, el CEU se mantiene como la institución educativa privada que más becas concede en España, con más de 92 millones de euros distribuidos en los últimos 6 cursos. La institución benéfico docente sin ánimo de lucro cuenta con una trayectoria de más de 90 años destinando una parte significativa de sus recursos a apoyar a estudiantes con talento.

Empresas & Finanzas

Jorge Muñoz Responsable de Smart Mobility de Iberdrola

“Hubo un agravio comparativo entre el coche eléctrico y los de combustión durante la crisis”

Antonio Martos BARCELONA.

Iberdrola amplía su programa de fidelización. Hasta ahora, los clientes de *Mi Iberdrola*, que supera ya los dos millones de usuarios, podían usar el saldo acumulado en una especie de monedero digital para rebajar sus facturas de luz y gas, pero dentro de poco también lo podrán utilizar para efectuar recargas de coche eléctrico. Así lo avanza Jorge Muñoz, responsable de Smart Mobility de Iberdrola, en una entrevista con *elEconomista.es* en el marco del Automóvil Barcelona 2025, que en su última edición ha superado en un 10% su objetivo de visitantes, hasta alcanzar las 350.000 personas.

La adopción del coche eléctrico en España no se está produciendo como se presuponía. ¿Cuándo cree que llegará un despliegue masivo?

En comparación con países de alrededor estamos viendo penetraciones del 20% desde hace años. Estamos viendo que Portugal está por encima del 30% ahora mismo y es un país comparable a España. La explicación está en cómo se aplican los incentivos en el país vecino. No obstante, desde la pandemia nos hemos puesto mucho las pilas y en España ha crecido mucho la red de recarga y los fabricantes han mejorado los modelos, las características técnicas, la autonomía y los precios. Este año será un punto de inflexión.

¿Se puede decir que la red de recarga ya no es un problema para comprar un coche eléctrico?

Hay gente que se ha quedado anclada en una situación de hace ya unos cuantos años. La red ha ido creciendo entre un 30% y un 50% año a año, y lo que era un problema antes, en 2020 o 2021, ya no lo es. La red de recarga ha crecido más rápido que las ventas de coches eléctricos y con puntos cada vez de más potencia. No ayuda que los puntos no estén señalizados en las carreteras.

La DGT ha empezado a señalarlos...

La Administración se ha comprometido a señalar, sobre todo, los de las autopistas. También hay ayuntamientos que lo están haciendo. Pero esto es muy sencillo, ya que las señales de velocidad, cuando se pasó a una velocidad máxima de 120 kilómetros por hora, se cambiaron en un fin de semana. No creo, por tanto, que sea un gran reto señalar en un fin de semana o en un mes



todas las estaciones de recarga que hay en las autopistas.

Iberdrola tenía el objetivo de cerrar 2024 con unos 9.000 puntos públicos instalados. ¿Lo ha conseguido?

Cerramos con 8.400, algo menos de lo que esperábamos, pero por dos motivos. En 2023 crecimos de 3.000 a 6.000 puntos y el año pasado teníamos la expectativa de sumar otros 3.000, pero al ser los puntos de más potencia que antes, aparte de mucha más inversión y todos los agentes que estamos, hay mucha saturación en todos los niveles administrativos. Los tiempos no es que vayan a mejor, sino que van a peor muchas veces. Dicho esto, los 9.000 los hemos alcanzado ya y tenemos más de 4.000 puntos en cartera.

¿Cuáles son propios de Iberdrola?

Tenemos más de 4.000 puntos que son propios. Luego hay otros 4.000 que hemos instalado para terceros pero los operamos nosotros y for-

man parte de la red de Iberdrola, de modo que para el cliente no hay ninguna diferencia. Y más de 1.000 que están dentro de la alianza con BP, que son de muy alta potencia.

¿Tiene Iberdrola la red de recarga pública más grande de España?

No hay duda, la red más grande es la nuestra. Pero, además, por miles de puntos de diferencia respecto al segundo y por muchos miles de diferencia respecto al resto. Hay quien se cuenta los puntos que tiene en proyecto o los privados y semipúblicos. Nosotros no. Un acceso semipúblico, por ejemplo, es cuando instalamos puntos de recarga en una empresa y pueden acceder los empleados.

¿Cómo está evolucionando el consumo de energía de la red de Iberdrola?

En 2024 se consumió un 50% más de energía en nuestra red que en 2023. El crecimiento, como es lógico, está limitado por la cantidad de coches que se venden, pero puedo

decir que el crecimiento de consumo de energía es mayor que el crecimiento del parque. Nosotros tenemos en torno a un 20% de los puntos de España y servimos más energía que ese 20% a través de nuestros puntos, pero no puedo desvelar más. También es porque tenemos puntos de más potencia. Ya contamos también con más de 300.000 clientes registrados en nuestra aplicación móvil y ganamos muchos usuarios únicos cada mes.

¿Cómo competís contra los descuentos en las gasolineras al repostaje convencional?

Para consumidores domésticos se redujo el IVA y el impuesto eléctrico, pero cuando estos consumidores recargaban el coche en estaciones públicas lo hacían con el IVA al 21% y con el impuesto eléctrico asociado sin reducir. Las gasolineras tuvieron ayudas de 20 céntimos y la recarga pública, no. Es decir, se produjo un agravio comparativo entre las dos tecnologías en un momento de crisis.

9.000 puntos:

“No hay duda, la red de recarga pública de Iberdrola es la más grande por miles de diferencia”

Ahorro vs gasolina:

“Te puedes ahorrar un 50% o más si recargas en puntos que tengan menos potencia”

Señalización:

“No me parece un gran reto señalar todos los puntos de las autopistas en un fin de semana”

Con estos descuentos en el repostaje, ¿interesa un coche eléctrico?

Te puedes ahorrar un 50% o más si recargas en puntos de menor potencia y entre un 10% y un 15% en puntos de recarga de mayor potencia. Eso sin ningún tipo de promoción. Iberdrola ofrece un 20% de descuento durante dos meses y, además, si eres cliente nuestro tienes entre un 5% y un 20% de descuento que se acumula en el programa *Mi Iberdrola* y lo puedes redimir dentro del consumo de tu casa.

¿Habrá alguna nueva promoción para atraer nuevos clientes?

Tenemos planificado que a lo largo de este año el saldo que acumulen los clientes en el programa *Mi Iberdrola*, que actualmente se genera por tener con nosotros la luz en casa, contratar productos y servicios, realizar recargas en nuestra red e invitar a amigos a Iberdrola, pueda también utilizarse en las recargas en la red de recarga de Iberdrola, consiguiendo aún más ahorro frente a la de los combustibles.

¿Ha probado el mapa de puntos de recarga del Gobierno?

Lo ideal es que tenga información abierta, que se pueda integrar por desarrolladores independientes. Nos parece que es un buen paso adelante para visibilizar. Me parece aún más positivo que la gente entre y vea la cantidad de puntos de recarga que hay funcionando.

elEconomista.es

V Gran Jornada Inmobiliaria

 **3 y 4**
de junio

 De 9:30 a 14:00 hrs.

Con la intervención institucional de:



D. David Lucas Parrón,
secretario de Estado de Vivienda
y Agenda Urbana



D. José Luis Martínez - Almeida,
alcalde de Madrid



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



Empresas & Finanzas

Técnicas Reunidas apunta a obras por 10.200 millones en EEUU tras la llegada de Trump

Se posiciona para aprovechar la apuesta por energías convencionales del presidente de EEUU

J. Mesones MADRID.

Técnicas Reunidas ha encontrado en Estados Unidos un filón de oportunidades para impulsar su actividad en el país bajo la Administración de Donald Trump y aprovechar también su posicionamiento para abordar, de la mano de clientes estadounidenses, proyectos en países vecinos como Canadá, México y Panamá. La apuesta del nuevo presidente de Estados Unidos por las energías tradicionales, junto con las multimillonarias inversiones que se están promoviendo en centros de datos y en amoníaco azul, han propiciado que la ingeniería española redoble sus esfuerzos comerciales para crecer en el país norteamericano. No en vano, la compañía que preside Juan Lladó ha identificado proyectos para pujar en Estados Unidos que suman inversiones por valor de 10.200 millones de euros. Esta cifra representa casi la sexta parte de la cartera potencial que ha identificado en todo el mundo para los próximos dos años, fijada ahora en 66.000 millones y que continúa dominada, en todo caso, por Oriente Medio.

Técnicas Reunidas ha superado la tensa situación financiera que enfrentó durante la pandemia y que le llevó a solicitar una inyección de fondos por parte de la Sepi. La ingeniería que lideran Lladó y Eduardo San Miguel, como consejero delegado, cerró el primer trimestre de 2025 con una cartera récord de 14.928 millones de euros (un 41% más que un año antes) después de consolidar contrataciones por valor de 3.685 millones en el periodo. Una base creciente que logra en un entorno en el que “a pesar de algunas incertidumbres macroeconómicas, vemos un entorno en el que nuestros clientes necesitan y quieren invertir”, expresó recientemente Lladó, que admitió que las políticas arancelarias de Trump han ge-

Día del Inversor en Madrid en septiembre

Técnicas Reunidas celebrará el próximo 22 de septiembre su Capital Markets Day (Día del Inversor) en Madrid. Lo hará después de que en 2024 lo realizara en Abu Dhabi, donde presentó su nueva estrategia SALTA. La cita en la capital española servirá para revisar el estado del plan estratégico del grupo de ingeniería. La empresa presidida por Juan Lladó también desvelará en septiembre si amortizará el préstamo que recibió de la Sepi en la pandemia y cuyo coste asciende al 8,5% anual, lo que repercute en las finanzas de la firma. En todo caso, la devolución se hará antes de junio de 2026.

nerado incertidumbres a la hora de concretar algunas inversiones.

“Una oportunidad clara”

Norteamérica emerge como uno de los grandes desafíos para Técnicas Reunidas. De los 33 proyectos más representativos de su actual cartera apenas tiene cuatro en la región: dos en México, uno en Canadá y otro en Estados Unidos. El objetivo es escalar su presencia en esta región, donde encuentra oportunidades por un importe de casi 18.500 millones de euros, lo que representa el 28% del total. Nunca antes había pesado tanto en el *pipeline* de la compañía. De ellos, Estados Unidos, un país en el que la firma apenas desarrolla actividad desde hace dos años, acapara más de la mitad, con los 10.200 millones referidos, donde las políticas de Trump en materia energética mul-



Juan Lladó, presidente de Técnicas Reunidas. EP

tiplican las opciones de ingenierías como Técnicas Reunidas.

“Para una empresa como la nuestra, la nueva política energética implementada por el gobierno estadounidense solo puede considerarse una oportunidad única”, señaló hace unos

días el consejero delegado. Una aseveración sustentada en que “las fuentes de energía tradicionales, y más específicamente el petróleo y el GNL (gas natural licuado), serán los principales motores de inversión durante los próximos cinco años; la gene-

ración de energía vinculada a la inteligencia artificial y los centros de datos será el otro motor”, subrayó San Miguel.

En Estados Unidos, Técnicas Reunidas ha tenido hasta ahora una presencia acotada, pero ya antes incluso de la llegada de Trump a la Casa Blanca el equipo directivo, con San Miguel a la cabeza, intensificó los esfuerzos en el país, al que quiere colocar como un mercado principal. El año pasado, de hecho, ya situó en Houston la sede del grupo en Norteamérica, manteniendo oficinas en Calgary (Canadá). El grupo cuenta en su trayectoria con proyectos ejecutados para relevantes actores empresariales estadounidenses, como ExxonMobil, Semptra, Chevron o ConocoPhillips, o internacionales con actividad en el país, como Totalenergies, Mitsubishi Chemical o Marubeni. La ingeniería, además, está concretando alianzas con socios constructores que consolidan su propuesta para el mercado estadounidense. La apuesta se refleja en las visitas

Ya ha logrado contratos de ingeniería de diseño y puja por una gran planta energética

constantes de grupos estadounidenses a las oficinas de Técnicas Reunidas en Madrid, algo que según San Miguel “no había sucedido antes”.

De los más de 10.000 millones identificados en Estados Unidos, Técnicas Reunidas aspira a lograr al menos una parte y, para ello, ha tomado ya posiciones al hacerse con la ingeniería de diseño (FEED) o estudios (pre-FEED) de algunos proyectos, lo que podría traducirse en el futuro en la adjudicación de las obras principales, y pujar por una gran planta energética para una petrolera americana. A pesar de su reciente incursión en Estados Unidos, San Miguel subraya que “estamos teniendo un éxito rotundo; tenemos contratos, tenemos clientes, estamos licitando, tenemos socios fuertes, socios de construcción y muchas oportunidades”.

Aleatica, Autostrade Lombarde y Mapei crean una alianza para la recarga de vehículos eléctricos

eE. MADRID.

Aleatica, Autostrade Lombarde y Mapei se han aliado y han creado VoltAire, una nueva empresa cuya misión es llevar la recarga de vehículos eléctricos por inducción a calles, autopistas y centros logísticos de Europa. Esta innovación es fruto de la experiencia adquirida con el proyecto experimental Arena del Fu-

turo llevado a cabo por la autopista A35 Brebemi, que conecta Brescia con Milán en el norte de Italia y que explota Aleatica. VoltAire ofrecerá soluciones concretas y escalables para una movilidad eléctrica más eficiente, continua y sostenible.

“VoltAire representa un paso decisivo hacia la electrificación del transporte por carretera, al centrarse en sistemas de carga por induc-

ción capaces de funcionar tanto en modo estático (con el vehículo parado/estacionado) como en modo dinámico (con el vehículo en movimiento)”, sostiene Aleatica. Esta tecnología, suministrada exclusivamente por Electreon, empresa proveedora de soluciones de carga inalámbrica, permite transferir energía de forma segura y sin contacto directo, a través de bobinas integradas bajo

la superficie de la carretera. Al mismo tiempo, esta solución reduce los costos de mantenimiento y el impacto visual al no requerir cables o estaciones para la recarga.

La empresa se estructura como una sociedad anónima (S.p.A.), con Aleatica como el accionista mayoritario y estará dirigida por Matteo Milanesi, consejero delegado de Brebemi. Autostrade Lombar-

de y Mapei figuran como socios estratégicos: la primera por su experiencia en infraestructuras y gestión, y la segunda por su contribución tecnológica en el desarrollo de materiales avanzados, capaces de integrar eficazmente los sistemas de recarga.

VoltAire se dirigirá principalmente a sectores como el transporte público urbano y el BRT (Bus Rapid Transit), donde la recarga dinámica permite superar los límites de autonomía y reducir el tamaño de las baterías. Y más adelante buscará atender las necesidades de flotas de aeropuertos, logística y taxis.

Telefónica elevará un 5,6% su ratio de ventas por cliente cuando liquide sus filiales latinas

El beneficio operativo aumentará el 18% cuando culmine la desinversión de todo Hispam

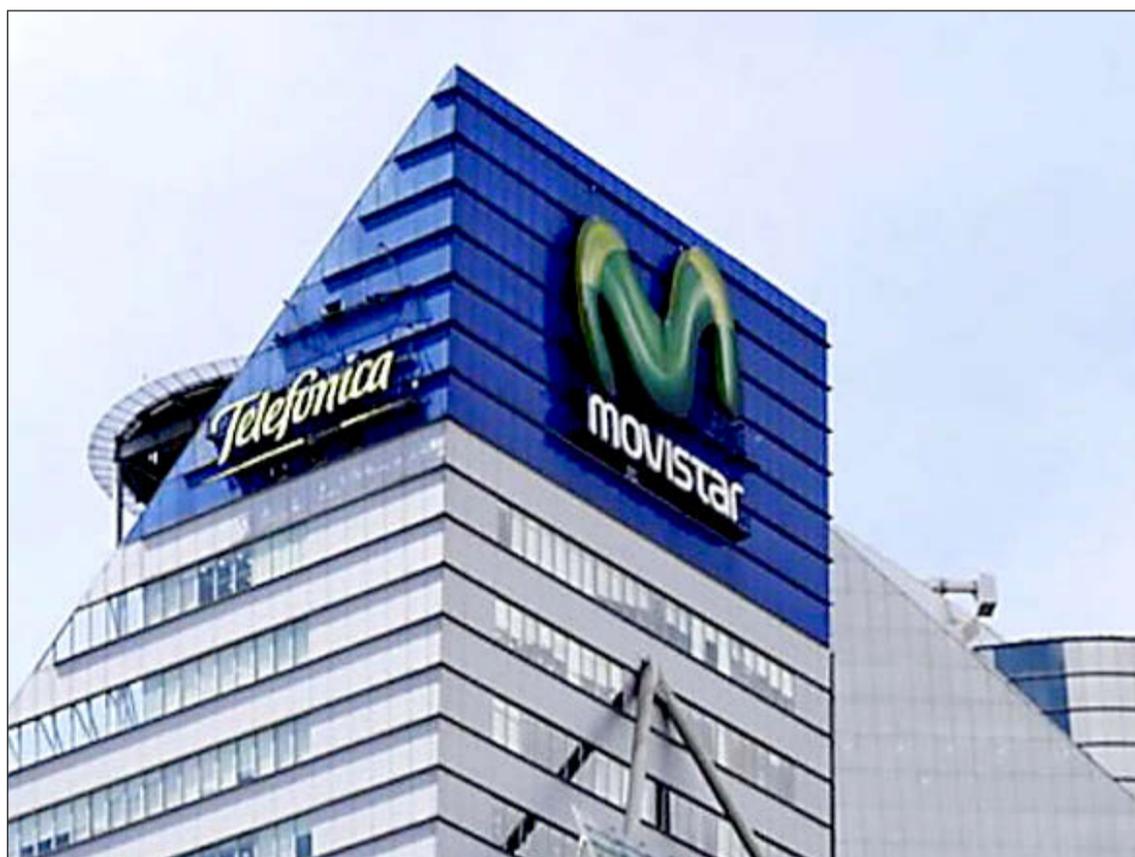
Antonio Lorenzo MADRID.

Marc Murtra, presidente de Telefónica, reconoció la semana pasada la voluntad de su compañía de salir de todo Hispanoamérica con la mayor celeridad posible, pero sin que ello suponga malvender activos. Ante la confirmación de unos planes que afectan a la totalidad de los activos latinos, el grupo de telecomunicaciones puede estar seguro de que mejorará de forma sensible sus ratios de ingresos y *ebitda* (beneficio bruto operativo) por acceso.

Según los datos del grupo Telefónica de finales de 2024, la compañía facturó un 41.315 millones de euros con un total de 390 millones de clientes (entre líneas de fijo, móvil y TV de pago), lo que arroja una facturación media anual por usuario de 105 euros. Si a las anteriores magnitudes se descuenta la totalidad del negocio que aportó Telefónica Hispam durante 2024 (9.032 millones de euros de ingresos y 113 millones de accesos), el resultado proyecta unas ventas medias por cliente de 112 euros, un 5,6% más que con Hispam en el perímetro de la multinacional.

Ebitda por acceso

Las mismas cábales podrían replicarse sobre los datos del beneficio bruto operativo, descontados impuestos y amortizaciones. Bajo este epígrafe, el *ebitda* de Telefónica en 2024 se cifró en 13.276 millones de euros, mientras que la aportación de Telefónica Hispanoamérica alcanzó los 1.754 millones de euros. La diferencia de esta última cifra del informe anual de Telefónica respecto a los datos de Telefónica Hispam apunta un total de 11.522 millones de euros. Por lo tanto, el ratio medio por acceso mejorará el 18%, ya que pasará de los 34 euros actuales a los 40,14 euros que Tele-



Sede de Telefónica en Mexico D.F. EE

La facturación media anual por acceso sin Hispam pasará de 105 euros a 122 euros

fónica registrará en cuanto la multinacional haga caja con la totalidad de las filiales que aún conserva en Hispanoamérica.

Tras las desinversiones de la 'teleco' de los últimos meses en Perú (900.000 euros) y Argentina (1.190 millones), a las que se añade el acuerdo de venta de la filial de Uruguay, —pactado con Millicom la semana pasada por 389 millones—, Telefó-

nica aún mantiene negocios en Chile, México, Venezuela, Ecuador y Colombia, este último pendiente de que el regulador del país apruebe la venta de la subsidiaria. Años atrás ya se desprendió de sus negocios en Panamá (573 millones de euros), Costa Rica (455 millones), Nicaragua (390 millones), Guatemala (293 millones), El Salvador (277 millones).

La liquidación de todo el negocio de Telefónica en Hispanoamérica restaría a la corporación el 21% de los ingresos, el 13% del *ebitda* y el 28% de los clientes.

En términos laborales, el grupo de telecomunicaciones español estaría en condiciones de aumentar el 22,6% la rentabilidad media por empleado. En concreto, el resulta-

do bruto operativo per cápita pasaría de 131.614 euros a 161.415 euros.

Respecto a los efectos colaterales de las ventas de las filiales latinoamericanas en el futuro de la compañía, Murtra emplazó la semana pasada a conocer el alcance de la revisión estratégica que el grupo prevé desvelar durante el segundo semestre del año. Sin embargo, el presidente ejecutivo ha admitido que esas operaciones sitúan a Telefónica "un poco mejor para hacer lo que creemos que tenemos que hacer", en referencia a las intenciones de realizar compras de 'telecos' y de firmas de tecnologías de la información en España. Ese movimiento, a su vez, facilitará a la multinacional participar en el proceso de consolidación en Europa.

Lenovo prevé un año record por el tirón de la IA y el fin de Windows 10

El fabricante contempla la renovación de los PCs comprados en pandemia

A. L. MADRID.

Lenovo espera un 2025 récord en España debido al impulso derivado del programa de ayudas públicas de Kit Digital, así como por el impacto que tendrá el fin del soporte Windows 10 (a partir del 14 de octubre de 2025) y el tirón comercial de los portátiles equipados con Inteligencia Artificial. A lo anterior se añade los cinco años transcurridos desde el *boom* de ventas de la pandemia, ahora llamados a su renovación, por lo que todo lo anterior animará a miles de usuarios a renovar sus ordenadores.

En paralelo, Lenovo elevó sus

61.230
MILLONES DE EUROS

Son los ingresos del grupo Lenovo en su último año fiscal, un 21% más que doce años atrás.

ingresos un 21% interanual, hasta alcanzar una cifra de negocio de 61.230 millones de dólares (61.230 millones de euros), la segunda mayor facturación de la historia de la tecnológica. Al tiempo, los beneficios netos crecieron un 36% interanual, hasta alcanzar 1.400 millones de dólares (1.240 millones de euros).

La aportación de los productos no relacionados con los ordenadores se han convertido en el gran dinamizador de los resultados, con un repunte de cinco puntos respecto al ejercicio anterior, hasta el 47%, frente al 15% de hace tres años; y todo ello sin restar ingresos al rendimiento de los PCs, con cinco años de liderazgo mundial en estos dispositivos.

La plataforma de pago de Shopify conquista 15 nuevos países europeos

Permite construir tiendas online sin necesidad de programar, gracias a la IA

A. Lorenzo MADRID.

Shopify, la mayor plataforma de comercio electrónico especializada en la creación de tiendas online, ha anunciado este miércoles un paquete con más de 150 novedades tecnológicas, todas ellas agrupadas bajo la enseña Horizon Shopify Edi-

tions Summer 25. Entre las iniciativas más sobresalientes destaca el plan de expansión de Shopify Payments con la conquista de 15 nuevos países europeos, España entre ellos. El aterrizaje se realizará a través de la inversión en equipos locales y alianzas estratégicas, "asegurando el cumplimiento normativo y la integración de métodos de pago populares en cada mercado, sin barreras para el crecimiento transfronterizo y con mejoras en la satisfacción del cliente final", se-

gún indica la compañía.

Dirigido a empresas de todos los tamaños, desde multinacionales a pymes, la herramienta tecnológica también propone la construcción de tiendas online sin disponer de conocimientos de programación. Gracias a su nuevo motor de Inteligencia Artificial (IA), la compañía con sede en Ottawa (Canadá) facilita la creación de escaparates online sin necesidad de código, en su empeño por "simplificar lo complejo" y proporcionar me-

joras en accesibilidad y eficiencia para sus clientes.

A grandes rasgos, "los usuarios pueden describir en lenguaje natural la sección o funcionalidad que desean, y la plataforma genera automáticamente los bloques de diseño necesarios, listos para personalizar". Esta eliminación de la barrera de la programación tradicional "reduce drásticamente el tiempo y la curva de aprendizaje para lanzar o actualizar una tienda online", según explican fuentes de la em-

presa. A modo de ejemplo, Horizon incorpora funciones clave como copiar y pegar bloques entre secciones, arrastrar y soltar componentes sin perder la configuración y la vista previa de bloques antes de añadirlos, para así agilizar la toma de decisiones y reducir la prueba y error. Por su parte, el AI Store Builder permite crear propuestas de tienda a partir de unas pocas palabras en lenguaje natural, lo que multiplica las capacidades de personalización de las tiendas.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

Fin de semana perfecto

Del lat. Finis - Del lat. tardío septimāna - Del lat. perfectio, -ōnis.

1. Dícese de los días sin despertador, huele a café recién hecho y tu ejemplar de **elEconomista.es** espera sobre el sofá.
2. m. Sinónimo de recibir el periódico **elEconomista.es** cada mañana de sábado, a domicilio.



68€
al año
antes 124,80€

OFERTA 45% DTO.

Sábados Naranjas

Suscripción anual a la edición impresa del fin de semana

Acceso ilimitado a la edición diaria en PDF

Entrega los sábados a domicilio o en quiosco

Acceso gratuito a revistas y especiales



Suscríbete ahora en www.economista.es/suscripciones/ o en el **91 138 33 86**

Metric saca al mercado Viandas para culminar la venta de Marqués de la Concordia

Acuerda con el resto de socios lanzar la venta de la cadena a la vuelta del verano

C. Reche MADRID.

Primero fue el negocio vinícola y el hotelero y ahora será el momento de Viandas de Salamanca. Metric Capital está preparando la venta de las afamadas tiendas de alimentación con motivo del ordenado proceso de liquidación que activó hace más de un año para el grupo Marqués de la Concordia. El fondo paneuropeo, en coordinación con el resto de accionistas, ha contratado a RSM Iberia para que trabaje en una venta ordenada para después del verano, según coinciden distintas fuentes consultadas por *elEconomista.es*.

La tarea principal de la consultora será preparar los números de cierre de año, para lo que quedan solo unas semanas, y más tarde iniciar los preparativos del cuaderno de venta, que será distribuido entre potenciales compradores. No se descarta, sin embargo, que alguno de los accionistas existentes pujan por el resto de capital que todavía no posee, matizan algunas voces.

Este sería el caso de los hermanos Blázquez, que tienen aproximadamente un tercio del accionariado, y, además de propietarios, son importantes proveedores de la cadena. Al margen de los hermanos Blázquez y de Metric, el tercer accionista es el grupo The Haciendas Company, en concurso de acreedores desde hace más de un año bajo la tutela de Gregorio de la Morena como administrador.

Con 23 tiendas repartidas en España -una pequeña parte se localiza en Francia (París, Nantes y Burdeos) y Reino Unido (Londres)-, Viandas de Salamanca tiene un resultado bruto de explotación (ebitda) de aproximadamente un millón de euros anual. La previsión de ingresos son de 21 millones de euros para este 2025, ejercicio en el



Una tienda de Viandas. E. SENRA

que Viandas prevé abrir una nueva tienda en Córdoba.

La desinversión en la cadena responde al proceso de venta ordenado que se inició sobre todo el grupo Marqués de la Concordia y que

inicialmente solo se centró en los negocios afectados por el concurso de acreedores que afectó a la compañía: el vinícola y el hotel. Para salir encontrar comprador se activaron dos procesos en simultá-

neo y separados que coordinaron la big four KPMG y la consultora inmobiliaria CBRE.

El Estado de este proceso ahora mismo difiere de su planteamiento actual. Si bien el inmueble hotelero, un establecimiento cinco estrellas en Salamanca bajo la marca Hacienda Zorita, ha despertado interés y ha recibido propuestas, para negocio vinícola se contempla ahora una venta por partes, dando salida así a los activos más valiosos. En el plan inicial se contemplaba la venta de cuatro bodegas de Marqués de la Concordia (Monistrol, Cenicero, Rueda y Fermoselle), la bodega de United Wineries SA (Fuenmayor), el inmueble de la bodega de Monistrol e instalaciones pertenecientes a United Wineries Estates.

Nuevo fondo y a la espera de encontrar comprador para Bee Digital

Con 3.700 millones de euros capital comprometido, Metric Capital se dispone ahora a desplegar su último fondo, de 1.000 millones de euros, cuyo foco también está puesto en España. En paralelo, la firma paneuropea de inversión de capital privado tiene activada desde el pasado año la venta de Bee Digital, para la que no encontró comprador en 2022 tras dar mandato a GP Bullhound. La participada, que pertenece a un vehículo anterior, se subasta ahora entre otros fondos tras crecer un 37% y reportar un ebitda ajustado de 20 millones.

El fondo Meteorix estudia una compra 'rescate' por MetalGroup

El grupo inversor valora hacerse con varias de las unidades productivas

C. R. MADRID.

Meteorix, un fondo suizo de nueva creación, estudia la compra del grupo vizcaíno Metal Group, cuya situación financiera es complicada tras haberse declarado en concurso voluntario de acreedores. El grupo inversor, que se define co-

mo experto en identificar e invertir en empresas con procesos de transformación de materias prima que atraviesan periodos de transición, ha presentado ya una oferta por distintas unidades productivas de la compañía vasca, según la documentación consultada.

El concurso de acreedores de Metal Group afecta a siete sociedades del grupo (Smelting Performers Group S.L.U., Metal Smelting S.A.U., Metal Performers S.A.U., Negocios Arnil S.L.U., Patrimonial Padura

S.L.U., Arritibar Ondo S.L.U. y Arenacasting S.L.). Estas empresas, con sede en localidades como Abadiño, Iurreta, Bilbao y Legutio, conservarán de momento la gestión de sus bienes y operaciones, aunque estarán sometidas a la intervención de un administrador concursal designado por el juzgado.

El plan de Meteorix pasa por asegurar la viabilidad de las unidades productivas afectadas para "sobrellevar la incertidumbre existente en los mercados en los que opera du-

rante los próximos tres años, sin depender de grandes transformaciones operativas", según expone en su oferta. El comprador "cuenta con profesionales de primer nivel. En concreto, el equipo directivo y de análisis de inversiones procede del mundo de la inversión y gestión de capital institucional, con experiencia en procesos industriales complejos, implementación de best practices y acceso a recursos financieros de primer nivel".

Queda por ver cómo evoluciona

El 'hedge fund' Citadel abre un ataque bajista contra el Intercity

El club de fútbol cotizado recibe a un bajista por primera vez en su historia

eE MADRID.

Hay partido en la bolsa española. Citadel Advisors LLC, un fondo de cobertura archiconocido por tomar posiciones cortas en el parqué nacional, principalmente en el IBEX 35, ha iniciado una posición bajista del 0,51% sobre el Club de Fútbol Intercity SAD, según los últimos datos publicados por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

El movimiento, fechado el 20 de mayo de 2025, supone la primera incursión conocida de un gran fondo bajista sobre este modesto club alicantino cotizado

5,35
MILLONES DE EUROS

Capitalización de Intercity en la bolsa española tras los datos de cierre de la última sesión

en el BME Growth, y refleja la creciente sofisticación y diversificación de las estrategias de los hedge funds en España.

El Intercity, que se convirtió en el primer equipo de fútbol en debutar en bolsa en Europa, ha sido desde su salida a cotización objeto de gran atención mediática y de mercado. Ahora, la apuesta de Citadel añade presión a la acción del club en un contexto financiero complejo.

Pero el Intercity no es el único objetivo reciente. En las últimas semanas se han intensificado los movimientos bajistas en Corporación Acciona Energías Renovables, Enagás y Oryzon, de acuerdo a los registros públicos consultados.

el interés del grupo inversor y la salud financiera de la compañía. A este último respecto, el sindicato CCOO ha expresado recientemente que confía en que la entrada en concurso de la empresa vasca sea una situación "coyuntural", tal y como les ha trasladado la empresa, y no haya "medidas adicionales" que puedan afectar a sus 400 trabajadores y a sus condiciones laborales. La firma ya entró el pasado año en precurso para intentar solventar la situación y negociar la deuda.

Empresas & Finanzas

JTI reforzará su fábrica de Tenerife y traerá producción de 'Winston' de Polonia

El grupo japonés invertido 85 millones en el mayor centro productivo de tabaco en España

Javier Romera MADRID.

Buenas noticias para las Islas Canarias. Japan Tobacco International (JTI), la empresa propietaria de las marcas de cigarrillos Camel y Winston, ha acordado ampliar su fábricas en Tenerife y traer por segunda vez producción de sus instalaciones en Polonia. El centro ha sido completamente renovado en la última década con una inversión de aproximadamente 85 millones de euros entre 2014 y 2024, destinados principalmente a ingeniería, tecnología e infraestructura operativa, lo que ha hecho que compita con centros productivos líderes a nivel mundial. En la fábrica se producen al año más de 3.000 millones de cigarrillos y 700 millones de cigarrillos, destinándose el 60% del total a la exportación.

Fuentes próximas a la compañía confirman que “en los próximos meses reforzaremos aún más el papel de la fábrica de Tenerife ampliando nuestras capacidades de producción con nuevas líneas de producción para Winston. Esta expansión se centrará principalmente en el suministro de nuestros productos a los mercados de exportación, reforzando nuestro compromiso de hacer de Tenerife un importante centro de fabricación dentro de nuestra cadena de suministro global”.

Incremento de producción

El proyecto que se suma a los traslados realizados ya el año pasado de Polonia y Alemania, lo que ha supuesto incrementar la producción hasta un 35% respecto a la que había en 2022. Desde la empresa explican que la actividad en los últimos años ha ido encaminada asimismo a convertir las instalaciones en un centro más productivo, eficiente y sostenible a través del uso de energías renovables y reduciendo



Winston es una de las marcas más importantes de JTI. A. MARTÍN

Mantener la capacidad industrial

El sector industrial canario ha apelado al Gobierno a afrontar los retos sobre el futuro del tabaco y a trabajar con las partes afectadas, con el objetivo de mantener la capacidad industrial y exportadora en las islas, y con ello, la inversión y el empleo. En este contexto, “cabe subrayar la importancia de llevar a cabo políticas públicas que refuercen el atractivo de Canarias como destino inversor industrial, así como una seguridad jurídica que no ponga en peligro al sector”, dicen.

do al máximo las emisiones de gases de efecto invernadero.

Desde que en 1958 un grupo de empresarios tabaqueros fundara el Centro Industrial de Tabaqueros Asociados (Cita) para proteger a las empresas tradicionales del sector, la fábrica de tabaco situada en Tenerife ha sido un motor de crecimiento para Canarias. JTI adquirió la fábrica, el mayor centro de producción industrial de tabaco en España, ubicado en el barrio de Chamberí en Santa Cruz de Tenerife, en 2007.

Motor de empleo

En esta fábrica, que emplea a más de 250 trabajadores, se concentra más de la mitad de los cigarrillos que se fabrican en España. Se elaboran en cajetilla blanda para la península y se exportan cigarrillos (cigarrillos recubiertos con hoja de ta-

baco) a países como Francia, Portugal y Reino Unido, entre otros. La industria tabaquera ha sido un sector estratégico para Canarias desde 1997, aunque su arraigo en la región se remonta al siglo XIX. Actualmente, sigue siendo un pilar clave de la economía regional, aportando el 13,9% del PIB industrial y generando más de 4.500 empleos directos, indirectos e inducidos gracias a su efecto arrastre en otros sectores, como pequeñas y medianas empresas de artes gráficas o químicas.

En 2023, el tabaco se convirtió en el principal producto de exportación de Canarias, superando por primera vez al plátano, según estimaciones de ACIT (la Asociación Canaria de Industriales Tabaqueros). El valor estimado de las exportaciones de tabaco fue ese año de 203,6 millones de euros.

Bimbo mantiene los despidos y se niega a mejorar la indemnización

Está dispuesta a cotizar por los mayores de 55 años hasta que cumplan 63

elEconomista.es MADRID.

La dirección de Bimbo mantiene el Expediente de Regulación de Empleo (ERE) que afecta a 352 trabajadores de su red de distribución en España, al tiempo que se ha negado a mejorar la indemnización a los afectados durante la negociación con los sindicatos, según informa CCOO en un comunicado, que califica la cifra de “desproporcionada”.

En concreto, Bimbo, que comunicó hace dos semanas la puesta en marcha de este ERE, se nie-

352
DESPIDOS

Es el número de trabajadores afectados por el Expediente de Regulación de Empleo (ERE).

ga a contemplar ninguna de las alternativas que la representación sindical ha presentado en la mesa de negociación, al tiempo que defiende que toma esta medida por “una causa económica”. El sindicato advierte de que el 27 de mayo finaliza la negociación de este expediente de regulación de empleo y lamenta que se hayan producido “muy pocos avances” en estas semanas.

CCOO de Industria denuncia que el fabricante de Donuts no está dispuesta a reducir el impacto del ERE y que lo único que pretende es “recortar la carga salarial y desmantelar la red de distribución”. El sindicato para reducir el número de trabajadores afectados propuso a la dirección crear nuevos puestos de trabajo, recolocaciones dentro del grupo y ajustar la jornada.

Defensa adjudica un contrato de mantenimiento a Navantia por 75 millones

La duración del acuerdo será de dos años o hasta que se agote el importe pactado

elEconomista.es MADRID.

El Ministerio de Defensa ha adjudicado a Navantia el acuerdo marco para el mantenimiento preventivo y correctivo de los motores diésel de los buques de la Armada española por 75 millones de euros, según la documentación publicada

en el portal de contratación del Estado y consultada por Europa Press.

La duración del acuerdo marco adjudicado a Navantia será de dos años o hasta que se agoten los 75 millones de euros estipulados para la prestación de estos servicios.

El contrato se ha negociado sin publicidad porque los servicios que se prestarán en el marco del mismo solo pueden ser ejecutados por Navantia “debido a la ausencia de competencia por razones técnicas”.

“Los mantenimientos de determinados tipos de motores es recomendable efectuarlos a través del fabricante”, argumenta Defensa en la documentación publicada. La convocatoria de este acuerdo marco se aprobó en el Consejo de Ministros del 12 de diciembre de 2023 y el valor estimado máximo del contrato es de 135 millones de euros.

La condena del Supremo

En paralelo, Navantia se enfrenta a una condena impuesta por el Tri-

bunal Supremo por vulnerar el derecho a la libertad sindical al negarse a proporcionar información sobre las masas salariales autorizadas entre 2018 y 2021 a los sindicatos CCOO, UGT-FICA y CIG.

La Sala de lo Social rechazó el recurso de casación de la empresa naval pública y mantuvo la condena a indemnizar con 7.501 euros a cada sindicato (22.503 euro en total) y a entregar los datos requeridos, tal y como estimaba una sentencia de la Audiencia Nacional.

La Justicia considera probado que la empresa naval no facilitó a los sindicatos información crucial sobre la masa salarial autorizada por el Ministerio de Hacienda para la negociación colectiva.

Sin embargo, esta nueva sentencia considera que la información solicitada era relevante para la negociación colectiva y que la forma en la que Navantia supuestamente facilitó cierta información (presentaciones en Power Point) no cumplía con la obligación de proporcionarla.

Reale rastrea compras para expandirse por Portugal, Centroeuropa y Latinoamérica

La compañía busca crecer en España a través del desarrollo de nuevos servicios para el hogar

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Reale Seguros, la mutua italiana, busca continuar con su expansión a través del crecimiento inorgánico. Al igual que entró en España con la compra de la filial de Aegon de seguros generales –lo que luego le privó hacer seguros de vida por cinco años–, quiere seguir utilizando este método en otros países para ampliar su presencia por el globo.

Su CEO en España, Ignacio Mariscal, lo cuenta en una entrevista con este medio. “Portugal es un mercado que tenemos muy presente. Nos gustaría porque además es muy natural que las compañías españolas tengan presencia allí, y porque ir a Lisboa es como ir a Barcelona”, desvela. Mariscal argumenta esta decisión en que Reale justamente posee un gran “negocio fronterizo”. “Somos muy potentes en Salamanca, en Extremadura, en el sur de Galicia... No hemos sido capaces aún de aterrizarlo, pero es uno de nuestros mercados prioritarios”, declara Mariscal.

Además, el máximo responsable de Reale en España apuntó a otras regiones que también pueden ser interesantes para la mutua italiana: “El centro de Europa también es in-

terésante para el grupo, y lo mismo con Latinoamérica, porque además allí ya estamos presentes en Chile”. En dicho país Mariscal dice que se está desarrollando el *hub* propio de Reale, pero que además han creado un mecanismo de plataformas que les permitiría “entrar en otros países de allí a un coste mucho menor”. En todo caso, aclara que este plan es más a largo plazo, y que aho-

Reale hizo su última compra en 2023 en Grecia, con la compra del 80% de Ydrogios Insurance

ra lo más cercano es Portugal.

Reale, además de Italia, España y Chile, también está presente en Grecia desde 2023, cuando adquirió el 80% de Ydrogios Insurance. Esta filial ya reporta beneficios, tal y como explicó la compañía en la rueda de prensa de resultados en España, y quiere replicar esto en otros países de Centroeuropa que no son tan llamativos para las gran-



Ignacio Mariscal, CEO de Reale Seguros en España. EE

des aseguradoras. “Países como República Checa o Eslovaquia, por ejemplo, pueden no ser tan atractivos para las multinacionales. Pero para nosotros, el crear una sociedad que aporte unos ingresos medios de 200 o 300 millones y beneficios de 15 millones tiene sentido en nuestra estrategia”.

Además, Mariscal destaca que, al igual que sucede en Grecia, hay una brecha de protección relevante en todos estos países, en especial en el entorno del hogar. “En España el seguro de hogar ha evolucionado tan bien por la influencia de los bancos con las hipotecas, pero en otros países no es así, por lo que hay margen”, indica.

Crecimiento en servicios

Es en hogar donde Reale también incide en crecer en España. La compañía lanzó a finales del año pasado su servicio Blue Service, enfocada en la venta de servicios adaptados a ciudadanos seniors con necesidades asistenciales. Esta comenzará a operar en el segundo semestre de este año, y tiene como objetivo ganar más cartera, ya que se podrá contratar independientemente de disponer del seguro de hogar de Reale. No obstante, Mariscal no descarta que haya “promociones especiales para los clientes de Reale. “Al final este proyecto tiene muchas sinergias. Barajamos captar nuevos clientes que contraten primero Blue Service y luego vengán a Reale como al revés, pero aún es difícil decir previsiones” apunta Mariscal.

elEconomista.es

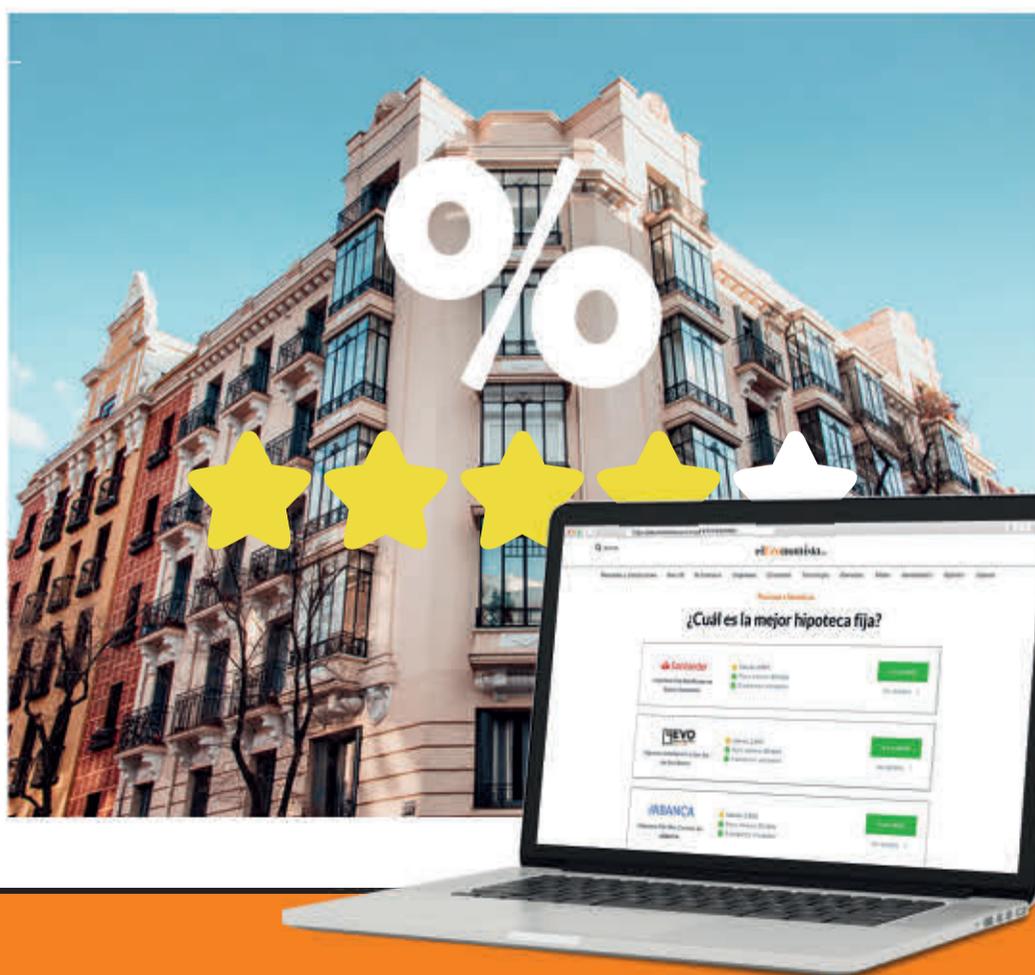
Diario líder en información económica en español

¿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

Albaluz amplía sus 2.700 viviendas con concursos públicos y planea salir a bolsa

La firma de Dimas de Andrés y Sebastián Moreno busca consolidar ventas en 100 millones

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

La compleja situación de mercado de la vivienda en España ha supuesto una oportunidad para Albaluz Desarrollos Urbanos, una promotora valenciana que nació muy enfocada a un mercado local, la ciudad de Albacete. Gracias a su experiencia en un modelo de viviendas económicas e individualizadas, la firma ha extendido su actividad por varias regiones y ahora además quiere ampliar su presencia de la mano de los concursos que las administraciones públicas promueven en toda España para hacer frente a la falta de oferta.

Albaluz nació de la alianza entre Dimas de Andrés, miembro de la familia valenciana dueña de Medcap Real Estate, dedicada fundamentalmente a la inversión en activos inmobiliarios para *retail* de lujo en grandes ciudades, y el empresario albaceteño Sebastián Moreno, procedente de una familia del sector constructor. De Andrés posee el 60% y es el presidente de la sociedad, mientras que Moreno, con el 40%, lleva la gestión como consejero delegado.

De Albacete a Cataluña

La compañía cuenta actualmente con 2.700 viviendas en desarrollo para entregar en los tres próximos años que van más allá de la capital manchega, según explica el propio Moreno. Actualmente además cuenta con promociones en Valencia, Alicante, Elche, Terrasa (Barcelona) y en el corredor de Henares entre Madrid y Guadalajara.

Una cartera que el grupo está ampliando en el caso de la Comunidad Valenciana gracias a su Plan Vive, una iniciativa autonómica que busca la colaboración público-privada con la permuta de suelo de la Generalitat y de los ayuntamientos a cambio de una parte de las futuras



Una promoción de Albaluz. EE

La promotora busca realizar emisiones para compras de suelo con el salto al BME Growth

viviendas que se destinan al parque público. Albaluz ya se ha adjudicado varios suelos en Alicante y Elche para edificar 129 viviendas, a las que espera sumar otras de las ya licitadas y nuevos lotes que están previstos con otras 500 unidades.

“Estamos valorando aprovechar este modelo en otras partes del pa-

ís tras el éxito en este concurso, que nos ha animado a estudiar otros proyectos públicos similares para vivienda asequible”, explica Moreno.

Una apuesta que coincide con su estrategia de crecimiento y su objetivo de consolidar la actividad del grupo, que abarca desde la planificación y urbanización, la promoción y comercialización, a su propia constructora. Para ello también está llevando a cabo un proceso de consolidación de las sociedades bajo el paraguas de Albaluz Desarrollos Inmobiliarios. “Nuestra intención es consolidar un grupo que establezca su negocio en torno a los 100 millones de euros anuales para 2026, 2027 y 2028”, explica.

Cotizar en el BME Growth

Esa reorganización también busca preparar la salida de Albaluz al parque, ya que la compañía inmobiliaria planea cotizar en el mercado BME Growth en los primeros meses del próximo año, según explica Moreno. Una alternativa con la que busca poder ampliar sus fuentes de financiación, fundamentalmente para la emisión de pagarés y bonos con los que hacer frente a “operaciones puntuales de compra de suelo” dentro de sus planes de desarrollo.

Según su consejero delegado, para su actividad promotora ya cuenta con el crédito bancario tradicional. “Como hacemos vivienda asequible tenemos un elevado nivel de preventas y la banca comercial nos está financiando ampliamente”, apunta Moreno. La empresa considera que una de sus fortalezas es su experiencia en el sector constructor y el control de gastos tras las subidas en los últimos años. “El suelo es un *hándicap*”, reconoce Moreno, que pone el ejemplo de Valencia, donde “para urbanizar un suelo son necesarios 62 informes y de 5 a 15 años de tramitación”.

Facsa renovará una depuradora en Asturias por 48 millones

El Miteco y le encarga modernizar y ampliar un centro en Avilés

elEconomista.es. VALENCIA.

Facsa sigue ampliando su cartera de contratos en el norte de España infraestructuras relacionadas con el ciclo integral del agua. La empresa de Grupo Gimeno se ha adjudicado un contrato para la modernización y ampliación de una de las mayores estaciones de depuración de aguas residuales y pluviales de Asturias, la de Maqua en Avilés. El proyecto para el Ministerio para la Transición Ecológica está valorado en más de 48 millones de euros.

La obra ha sido adjudicada a la UTE formada por Facsa, Espina Obras Hidráulicas y Alvar González Contratas, que se ha

La adjudicación también incluye a las firmas Espina y Alvar González

impuesto en el concurso a 9 licitadoras entre las que se encuentran las principales constructoras del país. La estación depuradora de Maqua da servicio a una población equivalente de 257.000 habitantes de la costa asturiana. Las actuaciones previstas permitirán mejorar significativamente la capacidad y eficiencia de la planta en el tratamiento de aguas residuales y pluviales, con actuaciones que incidirán en la protección del medioambiente.

A finales del año pasado Facsa se hizo con otro contrato en esa zona para la explotación, mantenimiento y conservación del sistema de saneamiento y depuración de la ría de Avilés, valorado en 18 millones de euros,

La inmobiliaria Ática amarra un puerto deportivo en Altea

Invertirá 15 millones tras lograr concesión de La Galera por 35 años

Á. C. Á. VALENCIA.

El grupo inmobiliario valenciano Ática del empresario Vicente Llácer ha dado el salto al sector náutico con la gestión de un puerto deportivo en una de las zonas más demandadas de la Costa Blanca, el municipio de Altea. A través de la

sociedad Nova Ática y junto a dos socios con experiencia en el sector, la firma balear Indeisla de los gestores de Marina Formentera, y Route Pont, una firma especializada en obras marítimas de Dénia (Alicante) se ha adjudicado la nueva concesión del puerto de La Galera en Altea.

La concesionaria formada por los tres socios asumirá la gestión de las instalaciones de este recinto, conocido también como Porto Senso, que incluyen 154 amarres de em-

barcaciones deportivas y de ocio durante los próximos 35 años. Su oferta ha sido la elegida por la Dirección General de Costas, Puertos y Aeropuertos de la Conselleria de Medio Ambiente, Infraestructuras y Territorio de la Generalitat Valenciana.

Los otros candidatos

En el concurso público licitado su propuesta se ha impuesto a otros tres grupos empresariales, entre los que se incluían uno liderado por la

constructora Rover Grupo y otro por la familia dueña de la hotelera de Benidorm Port Hotels.

La concesión implica que las empresas se comprometen a realizar inversiones por valor de 15 millones de euros en el recinto portuario y su entorno. Entre estas actuaciones, está prevista la mejora y renovación del acceso al puerto con un nuevo edificio para recepción, control y administración, también la reserva de superficie para plazas de aparcamiento, algunas de ellas

con disponibilidad para carga de vehículos eléctricos.

Además, el nuevo gestor renovará las edificaciones existentes, creando una zona específica destinada a ocio y restauración, así como la instalación de un punto limpio, y de gestión de residuos y reciclaje. También se incluyen obras marítimas, como a la ejecución del dragado de la dársena y la bocana, la mejora del acabado de todos los muelles y el refuerzo parcial de los diques de abrigo.

Scannell se refuerza en España con una inversión en logística de 100 millones

La compañía ultima acuerdos para construir 100.000 m² de naves en Madrid y Barcelona

Alba Brualla MADRID.

La promotora logística Scannell Properties pisa el acelerador en España con una nueva estrategia: centrarse en los proyectos llave en mano para crecer de la mano de sus clientes con activos hechos a medida. La compañía con sede en Indianápolis prevé invertir alrededor de 100 millones de euros este año en tres nuevos proyectos en Cataluña y Madrid.

“Entre los tres suman alrededor de 100.000 m²”, explica en una entrevista con *elEconomista.es* Javier Inchauspe, director de Scannell en España y Portugal, que asegura que el siguiente paso se dará el salto al país vecino “donde estamos con dos llaves en mano para 2026”.

“Tras cuatro años operando en España y habiendo demostrado nuestra capacidad, ya somos un actor reconocido en el mercado”, destaca el directivo. La empresa aterrizó en la península en 2021, tras iniciar su expansión europea en 2019 con oficinas en Alemania, Francia, Italia y Reino Unido, impulsada inicialmente por sus proyectos para Amazon.

Durante su primera fase en España, Scannell aprovechó el momento de oportunidad para comprar suelo y desarrollar a riesgo seis proyectos logísticos que suman 150.000 m² y están localizados en Cataluña, Comunidad Valenciana y la zona centro (Madrid y Guadalajara). De estos, cinco ya han sido vendidos tras ser alquilados, y el sexto, una nave de 43.000 m² ubicada en San Agustín de Guadalix, está en proceso de arrendamiento en régimen multitenant.

En esta primera fase la compañía ha apostado por la regeneración de suelos ya urbanizados. “En Montornès derribamos una antigua discoteca, en Santa Perpètua de Mogoda compramos una antigua fábrica,



Logistic Park Montornès. EE

Aterrizó en España en 2021 y desde entonces ha puesto en el mercado 150.000 m²

ca, y en San Agustín reutilizamos el terreno de dos naves en desuso”, detalla Inchauspe.

Ahora la estrategia pasa por tener suelos finalistas o en fases avanzadas de desarrollo para poder responder rápidamente a las demandas de sus clientes y su objetivo es también reducir la dependencia del desarrollo a riesgo, especialmente en zonas como Madrid, donde ac-

tualmente hay una mayor disponibilidad de naves y presión sobre las rentas.

Socio de FedEx y Amazon

La compañía, fundada en 1990 por Bob Scannell en Estados Unidos, empezó su andadura levantando una nave para FedEx, pero lo que empezó como una operación puntual se ha convertido en una alianza que a lo largo de estos últimos 30 años que le ha llevado a construir más de 180 naves para este gigante de la logística y la mensajería.

A diferencia de otras compañías del sector, Scannell no mantiene un enfoque patrimonialista, sino que se centra exclusivamente en rotación de activos: compra suelos, construye naves, las alquila y lue-

go las vende a fondos o incluso a usuarios finales. “No estamos casados con ningún fondo, lo que nos da la libertad de adaptarnos a cada operación. Somos promotores, no gestores de carteras”, señala Inchauspe. Entre los compradores de sus activos destacan fondos institucionales como Generali, Nuveen o LaSalle, así como operadores logísticos locales. La compañía se distingue además por su estructura ágil y de decisión rápida, al operar como empresa familiar. “No tenemos comités de inversión. Cuando un proyecto encaja, se lo presentamos directamente a Bob Scannell. Esa flexibilidad y rapidez nos permite adaptarnos mejor a las necesidades de cada cliente”, destaca Inchauspe.

Collboni propone aumentar la oferta de pisos con suelos de oficinas

Asegura que ofrecerá seguridad jurídica a los dueños que quieran alquilar

Agencias MADRID.

El alcalde de Barcelona, el socialista Jaume Collboni, propuso este sábado aumentar la oferta de vivienda con suelo de oficinas. Esta iniciativa sería similar a la que ya anunció el verano pasado la presidenta de la Comunidad de Madrid, Isabel Díaz Ayuso, que ha impulsado la transformación de edificios de oficinas en vivienda asequible.

Collboni apuesta también por la rehabilitación a gran escala y por impulsar iniciativas para dar seguridad jurídica a los dueños que quieran alquilar. Collboni aseguró que se están “dejando la piel” en vivienda y que están determinados a evitar, textualmen-

Espera terminar con el negocio de los pisos turísticos en Barcelona en 2028

te, el éxodo de los jóvenes que no pueden pagar el alquiler en Barcelona.

Celebró también el “éxito” de la primera ola de medidas de regulación de los precios de alquiler, que “ha parado su escalada, además de la movilización del suelo para poder construir 10.000 viviendas más en los próximos años, de los que 5.000 ya están en construcción”. Collboni aseguró que este año darán 3.000 llaves de nuevas viviendas a familias y confía en que llegarán al ritmo de construcción que se habían propuesto de 1.000 viviendas por año. Sostuvo también que, regulando los pisos turísticos, “a partir del noviembre del 2028” ya no habrá ninguno en Barcelona.

Madrid, entre los mercados europeos más top para la inversión residencial

Los expertos aseguran que se necesita duplicar la producción de vivienda

eE MADRID.

España se consolida como uno de los destinos más atractivos para la inversión inmobiliaria en Europa, especialmente en el sector *Living*. Según la última edición de la European Investor Intentions Survey de CBRE, Madrid y Barcelona fi-

guran entre las diez ciudades europeas preferidas por los inversores internacionales.

De hecho, este año el sector prevé un volumen de inversión récord en *Living*, superando los 4.000 millones de euros. En este contexto favorable y con una clara tendencia alcista, los expertos que participaron en el Living Investors Day de SIMA coinciden en que el modelo de coinversión, ya sea mediante joint ventures o participaciones en el capital de promotoras coti-

zadas, es la vía preferida por los inversores para acceder al mercado español.

Además, la reconversión de suelos terciarios para uso residencial y la colaboración con operadores especializados en Flex Living y residencias de estudiantes se presentan como estrategias clave para diversificar y maximizar el retorno de la inversión.

El apetito de los inversores va más allá de mercados dominantes como Madrid, así el foco se centra

ahora también en otras ciudades como Valencia o Málaga, por su crecimiento económico y atractivo para la demanda internacional.

Esta llegada de inversores se produce en un momento en el que existe la necesidad de “duplicar la producción de viviendas en la capital para atender a una demanda creciente, impulsada por factores demográficos y económicos.

En este sentido, Luis Socías, director Ejecutivo de Invest in Madrid, destacó la importancia de una

respuesta coordinada entre el sector público y privado para agilizar el desarrollo de suelo y atraer inversión.

Por su parte, Susana Rodríguez, directora de Living en Savills, alertó sobre las consecuencias económicas de la falta de vivienda asequible, señalando que “la falta de vivienda asequible no puede considerarse únicamente un problema del sector inmobiliario. Es un problema social con consecuencias directas sobre la economía”.

Empresas & Finanzas

Las 'farmas' europeas y americanas intensifican sus compras en China

La adquisición de innovadoras moléculas o laboratorios del país asiático es una tendencia creciente con un aumento del 36% de los acuerdos desde 2020

Rocio Antolín MADRID.

La compra de moléculas o compañías chinas es una tendencia significativa y en crecimiento, sobre todo por parte de las farmacéuticas europeas y estadounidenses. En 2024 estos laboratorios llevaron a cabo 71 acuerdos de adquisición con entidades del país asiático, un 36% más que hace cuatro años (52 firmas), según el informe "Tendencias globales en I+D 2025", elaborado por la consultora Iqvia.

Las farmacéuticas de Europa y Estados Unidos buscan acceder a innovaciones y activos chinos. A lo largo de los años ha ido creciendo el número de firmas. No obstante, cabe mencionar que en 2022 se produjo una disminución del número de acuerdos respecto al año anterior. Pasó de registrar 56 compras en 2021 a 48.

En cuanto a adquisiciones de empresas chinas, BioNTech compró la biotecnológica Biotheus por 836,9 millones. Con esta operación, añadió a su porfolio una molécula para tratar cánceres como el de pulmón o mama.

Además, Johnson & Johnson desembolsó 748,8 millones por Proteologix, compañía que centra su negocio en medicamentos para enfermedades inmunomediadas. También Novartis se hizo con SanReno Therapeutics, especializada en terapias para enfermedades renales; entre otras.

Respecto a medicamentos chinos, AbbVie firmó un acuerdo con la empresa FutureGen Biopharmaceutical para desarrollar una terapia para una patología inflamatoria intestinal. Además, se encargaría de su producción y comercialización tras recibir la aprobación de las autoridades.

En la otra cara de la moneda, las compras de medicamentos o compañías europeas y norteamericanas



Los laboratorios chinos iniciaron 1.669 ensayos clínicos en 2024. ISTOCK

por parte de farmacéuticas asiáticas han ido disminuyendo a lo largo de los años. En 2024, los acuerdos disminuyeron un 75% respecto a 2020, pasando de ocho a dos, según recoge el informe.

Ensayos clínicos

Los laboratorios chinos fueron los responsables de tres de cada diez ensayos clínicos que se iniciaron en 2024. En concreto, 1.669 estudios, ocho menos que el año anterior. Es más, se acercaron al 35% registrado por las compañías estadounidenses. Además, cuatro de cada cinco los llevaron a cabo a nivel nacio-

nal. "El alto volumen de investigaciones de empresas chinas convier- te al país en una de las principales regiones a nivel mundial en ensayos clínicos", recoge el documento de Iqvia.

Si se analiza por área terapéutica, las farmacéuticas chinas participaron en el 33% de los estudios dirigidos a desarrollar nuevos tratamientos para enfermedades infecciosas y el 39% para patologías oncológicas. También casi tres de cada diez iban destinados a fármacos para el área de inmunología y el 26% para vacunas. Solo el 9% se dirigían al Covid 19.

QuickSmile negocia con las cadenas dentales para vender su producto en sus clínicas

La compañía española firmará el primer acuerdo después del verano, según su director ejecutivo

R. Antolín MADRID.

QuickSmile, fabricante de tratamientos de ortodoncia invisible, reforzará su presencia en España. La compañía está negociando con las grandes cadenas dentales para vender su producto en sus clínicas. El primer acuerdo lo firmará después del verano –entre septiembre y octubre–, según indica el cofundador y CEO de la entidad, César Moreno, a *elEconomista.es*. "Estamos bastante cerca de ponernos de acuerdo", afirma.

QuickSmile es el único fabricante español de este tipo de tratamientos. "Nuestro producto les gusta mucho a las cadenas y todas se están acercando a hablar con nosotros", dice Moreno. Los nombres que suenan son Sanitas y Donte Group, entre otros. Asimismo, "lo que pasa es que las franquicias buscan apretar fuerte con los precios. Somos una *start-up* rentable y tenemos que mirar mucho con quién nos asociamos y si lo que nos va a traer es mucho volumen con poco margen", explica el CEO.

En la actualidad, vende su ortodoncia invisible a 1.300 ortodontistas de clínicas particulares – el pilar de su negocio – o de pequeños grupos dentales (poseen menos de una decena de clínicas) en el país. En otras palabras, tiene el 12% de la cuota de mercado.

Para este año, el plan estratégico de QuickSmile es seguir creciendo en España, un mercado potencial de 70 millones de euros, según estimaciones de la entidad. La compañía prevé poseer el 20% del negocio en doce meses. "Hasta que todos los ortodontistas trabajen con ortodoncia invisible y ningún caso se haga con brackets, hay mu-



El cofundador y CEO de QuickSmile, César Moreno. EE

cho trabajo que hacer", dice el director ejecutivo.

"Hasta 2017 solo estaba en el mercado Invisalign, que era la compañía que tenía la patente de esta tecnología. Entonces, nació la industria de la ortodoncia invisible", explica el CEO. De hecho, hoy en día, el mercado está compuesto por cuatro agentes. "Duplicamos la compañía cada año", añade.

QuickSmile fabrica sus ortodancias en la planta de Madrid que posee desde 2023. Tiene la capacidad de producir un millón de alineadores al año. La compañía va a seguir invirtiendo en la instalación, concretamente mejorando las máquinas. Hoy en día, hay entre 12 y 15.

Desde su creación, la entidad ha realizado dos rondas de financiación. Una en 2019 en la que participaron 13 business angels del sector dental; y otra tres años después. En esta entraron siete nuevos accionistas y levantaron 1,7 millones.

Esta cuantía se utilizó para expandir el equipo de marketing y ventas. "Después hemos conseguido ser rentables y desde hace tiempo generamos caja. Las inversiones que hacemos las autofinanciamos", explica Moreno. Este año ampliará un 50% el equipo y doblará los delegados en las zonas en las que ya tiene presencia.

Atrys Health pone a la venta un hospital en Portugal por 2,9 millones

La española adquirió el edificio al comprar el grupo Lenitudes a finales de 2020

R.A. MADRID.

Atrys Health pone a la venta un hospital en Portugal. Se trata de un edificio que adquirió cuando compró la compañía Lenitudes. La entidad española lo ha lanzado al mercado por 2,93 millones de euros, según su memoria anual.

El inmueble, que se encontraba en fase de construcción cuando lo adquirió, se ubica en la ciudad Setúbal. El principal motivo de Atrys Health para venderlo es que "no es core" para su negocio, según indica la compañía a *elEconomista.es*. "Nuestra actividad no consiste en construir ni gestionar hospitales", agrega.

Existen pasivos asociados al edificio. A 31 de diciembre de 2024, esas deudas ascendían a 11.000 euros mientras que un año antes se situaba en 17.000 euros. Cabe decir

que la compañía no ha contratado a ningún asesor para llevar a cabo la venta y tampoco prevé hacerlo.

En 2020 MCH Private Equity vendió Lenitudes a la cotizada. Así, la española consiguió entrar en el mercado lusitano. También, a través de esta operación, el fondo pasó a formar parte del accionariado de la compradora.

Área de I+D

En 2024, Atrys Health aumentó su inversión en el área de Investiga-

ción y Desarrollo (I+D). En concreto, un 27,1% más debido a una serie de nuevos proyectos que entraron a formar parte del *pipeline*.

Asimismo, el año pasado canceló cinco proyectos en desarrollo por dudas acerca del éxito técnico o rentabilidad económica comercial. En ellos, la compañía ya había invertido 11,3 millones de euros. Entre ellos se encuentra un sistema predictivo para la evaluar la respuesta al tratamiento con platino en el cáncer de pulmón (PrediApt) y el desarrollo

de un algoritmo de inteligencia artificial para el diagnóstico (Dipcan). La entidad ingresó 57,2 millones en el primer trimestre de 2025, un 11,2% más que en los primeros tres meses de 2024. Además, alcanzó un resultado bruto de explotación (*ebitda*) de 8,3 millones, un 6,9% más.

Por otra parte, la compañía está trabajando para refinanciar parte de su deuda: 150 millones que vencen en los próximos años. Para ello, ha contratado al banco de inversión Alantra.

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



Bolsa & Inversión

Los resultados 'dictan sentencia': Nvidia y Microsoft dejan atrás a Apple en bolsa

La 'firma de la manzana' cae desde que defraudó con sus márgenes y Trump la amenaza ahora

Nvidia aún no ha dado a conocer sus números trimestrales, lo hará el próximo día 28 de mayo

Fernando S. Monreal MADRID.

El mes de mayo no ha sentado especialmente bien a la cotización de Apple, a lo que el viernes se unía que Trump amenaza a la firma con aranceles del 25% si no fabrica los *iPhone* en EEUU. No ha sido solo uno, sino dos, los grandes *titanes* de Wall Street que han dado el *sorpasso* este mes a la empresa californiana en la puja por ser la compañía más grande del mundo. Nvidia y Microsoft han superado la capitalización de la empresa dirigida por Tim Cook, en plena *vorágine* de presentación de resultados correspondientes al primer trimestre de 2025.

Y eso que los resultados de la firma de Cupertino no han sido malos. De hecho, batieron las expectativas de los analistas, pero lo hicieron con menor intensidad que en las últimas diez ocasiones según los datos revelados desde *Bloomberg*. La ralentización de su negocio –respecto a lo esperado por expertos– ha sido castigada en bolsa, donde la *empresa de la manzana* se ha dejado más de un 7% desde el

Apple no dio sus clásicas orientaciones de cómo iría el tercer trimestre del año

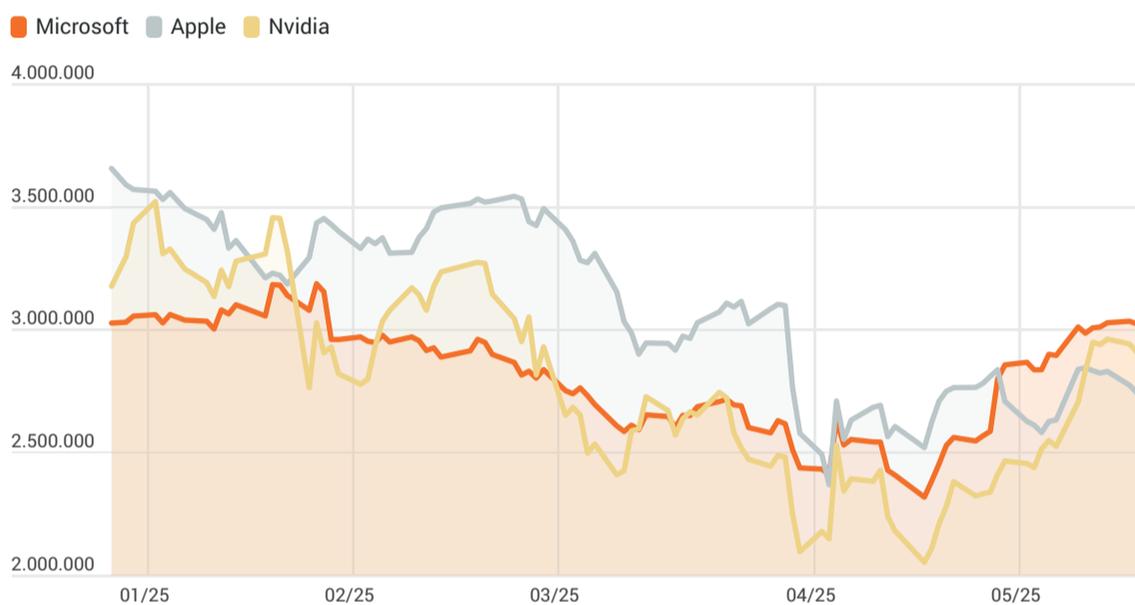
pasado 1 de abril, día en el que dio a conocer sus cuentas.

Varios expertos destacan que la decepción en la cuenta de servicios y el menor margen bruto presentado por la empresa fueron los que marcaron la presentación de Apple, que ahora ha cedido el testigo de firma más grande del mundo a Microsoft, que sí ha visto como sus acciones se han revalorizado en el mercado de renta variable desde que dio a conocer sus cuentas trimestrales.

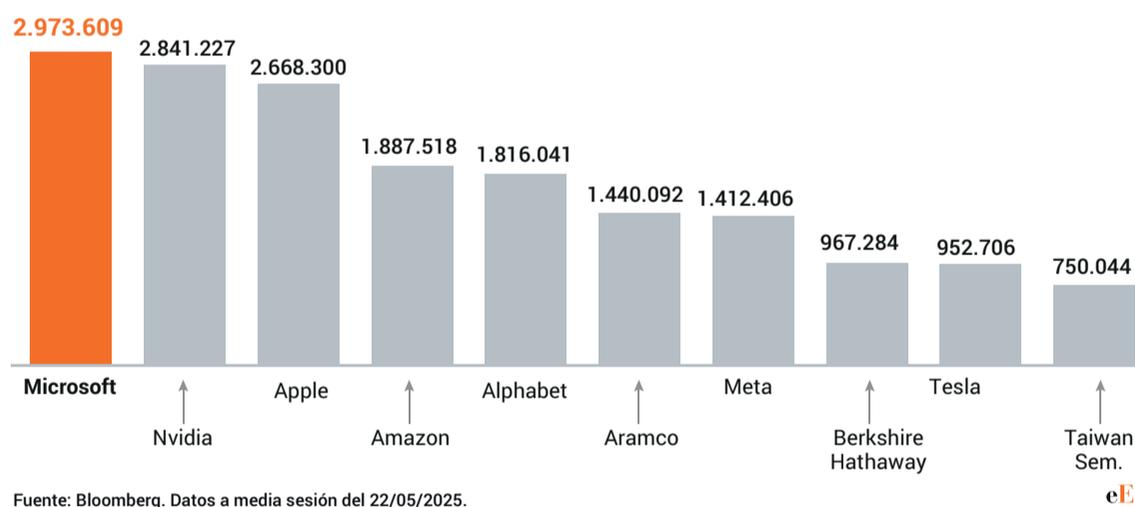
“Apple no dio sus clásicas orientaciones de cómo iría el tercer trimestre del año”, alertan desde Bank of America, mientras resaltan que la propia firma ha cifrado en 900 millones de dólares en esos meses el lastre que los aranceles puedan suponer para la compañía. Ese es, precisamente, uno de los grandes *handicaps* a los que debe enfrentarse la que ha sido durante la mayor parte de la última década la empresa más grande del planeta, “el alto

Un mes de abril repleto de cambios

Evolución de la capitalización de Microsoft, Nvidia y Apple, datos en miles de millones de euros



Las empresas más grandes del mundo, en miles de millones de euros



Fuente: Bloomberg. Datos a media sesión del 22/05/2025.

grado de incertidumbre con respecto a los aranceles” al que se enfrenta, así como las perspectivas de la demanda y las repercusiones jurídicas a las que se enfrenta”.

El mercado ha adoptado una visión relativamente prudente de los márgenes brutos para el resto del año natural en la compañía de Cook y prevé un mayor deterioro más allá del trimestre de junio, lo que ha favorecido la volatilidad a corto plazo en su cotización pese a la estabilidad de sus flujos de caja, la resistencia de sus beneficios y el sólido programa de retorno de capital que tiene.

El caso opuesto es el de Microsoft, que desde los mínimos marcados a comienzos del mes de abril se ha llegado a revalorizar cerca de un 30%. Una tendencia que no se ha visto alterada por la presentación

Una brecha de casi 1 billón de dólares

Microsoft, Nvidia y Apple se han visto involucrados en las últimas semanas en una *cruenta batalla* por el puesto de empresa más grande del planeta que, en consecuencia, ha favorecido que hayan abierto brecha respecto a la capitalización de las siguientes empresas del ranking, Amazon, Alphabet o la petrolera saudí, Aramco, que se quedan a un billón de dólares de diferencia de la capitalización de la terna de empresas tecnológicas.

de sus resultados trimestrales, que superaron holgadamente las previsiones de beneficio neto que la media de expertos tenía para ella. Y no es algo inusual: solo en dos de las últimas 36 ocasiones, no ha logrado contentar a los expertos con sus vaticinios.

Seguimos viendo un futuro brillante para Microsoft, impulsado por las perspectivas de crecimiento continuado en enormes categorías de gasto en Tecnología de la Información, la capacidad de monetizar aún más el sólido posicionamiento en múltiples mercados finales y un perfil financiero que sigue mostrando una expansión duradera de los márgenes”, destacan desde Wells Fargo en su último análisis de la compañía.

“Reconocemos que las acciones cotizan cerca de máximos históri-

cos, pero creemos que esto está justificado dado su liderazgo temprano en Inteligencia Artificial (IA) y su fuerte posición de incumbencia en un mercado ajustado, especialmente favorable en el entorno actual”, añaden.

Eso sí, tanto los expertos de la entidad norteamericana como los de Barclays hacen especial hincapié en los planes de la compañía de reducir su fuerza laboral. No solo por la reducción de vacantes de empleo a la que hace referencia Wells Fargo, sino por las informaciones que apuntan a una reducción de su plantilla de más de 3.500 empleados en el corto plazo.

Más del 90% de las 70 firmas que cubren la evolución del valor, aconsejan tomar posiciones en la firma, que aún tendría un recorrido cercano al 10% si se tiene en cuenta su valoración media.

El caso de Nvidia

La firma de procesadores se ha convertido en la segunda empresa cotizada más grande del mundo. Y los expertos esperan que acabe supe-

Microsoft cotiza en máximos, pero esto está justificado dado su liderazgo temprano en IA

rando a Microsoft en los siguientes doce meses. Y es que, ven para la empresa de Jen-Hsun Huang –Jensen– un recorrido superior al 20% de cara a los siguientes doce meses, lo que permitiría que su capitalización rozara los 4 billones de dólares a mediados de 2026.

“Reiteramos la compra de las acciones de Nvidia antes de la presentación de resultados trimestrales que protagonizará el 28 de mayo y pese a que el telón de fondo geopolítico sigue siendo cambiante”, aseguran desde Bank of America, mientras prevén una mejora de los ingresos de la compañía en ese trimestre.

Algo que corrobora el consenso de mercado, que recuerda que ha logrado batir expectativas en las últimas nueve ocasiones y que espera para ella unas ganancias superiores a los 22.000 millones de dólares, lo que supondría elevar su beneficio en un 50% respecto al mismo periodo del año anterior.

Batir a la inflación: una necesidad vital para el inversor conservador

Análisis
Álvaro Lleras
 Analista de fondos de Tressis

Hoy, más que nunca, invertir no es solo una cuestión de rentabilidad: es una herramienta para protegerse. Los perfiles de riesgo nos ayudan a definir cómo hacerlo, pero el objetivo de fondo es el mismo para muchos inversores: mantener el poder adquisitivo en el tiempo. Desde los más conservadores hasta los más dinámicos, cada estrategia debería construirse teniendo en cuenta dos cosas: la tolerancia al riesgo y el horizonte temporal. Mientras un perfil prudente buscará preservar capital y minimizar sobresaltos, uno agresivo asumirá más volatilidad a cambio de mayor rentabilidad esperada.

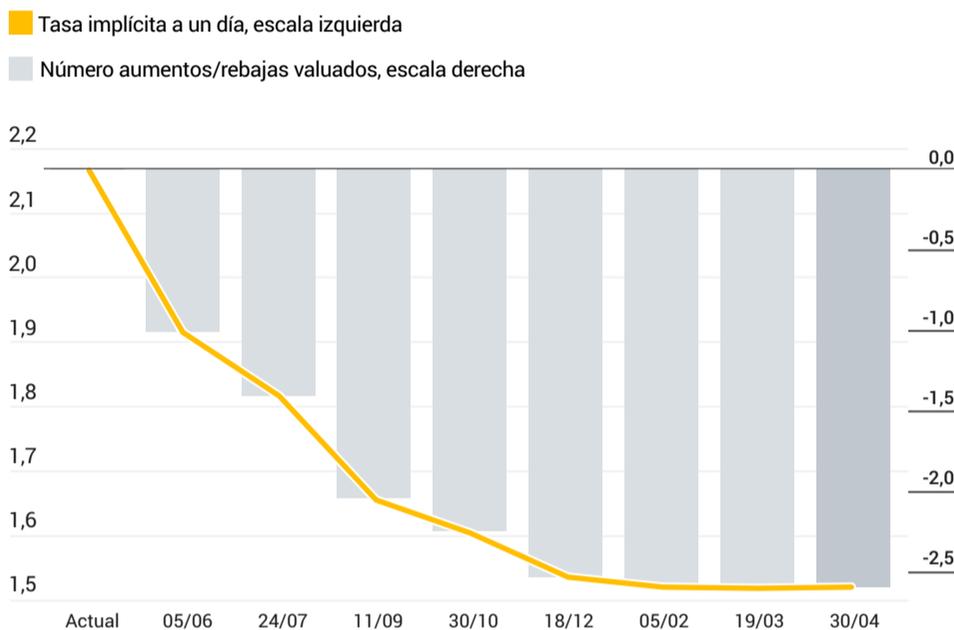
En España, el perfil de riesgo predominante entre los inversores sigue siendo el conservador, con una fuerte preferencia por la inversión inmobiliaria y los depósitos bancarios. Durante más de una década, este perfil se vio penalizado por un entorno de tipos de interés en mínimos históricos, que limitaba las oportunidades de obtener rentabilidades atractivas en productos tradicionales como los depósitos o los fondos monetarios. Pero esto cambió radicalmente en 2022.

2022: un antes y un después

El año 2022 supuso un punto de inflexión. La inflación, que durante meses fue calificada como transitoria, se convirtió en estructural. El BCE reaccionó con la subida de tipos más agresiva desde los años 80: de -0,50% a 4% en apenas 14 meses. Esto cambió las reglas del juego.

Productos que durante años habían pasado desapercibidos -como los fondos monetarios, letras del Tesoro o depósitos- volvie-

Expectativas de bajadas de tipos de interés en Europa



Fuente: Bloomberg.



ALAMY

ron al radar de los inversores más conservadores. El atractivo estaba claro: rentabilidad sin apenas riesgo. Las imágenes de colas en el Banco de España para comprar deuda pública son prueba de ello.

Las cifras no engañan. A cierre de abril, el patrimonio gestionado por los fondos monetarios en España superaba los 24.500 millones de euros, según datos de Inverco. Este crecimiento ha sido notable desde mediados de 2022, cuando el patrimonio se situaba entre 4.000 y 6.000 millones de euros.

Expectativas de bajadas de tipos de interés
 Pero no es oro todo lo que reluce. Después de algo más de dos años con unos tipos de

interés elevados, los cuales se han situado en determinados momentos por encima de la inflación, ahora ha llegado el momento de la normalización monetaria. De hecho, esta comenzó en junio del pasado año con la primera bajada de tipos de interés por parte del BCE. A partir de ahí, la institución ha continuado reduciendo el coste del dinero, pero a un ritmo inferior al que estimaban los inversores.

Actualmente, el consenso de *Bloomberg* considera que el tipo de interés de depósito se situará en niveles del 1,75% a cierre de 2025. Es decir, los analistas prevén que el BCE va a realizar dos ajustes en las tasas de referencia en la segunda parte del año. Como consecuencia de ello, los inversores más conservadores van a obtener cada vez un rendimiento menor en activos como los fondos monetarios y los depósitos.

Positivización de la curva

El actual entorno económico invita a ser más optimista con la duración (sensibilidad de un bono ante las variaciones de los tipos de interés). Durante más de dos años, los mercados financieros ofrecieron una anomalía poco ha-

El conservador obtendrá cada vez menos con el depósito y el monetario

bitual: la deuda a corto plazo pagaba más intereses que la de largo plazo, con una duración mucho menor. Era la combinación ideal para los inversores más conservadores: tipos elevados sin necesidad de asumir riesgo de duración. Pero esto se ha acabado. Mejor dicho, se acabó en septiembre del año pasado.

Desde entonces, la normalización de las curvas de tipos ha devuelto atractivo a los tramos largos, haciendo que los inversores empiecen a reevaluar el valor de posicionarse en activos con mayor duración, especialmente en un contexto de tipos que podrían haber alcanzado su techo. Un ejemplo de ello es la deuda alemana, con su bono a dos años ofreciendo una rentabilidad del 1,70% por el 2,55% de la referencia a diez años.

Navegador de los mercados

Bolsas					Renta Fija					Materias Primas				
ÍNDICES	VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2023 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)	PAÍSES	LETRA A 6 MESES (%)	BONO A 2 AÑOS (%)	BONO A 10 AÑOS (%)	BONO A 30 AÑOS (%)	FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	
Ibex 35	0,28	24,69	12,87	4,13	España	-	1,95	3,19	4,09	Petróleo Brent	64,75	-1,01	-20,42	
Cac40	-1,93	-4,54	15,40	3,29	Alemania	1,82	1,76	2,57	3,09	Petróleo WTI	61,50	-1,58	-19,99	
Dax Xetra	-0,58	26,42	16,83	2,56	Reino Unido	4,29	3,98	4,68	5,48	Oro	3.358,80	5,38	43,71	
Dow Jones	-2,55	6,41	20,75	1,76	EEUU	4,30	3,98	4,50	5,03	Cobre	474,55	4,17	-1,47	
CSI 300	-0,18	7,80	13,41	2,89	Japón	0,39	0,73	1,54	3,05	Níquel	15.357,51	-1,62	-23,98	
Bovespa	-1,42	10,00	8,20	6,55	Brasil	-	13,99	14,15	-	Aluminio	2.450,02	-1,56	-5,87	
Nikkei 225	-1,57	-3,84	19,03	2,14						Cacao	460,00	3,72	-0,86	
										Trigo	1.060,00	0,95	-14,46	

Divisas					
VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		JUN/25	SEP/25	2026	2027
Euro-Dólar	1,13	1,09	1,06	1,15	1,18
Euro-Libra	0,84	0,85	0,85	0,86	0,86
Euro-Yen	161,97	161,00	166,00	161,00	159,00

Divisas					
VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		JUN/25	SEP/25	2026	2027
Euro-Franco Suizo	0,93	0,97	0,99	0,94	0,97
Libra-Dólar	1,28	1,35	1,25	1,35	1,38
Dólar-Yen	142,71	148,00	157,00	140,00	135,00

Divisas					
VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		JUN/25	SEP/25	2026	2027
Dólar-Yuan	7,18	7,18	7,30	7,25	7,15
Dólar-Real Brasileño	5,68	4,90	5,14	5,88	5,92
Dólar-Franco Suizo	0,82	0,88	0,92	0,82	0,82

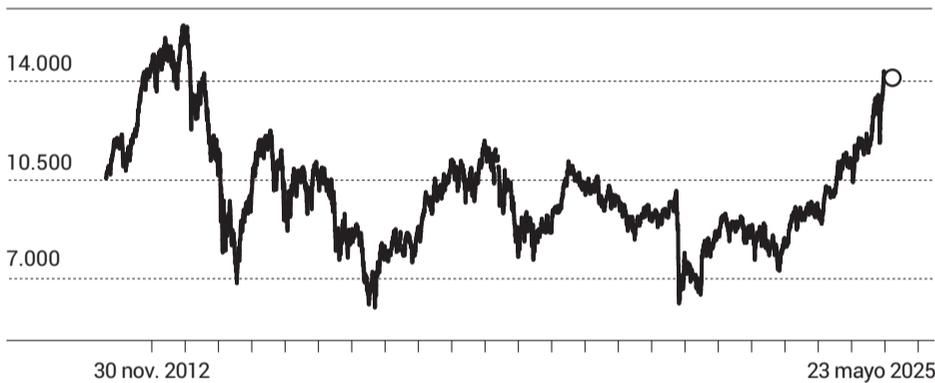
Bolsa & Inversión Parrillas

Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2025 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT. DIV 2025 (%)	PER 2025*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
↓ Acciona	134,70	-0,15	7,85	23,92	13.654	4,03	11,84	143,25	M
↑ Acciona Energía	17,85	0,79	-19,96	0,28	7.808	2,96	9,73	22,60	M
↓ Acerinox	10,38	-1,14	2,57	9,84	7.727	6,06	11,21	13,14	C
↑ ACS	59,75	-0,91	50,35	23,35	17.933	3,66	19,95	52,14	M
↓ Aena	238,20	-1,00	32,48	20,67	23.961	4,50	17,20	231,95	M
↓ Amadeus	72,32	-1,07	11,30	6,04	41.338	2,06	22,89	77,45	M
↓ ArcelorMittal	26,45	-0,82	11,51	18,24	6.729	1,89	7,36	30,90	C
↓ Banco Sabadell	2,76	-2,23	44,41	46,99	47.774	7,21	8,49	2,90	C
↓ Banco Santander	6,97	-1,47	45,71	56,12	307.444	3,36	8,22	7,33	C
↓ Bankinter	11,54	-1,83	45,53	50,98	22.865	4,90	10,50	10,39	M
↓ BBVA	13,27	-3,03	32,19	40,34	158.588	5,75	8,14	13,48	C
↓ CaixaBank	7,48	-2,61	46,76	42,78	78.260	5,99	10,20	7,31	M
↑ Cellnex	33,29	0,67	-2,04	9,11	30.342	0,20	-	43,74	C
↑ Enagás	14,05	1,55	1,66	19,27	18.623	7,12	13,95	15,22	M
↑ Endesa	27,47	0,37	50,77	32,26	22.716	4,95	14,29	26,47	M
↑ Ferrovial	46,06	0,22	25,44	13,45	36.840	1,76	38,90	47,02	M
↓ Fluidra	21,06	-0,85	-11,59	-10,46	6.423	2,96	16,71	25,70	C
↑ Grifols	9,31	-0,39	1,70	1,73	30.728	1,12	10,96	15,55	C
↑ Iberdrola	16,22	0,28	33,88	21,96	125.589	4,10	17,18	15,24	M
↓ Inditex	47,07	-2,41	7,18	-5,18	121.585	3,59	23,63	51,68	M
↑ Indra	34,68	3,40	66,25	103,04	53.584	0,88	18,57	30,16	M
↑ Inm. Colonial	5,87	0,43	-3,77	13,33	7.196	5,22	17,51	6,83	M
↓ IAG	3,81	-1,86	88,46	4,85	98.158	3,02	5,98	4,52	C
→ Logista	28,72	0,00	8,13	-1,64	11.426	7,18	12,45	31,86	M
↓ Mapfre	3,47	-0,63	56,86	42,11	15.385	5,12	10,16	3,02	M
↓ Merlin Prop.	10,55	-0,09	1,32	5,91	10.374	3,97	19,61	13,04	C
↓ Naturgy	26,34	-0,45	6,55	12,66	9.274	6,12	14,21	25,59	V
↓ Puig	16,29	-2,46	-36,61	-8,66	8.512	2,62	14,86	23,53	C
↑ Redeia	18,57	0,27	13,72	12,55	27.357	4,37	19,76	19,14	M
↓ Repsol	11,50	-0,91	-22,90	-1,67	57.312	8,65	5,42	13,55	M
↓ Rovi	51,60	-0,39	-42,70	-18,03	6.531	1,76	21,18	75,76	C
↓ Sacyr	3,53	-1,12	-3,13	11,00	9.749	3,43	17,15	4,18	C
↓ Solaria	6,52	-1,03	-43,43	-16,55	8.309	0,00	9,63	11,11	M
↓ Telefónica	4,61	-0,02	10,48	16,99	48.569	6,43	14,95	4,26	V
↓ Unicaja	1,89	-2,22	40,07	48,43	20.678	7,14	8,92	1,76	M

Ibex 35

Puntos



Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Banco Santander	307.444.200	205.178.500
BBVA	158.588.000	126.467.700
Iberdrola	125.588.800	164.355.700
Inditex	121.584.900	112.494.500
IAG	98.157.530	45.485.300
CaixaBank	78.260.050	66.019.320

Los mejores

	VAR. %
Deoleo	12,63
Ecnor	6,67
Indra	3,40
Lab. Reig Jofre	2,61
Azkoyen	2,42
Iberpapel	1,79

Los peores

	VAR. %
Nyasa	-25,61
Sanjose	-6,07
Pharma Mar	-3,94
BBVA	-3,03
Airbus	-2,77
Ence	-2,72

Los mejores de 2025

	CAMBIO 2025 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSA€¹	VOLUMEN SESIÓN²	PER 2025³	PER 2026³	PAY OUT⁴	DEUDA/EBITDA⁵
1 Nyasa	110,34	0,02	0,00	19	1.495	-	-	-	-
2 Indra	103,04	34,88	16,05	6.126	53.584	18,57	16,48	15,91	2,63
3 Oryzon	91,07	3,69	1,40	210	1.883	-	-	-	-
4 Squirrel Media	87,10	3,03	1,19	210	20	-	-	0,00	-
5 Grenergy	72,13	59,60	26,55	1.646	2.850	15,16	24,79	0,00	7,06

Otros índices

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2025 %	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2025 %	
Madrid	1.394,67	-1,14	22,63	Londres Ftse 100	8.717,97	-0,24	6,67
Paris Cac 40	7.734,40	-1,65	4,79	Nueva York Dow Jones**	41.562,39	-0,71	-2,31
Fráncfort Dax 40	23.629,58	-1,54	18,69	Nasdaq 100**	20.892,14	-1,04	-0,57
EuroStoxx 50	5.326,31	-1,81	8,79	Standard and Poor's 500**	5.793,50	-0,83	-1,50

* Datos a media sesión

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. DIV 2025 (%)	PER 2025*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
→ Adolfo Domínguez	4,78	0,00	-11,81	0,84	-	-	11,38	-	C
↑ Aedas Homes	29,35	1,73	62,51	13,32	1.439	8,20	12,14	28,52	M
↓ Airbus	156,82	-2,77	-2,29	2,37	1.066	1,79	24,11	183,06	C
↓ Airtificial	0,12	-0,83	-10,34	32,30	262	-	-	-	-
↓ Alantira Partners	8,20	-0,73	-9,69	6,49	182	-	-	-	-
↑ Almirall	10,66	0,76	10,81	29,45	2.318	1,81	49,58	12,46	C
↓ Amper	0,15	-2,01	29,96	27,92	796	-	29,32	0,18	C
↑ Amrest	3,87	0,78	-36,76	-12,05	17	1,29	15,48	5,67	C
→ Árima	7,60	0,00	-8,65	-6,17	1	-	-	-	-
↓ Atresmedia	6,17	-0,80	21,94	41,19	4.538	8,61	11,49	5,43	M
↓ Audax Renovables	1,53	-1,03	-18,59	-1,03	424	2,09	13,34	2,40	C
↑ Azkoyen	8,46	2,42	28,18	37,34	85	-	9,72	-	-
↓ Berkeley	0,29	-0,51	23,09	48,37	269	-	-	-	-
→ Bodegas Riojanas	3,40	0,00	-20,56	3,03	-	-	-	-	-
↓ CIE Automotive	23,85	-0,42	-11,99	-6,10	3.081	4,09	8,18	31,67	C
↓ Clínica Baviera	38,40	-0,78	31,96	23,08	238	4,52	15,30	39,00	M
→ Coca-Cola European P.	78,60	0,00	14,91	6,94	10	2,67	18,93	83,36	C
↓ CAF	47,55	-0,83	41,94	36,05	2.217	3,18	11,83	49,22	C
→ Corp. Financ. Alba	-	-	-	-	-	-	19,88	-	-
↓ Cox	8,20	-1,20	-	-15,38	262	-	11,16	-	-
↑ Deoleo	0,21	12,63	-7,36	13,83	1.066	0,00	-	-	-
→ Desa	15,50	0,00	15,67	0,65	-	7,23	9,23	-	-
↑ Dia	26,15	0,38	92,28	70,92	670	-	34,50	33,85	C
↓ DF	0,26	-0,57	-56,08	15,57	37	-	-	-	-
↑ Ebro Foods	17,34	0,35	8,92	9,19	646	4,46	12,82	20,87	C
↓ Ecoener	4,65	-1,06	21,73	3,33	14	1,01	18,75	6,00	C
↑ eDreams Odigeo	8,09	1,63	20,03	-7,01	1.805	-	16,92	11,67	C
↑ Ecnor	22,40	6,67	7,43	39,48	9.913	2,17	19,06	24,20	C
↓ Ence	2,86	-2,72	-17,86	-7,68	2.134	3,88	21,50	3,94	C
↓ Ercros	3,01	-0,33	-14,12	-14,73	89	-	-	4,70	-
↑ Faes Farma	4,26	0,35	15,00	22,27	664	3,53	15,09	4,44	M
↓ FCC	12,60	-1,10	27,25	41,73	841	5,06	14,48	12,63	C
↓ GAM	1,26	-1,56	-	-	29	-	15,75	-	-
↓ Gestamp	2,75	-2,55	-3,87	11,05	1.234	3,92	7,71	3,10	M
↓ Global Dominion	3,02	-1,31	-15,29	7,86	741	3,48	10,86	5,88	C
↓ Grenergy	56,20	-1,75	98,59	72,13	2.850	0,00	15,16	52,02	C
→ Grupo Catalana Occ.	49,05	0,00	30,11	36,63	4.159	2,90	9,25	52,80	C
↑ Grupo Ezentis	0,11	0,53	-43,17	39,15	330	-	-	-	-
↓ Hotelbeds	9,80	-1,01	-	-	1.174	-	17,79	-	-
↑ Iberpapel	19,90	1,79	10,51	14,55	48	2,71	-	26,00	C
→ Inm. Sur	11,40	0,00	39,85	27,37	5	4,61	7,76	14,70	C
↓ Inmoco	3,11	-1,58	-	2,47	40	-	-	-	-
→ Innov. Solutions	0,57	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-
↑ Lab. Reig Jofre	3,15	2,61	12,90	26,51	381	2,63	-	-	-
↓ Línea Directa	1,34	-1,32	22,18	23,99	944	4,61	17,23	1,24	M
→ Lingotes	5,95	0,00	-12,76	-5,56	27	-	-	-	-
↓ Meliá Hotels	6,56	-0,98	-15,20	-11,00	2.923	2,33	10,07	8,91	C
↓ Metrovacesa	10,90	-0,46	33,49	28,95	429	6,97	35,16	11,04	M
↓ Minor Hotels	6,34	-0,16	39,80	0,63	57	0,84	16,26	4,35	M
↑ Miquel y Costas	14,30	1,78	8,75	11,72	239	-	-	-	-
→ Montebalito	1,42	0,00	2,90	7,58	-	-	-	-	-
→ Naturhouse	1,78	0,00	8,90	7,25	33	-	-	-	-
↑ Neinor Homes	14,10	0,57	54,33	-4,74	1.667	12,92	13,34	15,43	M
↓ Nicolás Correa	11,50	-2,13	69,62	49,35	101	2,61	12,23	11,00	C
↓ Nueva Exp. Textil	0,46	-1,72	40,62	23,85	248	-	22,85	-	-
↓ Nyasa	0,01	-25,61	177,27	110,34	1.495	-	-	-	-
↑ OHLA	0,33	1,06	-10,06	-4,97	12.569	-	27,79	0,70	C
↓ Oryzon	2,68	-2,37	38,46	91,07	1.883	-	-	7,65	C
↓ Pescanova	0,33	-2,08	-15,38	9,27	96	-	-	-	-
↓ Pharma Mar	84,05	-3,94	136,76	5,33	10.633	0,77	41,57	87,17	M
→ Prim	10,75	0,00	8,08	11,75	11	4,19	13,96	16,75	C
↓ Prisa	0,39	-1,27	2,90	29,57	49	-	43,33	0,47	M
↓ Prosegur Cash	0,86	-0,80	64,07	56,34	260	4,98	11,06	1,08	C
↑ Prosegur	2,77	0,91	58,91	63,22	1.299	4,81	12,46	2,57	M
→ Realia	0,94	0,00	-6,93	-7,84	25	-	19,58	1,12	C
↑ Renta 4	13,90	1,46	34,95	11,20	10	-	-	-	-
↓ Renta Corp	0,72	-1,75	-22,56	10,32	9	-	-	3,13	C
↓ Sanjose	6,50	-6,07	47,39	25,00	2.484	1,54	12,26	9,62	C
→ Soltec	1,60	0,00	-39,35	0,00	-				

Economía

Los expertos de Díaz reconocen que el 42% de los trabajadores son precarios

La Comisión, en activo desde 2022, cifra en 7,6 millones los empleados con malas condiciones

Los contratos temporales explican un tercio de la situación pese a los cambios de la reforma laboral

Noelia Casado MADRID.

La vicepresidenta y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, presentó en abril de 2022 la Comisión de Expertos sobre el impacto de la precariedad en la salud mental. Este grupo, integrado por una decena de académicos y coordinado por el médico y catedrático de Sociología, Joan Benach, publicó hace unas semanas su segundo informe en el que señala que un 42,1% de los trabajadores asalariados son precarios a partir del análisis de los microdatos de la Encuesta de Población Activa del primer trimestre de 2024.

Un total de 7,6 millones de empleados por cuenta ajena tienen unas malas condiciones laborales. Esta cifra, pese a ser algo inferior a la señalada en la publicación de 2023 en la que se hablaba de 8 millones de asalariados precarios, sigue siendo elevada por lo que el elenco de expertos manifiesta su preocupación porque estos trabajadores representen el 66,1% del conjunto de las personas en situación precaria, seguidos de los desempleados con un empleo anterior (2,7 millones) y los autónomos (1,2 millones).

El documento refleja que esta cifra se ha mantenido más o menos estable a lo largo de las últimas dos décadas, con ligeras variaciones. Si bien, han variado sustancialmente las causas que llevan a calificar la situación de un trabajador como precaria. Los expertos hacen referencia al subempleo como principal causa para el dato de 2024, es decir, que los trabajadores están en puestos de trabajo que requieren menos habilidades de las que tienen o contratados por menos horas de las que les gustaría. El primero se califica como subempleo



La vicepresidenta y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz. EUROPA PRESS

funcional y el segundo como subempleo por insuficiencia de horas y entre ambos explican un 82% de la precariedad laboral.

El grupo advierte que hay algunos condicionantes para la precariedad que se solapan entre sí, sobre todo el subempleo funcional y el trabajo temporal. Esto explica

que el hecho de tener un contrato temporal explique más de un tercio de esta situación a pesar de que el subempleo ya sustentaba la práctica totalidad, de forma que al sumarmas superan el 100%.

No obstante, resulta significativo que para cuando se cumplieran dos años de la introducción de la refor-

ma laboral, el 37,1% de la precariedad venía dada porque los trabajadores no eran indefinidos. Este porcentaje se ha reducido significativamente desde 2007 cuando esta variable explicaba el 65,7% de la precariedad. Si bien, el cambio en la regulación laboral pactada con patronal y sindicatos al término de

2021 no se ha traducido en una reducción significativa de los asalariados precarios, puesto que último dato supera en una décima el de 2017 (7,5 millones). Sí se aprecia una diferencia respecto al total de personas afectadas por esta situación que ascendía a 12,34 millones, como consecuencia de la reducción del desempleo hasta alcanzar los niveles previos a la crisis de 2008.

El documento no hace una mención expresa al efecto del contrato fijo-discontinuo en relación a la precariedad, pero se sobreentiende que parte de ellos están encuadrados en el subempleo por insuficiencia de horas. La OIT incluye en esta categoría a todos los ocupados que “de-

Advierten de que esta situación afecta a su salud mental en pleno incremento de las bajas temporales

sean trabajar más horas, que están disponibles para trabajar y cuyas horas efectivas trabajadas son inferiores a las horas semanales que habitualmente trabajan los ocupados a tiempo completo de la rama de actividad de su empleo principal”, lo que describe la situación de muchos contratados con este modelo.

Todo este contexto, advierte el grupo en las conclusiones, repercute directamente en la salud de los trabajadores y en concreto, en su salud mental. Una advertencia que se da en un momento clave por la alarma generalizada entre los agentes sociales por el aumento de las bajas por depresión o ansiedad.

La situación de los más cualificados empeora 14 puntos desde 2007

N.C. MADRID.

En contra de lo que cabría esperar, la proporción de trabajadores que tienen condiciones precarias no disminuye a medida que aumenta su nivel de estudios. “El porcentaje de trabajadores precarios con estudios primarios ha pasado del 14,9% en el primer trimestre de 2007 al 5,5% en el primer trimestre de 2024, mientras que los trabajadores precarios con estudios superiores han

aumentado del 33,7% al 47,5%. Es decir, en las últimas dos décadas su situación se ha agravado en casi 14 puntos porcentuales.

Este dato está íntimamente relacionado con la extensión del subempleo, puesto que esta situación afecta a las ocupaciones elementales (26,2%) y al sector de servicios de restauración, personales, protección y vendedores (23,1%). Es habitual que estos profesionales tengan estudios superiores en otras

ramas de actividad, sobre todo universitarios, pero que acaben desarrollando otros puestos de trabajo ante la dificultad de encontrar un empleo. Al mismo tiempo, existe un 15% de empleados contables, administrativos y de oficina con condiciones de trabajo precarias y un 12,2% entre los técnicos y profesionales, científicos e intelectuales.

El puesto de trabajo en sí mismo no es el único condicionante para tener un empleo precario, sino que

los expertos también le otorgan un gran peso a forma en la que son contratados, por ser la falta de estabilidad uno de los elementos característicos de esta situación.

“El trabajo temporal, el trabajo a tiempo parcial, en ocasiones el trabajo mediante contratos formativos, los trabajos total o parcialmente excluidos de la aplicación de la normativa laboral como los ‘falsos autónomos’, los becarios o cooperativistas y determinadas ocupa-

ciones de especial vulnerabilidad o en sectores particularmente precarizados” son señalados como las modalidades más expuestas a la precariedad.

Tras realizar esta descripción pormenorizada de la situación, la Comisión de Expertos recomienda a Díaz hacer una regulación del SMI que garantice unos ingresos adecuados, fomentar mecanismos para reducir la jornada laboral, reformar el tiempo parcial y el despido.

Economía

Los beneficiarios del subsidio de paro llegan a su cifra más alta desde 2021

Experimentan un alza del 6,45% en 2025, lo que sitúa el total en más de 800.000 personas

Javier Esteban MADRID.

La reforma del nivel asistencial de la protección por desempleo ha venido acompañada de un aumento de los beneficiarios de subsidios, que han alcanzado los 802.173, un 6,45% más que hace un año, a pesar de la reducción del desempleo. La cifra es la más alta desde mayo de 2021, si bien sigue lejos de los niveles anotados en la crisis financiera, cuando llegaron a rebasar el millón. Lo que sí marca un récord es el número de mayores de 50 años que cobran estas ayudas, que vuelven a romper los registros históricos y anotan un total de 555.723. El 84,5% perciben el subsidio específico para mayores de 52 años, dotado con 480 euros y que es el único puede percibirse hasta el momento de la jubilación.

Esto apunta a que la reforma de las prestaciones, pensada para racionalizar el gasto y mejorar su eficacia como apoyo a la búsqueda de empleo en coordinación con las políticas activas, tal y como exige la Comisión Europea, tiene un serio problema en el envejecimiento de la población desempleada. Y es que la mayoría de los parados de larga duración quedan fuera de su alcance efectivo.

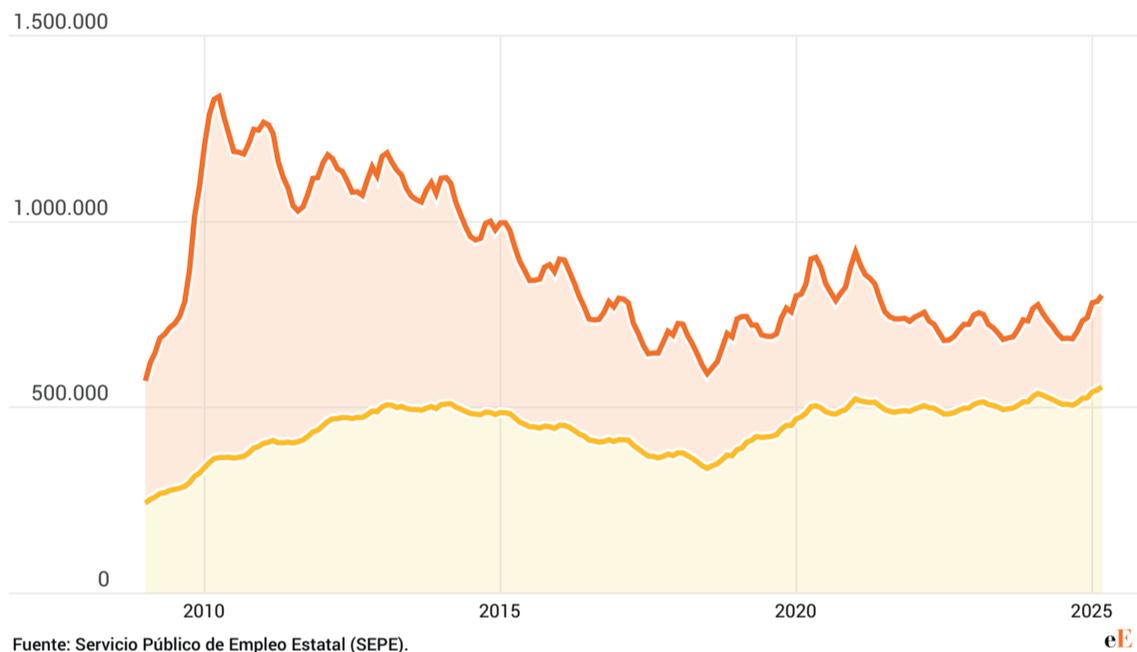
Tras una compleja y accidentada tramitación, que incluyó un veto a la propuesta inicial del Gobierno en el Congreso, la norma vio la luz definitiva a mediados del pasado año, si bien no entró en vigor hasta noviembre. Una de sus principales novedades era un incremento de la cuantía inicial de los subsidios por desempleo a 570 euros (o 95% del IPREM) los primeros 180 días, para bajar a 540 (90% del IPREM) los siguientes 180 días y a 480 euros (80% del IPREM) a partir de ahí y hasta que se agota.

La idea es incentivar la búsqueda de empleo con una rebaja pro-

Siete de cada diez subsidios es para mayores de 50 años

Beneficiarios de subsidio por desempleo

■ Menores de 50 años ■ 50 o más años



Fuente: Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE).

gresiva de la ayuda que no es tal, ya que el 80% del IPREM es la cuantía que tenían los subsidios antes de la reforma. Además, se introduce la posibilidad de compatibilizar la prestación contributiva o el subsidio con un trabajo a través del complemento de apoyo al empleo, si bien la posibilidad no entró en vi-

gor hasta el pasado mes de abril.

Los datos de prestaciones y subsidios del SEPE solo llegan hasta marzo y no recogen el impacto de esta medida, pero sí constata un incremento del 5,3% en los beneficiarios de prestaciones y del 6,3% en los de los subsidios, que levantan el gasto un 7,3%

Una evolución que eleva el gasto en prestaciones un 10,2% y un 6% en los subsidios en marzo, lo que contrasta con el descenso general de las cifras de desempleo de un 5,39% en dicho mes. Se puede interpretar que los beneficiarios de la prestación contributiva crecen, en parte, porque crecen los fijos discontinuos inscritos inactivos como demandantes, que no cuentan como parados, pero sí tienen derecho a cobrar el paro.

Desempleo de larga duración

El caso de los subsidios por desempleo es más difícil de explicar. No puede achacarse a los colectivos excluidos del paro registrado y apunta a un incremento del desempleo de larga duración. Existe la posibilidad de que algunas personas a las que se les agota la prestación contributiva y pasan a cobrar los sub-

sidios, retrasen su búsqueda de empleo para beneficiarse de la cuantía mayor durante los primeros meses, pero esto es solo una sospecha.

Así las cosas, los beneficiarios menores de 50 años suben un 11% en el último año, hasta los 246.450, la cifra más alta desde abril de 2022. Aunque el grupo mayoritario siguen siendo los que superan esa edad, que crecen un 3,3% interanual, hasta los 555.723. La incorporación de subsidiados más jóvenes reduce el peso de los mayores de 50 años sobre el total al 69% (antes de la reforma superaba el 73%). Pero no frenan la tendencia al alza en las cifras absolutas, que parece imparable porque los incentivos para buscar empleo no funcionan igual para los seniors: tienen más dificultades para encontrar trabajo y esto lleva a la gran mayoría a acabar percibiendo el subsidio de 52 años.

Esta modalidad ha estado en el epicentro de la polémica que ha rodeado la normativa. Su cuantía es

El 85% cobra la ayuda especial para mayores de 52 años que enlaza con la jubilación

A la espera de la jubilación

El Ejecutivo optó por mantener las mismas condiciones, pero el incremento de beneficiarios, que suponen el 84,7% de los mayores de 50 años que perciben un subsidio y un 59% del total supone un claro indicador de la falta de políticas activas dirigidas a esa franja de edad. En el último año han aumentado un 3%, aunque su peso se ha reducido del 85,9% al 84,5%. Pero el papel de estas ayudas sigue siendo relevante porque afecta a la composición del gasto en subsidios y su eficacia. La explicación al aumento de los mayores de 50 años es el envejecimiento de la población, pero también juega a su favor el retraso de la edad de jubilación.

El atraso de pagos de empresas españolas vuelve a subir hasta 16 días

Portugal, con 23,53 días, es el que más tarda y el único que supera la veintena

Agencias MADRID.

El retraso medio en los pagos de las empresas españolas ya se sitúa en los 15,65 días en el primer trimestre de 2025, siendo el dato más alto desde el primer trimestre de 2021 y suponiendo una diferencia de 2,91 días por encima de la media euro-

pea -que España ya la supera desde 2018-, según el último estudio de Informa D&B.

Por su parte, la demora de las compañías europeas se ha situado en 12,74 días en el intervalo analizado, lo que implica la cifra más alta desde el primer trimestre de 2022, además de un aumento de 0,57 días respecto al trimestre anterior y de casi un día desde el mismo periodo del año pasado. La demora media en los pagos en Europa se estableció por encima de los 14 días desde

mitad de año de 2020 hasta el mismo periodo de 2021, y, a partir de ahí, comenzó la tendencia opuesta, manteniéndose la bajada hasta el segundo trimestre de 2023.

Tras aumentar en los dos últimos trimestres de ese año, en 2024 ha alternado subidas y bajadas, y ha empezado en 2025 de nuevo al alza.

Dentro del análisis por países, Portugal, con 23,53 días de retraso en el primer trimestre de 2025, es el país con mayor demora y el único que ha superado los 20 días.

Le siguen Francia, con 17,70 días de retraso -siendo el mayor aumento interanual desde 2011 con 2,44 días-, e Italia, con una demora de 16,25 días, reduciendo 0,09 días respecto al año anterior.

En cambio, Irlanda aumenta su demora medio día en un año, pero aún está "algo por debajo" de la media, con 12,25 días. El Reino Unido experimenta una subida de día y medio desde el trimestre anterior, devolviéndole a niveles similares al inicio de 2024, y Alemania se sitúa en 5,64

días, representando en términos interanuales un aumento de 0,41 días.

Países Bajos sigue siendo el estado con el menor retraso medio acumulado, 3 días, manteniéndose constante por debajo de los 4 días desde el primer trimestre de 2024. Estos datos suponen un mínimo histórico y la cifra más baja observada desde que Informa realiza este estudio. La diferencia entre el país que mejor paga y el que peor se comporta es de 20,53 días en el primer trimestre.



El presidente del Tribunal de Cuentas de la UE, Tony Murphy. SOPHIE MARGUE

Los auditores UE critican el fracaso del plan paneuropeo de pensiones

Apuntan que la falta de incentivos fiscales reduce el atractivo del producto

Lidia Montes BRUSELAS.

El Tribunal de Cuentas de la UE critica la falta de acción de Bruselas para poner en marcha un producto paneuropeo de pensiones individuales. Los auditores del bloque comunitario han avisado de que las pensiones paneuropeas todavía no son viables como opción de ahorro para la jubilación e insta a fomentar su eficacia y atractivo.

“El producto paneuropeo de pensiones individuales no ha demostrado ser una opción de ahorro viable para la jubilación de los ciudadanos de la UE en comparación con otros productos”, han concluido los auditores de la UE en su informe sobre el sistema de pensiones. Además, apuntan que la falta de incentivos fiscales y un límite reglamentario para las tasas reducen el atractivo del producto paneuropeo de pensiones individuales.

En 2025 solo hay un producto paneuropeo de pensiones en el mercado. La utilización ha sido extremadamente baja hasta la fecha: menos de 5.000 ahorradores y menos de 12 millones de euros en activos gestionados.

“El producto paneuropeo de pensiones individuales, propuesto por la Comisión, no ha demostrado ser

una opción alternativa de ahorro de jubilación para los ciudadanos de la UE ni ha suscitado el interés de los proveedores, principalmente por falta de incentivos fiscales, por la limitación de los costes del 1 % y por la existencia de alternativas”, sostienen los auditores de la UE en su informe.

Tampoco ayuda la compleja combinación de legislaciones sociales y laborales nacionales, que no están armonizadas a nivel UE, hace prácticamente imposible las actividades transfronterizas.

Es por ello que una de las recomendaciones del estudio para la Comisión Europea es que determine “los motivos de la falta de utilización del producto paneuropeo de pensiones individuales, y adopte las medidas adecuadas” para subsanar la situación. En un paso más, los auditores recomiendan a la Comisión adelantar la fecha de finalización de su evaluación para determinar los motivos de la falta de aceptación del producto paneuropeo de pensiones, y decidir si el proyecto debe llevarse a cabo en el ámbito de la UE, modificarse o derogarse.

El Tribunal de Cuentas de la UE ha concluido en su análisis que las medidas adoptadas por el Ejecutivo comunitario “no han sido efica-

Los tres pilares de los sistemas de protección

Los sistemas de pensiones de la UE se basan en tres pilares. El primer pilar lo constituyen las pensiones financiadas por el Estado y de financiación obligatoria, complementadas con pensiones de jubilación relacionadas con la renta, como segundo pilar, y de otras pensiones individuales, que conforman el tercer pilar. Existen dos tipos básicos de pensiones de jubilación: planes de prestaciones definidas y planes de aportación definida. La importancia económica de los productos de pensiones no estatales que gestionan los ahorros a largo plazo y en pensiones de los trabajadores varía entre países.

ces” para “lograr la profundización del mercado interior de las pensiones de jubilación, reforzar el papel de los fondos de pensiones de empleo transfronterizos o desarrollar un producto paneuropeo de pen-

siones individual”.

El producto paneuropeo de pensiones consiste en un régimen voluntario de pensiones individuales que permite a los ciudadanos de la UE seguir ahorrando aunque establezcan su residencia en otro Estado miembro. Cabe recordar que la UE adoptó, ya en julio de 2019, un Reglamento sobre un producto paneuropeo de pensiones individuales. Entró en vigor en marzo de 2022 y establece las condiciones para un plan de pensiones individual voluntario que complementa los sistemas de pensiones individuales y de ahorro nacionales. Esta normativa se configura como una alternativa para los trabajadores que ahorran para la jubilación en forma de producto transfronterizo portable.

La finalidad de este producto paneuropeo es ofrecer a los ahorradores de pensiones un mayor abanico de productos. Al tiempo, permitiría que los promotores se beneficien de las ventajas del mercado único y contribuiría a canalizar el ahorro hacia los mercados, lo que redundaría en beneficios para la inversión y el crecimiento de la UE.

Aunque las acciones de la Comisión crearon las condiciones para que los fondos de pensiones europeos contaran con un mercado in-

terior, no lograron el objetivo de profundizar este mercado y de aumentar la actividad transfronteriza. Esta actividad sigue siendo mínima y se concentra en unos pocos Estados miembro en los que las pensiones de jubilación ya estaban arraigadas tradicionalmente.

La razón radica en factores que escapan al ámbito competencial de la UE y al alcance de lo que pueden lograr actualmente las iniciativas legislativas de la UE. Sin embargo, los fondos europeos de pensiones transfronterizos también quedan en una situación de desventaja porque el marco regulador de la UE les impone más requisitos que aquellos que operan únicamente en su mercado nacional. Como resultado de todo ello, el producto paneuropeo de pensiones individuales no ha demostrado ser una opción de ahorro viable para la jubilación de los ciudadanos de la UE en compa-

Advierten de que no se ha logrado impulsar las prestaciones complementarias

ración con otros productos, observan los auditores.

Pensiones complementarias

Por otro lado, si bien los regímenes de pensiones tienen un papel importante en la protección social, la UE no ha logrado impulsar de forma eficaz el desarrollo de pensiones complementarias que contribuyan a las pensiones estatales y ayuden a garantizar ingresos de jubilación para los ciudadanos. “En un momento en el que las economías de la UE afrontan retos demográficos y fiscales, es necesario que las pensiones complementarias cobren una importancia cada vez mayor”, ha indicado el miembro del Tribunal de Cuentas Europeo encargado de este informe, Mihails Kozlovskis.

Actualmente, pese a las iniciativas de la Comisión, ni las pensiones de jubilación transfronterizas ni los productos paneuropeos de pensiones desempeñan un papel significativo en el mercado de pensiones complementarias de la UE. Se calcula que los fondos de pensiones de empleo cuentan con unos 2,8 billones de euros en activos gestionados y dan servicio a unos 47 millones de trabajadores y pensionistas, aunque sus actividades transfronterizas siguen concentradas en pocos países.

Esto se debe principalmente a factores ajenos a las competencias comunitarias. Sin embargo, los auditores también señalan que la UE ha impuesto requisitos adicionales a los fondos transfronterizos, lo cual les coloca en una situación de desventaja aún mayor respecto a otros productos.

Economía

El Gobierno apura el plazo para decir si eleva la opa del BBVA al Consejo de Ministros

Economía tiene hasta el martes para decidir si imponen más obligaciones a la operación

elEconomista.es MADRID.

El ministro de Economía, Carlos Cuerpo, tiene hasta el próximo martes para decidir si eleva la oferta pública de adquisición (opa) del BBVA sobre el Banco Sabadell al Consejo de Ministros, que abriría la posibilidad al Ejecutivo a imponer nuevas condiciones al banco vasco para llevar a cabo la operación.

El expediente llegó a la mesa del Ministerio de Economía el pasado 5 de mayo, por lo que dispone de un plazo máximo de 15 días hábiles para decidir elevarla o no al Consejo. Si llega el próximo martes y no se ejecuta, se entiende que el Ejecutivo da su visto bueno por silencio administrativo. Pero en caso de que se eleve, el Consejo tiene un mes para decidir qué condiciones adicionales incluye aparte de las ya requeridas por la Comisión Nacional de Mercados y la Competencia (CNMC), que aprobó la opa en fase 2.

Por tanto, las fechas se irían hasta el 27 de junio si se agotan los plazos, además de que después los accionistas tendrán que valorar si aceptan o no la operación. Esto se prolongaría "hasta unas semanas después del 27 de junio", según Car-



El ministro de Economía, Carlos Cuerpo. EP

los Torres, presidente de BBVA, por lo que se podría hablar de que la opa se decida en pleno verano. Previamente, antes del veredicto de los accionistas, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) tiene que aprobar el folleto de la operación.

En opinión de Torres, el ministro de Economía no debería elevar la operación para comprar Banco Sabadell al Consejo de Ministros, ya que no existen, en su opinión, problemas de interés general que emanen de la operación, según afirmó esta misma semana en una entrevista con *COPE*.

Como parte de este proceso, Economía organizó por primera vez una consulta pública en la cual cualquier persona, asociación u organización podía valorar si la opa incurre en otros criterios de interés general diferentes a los de la defensa de la competencia. Las respuestas, eso sí, no son vinculantes, e incluso el propio BBVA afirmó que no ha respondido a la consulta, cuyo plazo terminó el pasado viernes.

Más de un año del anuncio

El BBVA lanzó hace más de un año su oferta a los accionistas del Sabadell con la idea de hacerse con el control de la entidad catalana e incorporarla a su grupo. Para ello necesitaba la aprobación del Banco Central Europeo (BCE), la CNMC y la CNMV. El banco azul ya tiene la aprobación de los dos primeros organismos.

La operación no daría una entidad tan grande como con la unión de CaixaBank y Bankia, que fue aprobada por Competencia sin un estudio tan exhaustivo. En todo caso, existen puntos comprometidos, como la destrucción de entre 7.000 y 10.500 empleos por la unión, según los sindicatos.

Hacienda cierra el viernes la consulta de la condonación de deuda autonómica

eE MADRID.

El Ministerio de Hacienda cerrará el próximo viernes, 30 de mayo, el plazo para la presentación de observaciones y comentarios al anteproyecto de ley orgánica de medidas excepcionales de sostenibilidad financiera para las comunidades autónomas.

El 15 de mayo, el Departamento que dirige María Jesús Montero lanzó a consulta pública previa la propuesta para que el Estado asuma hasta 83.252 millones de euros de la deuda de todas las comunidades autónomas, en la que Andalucía y Cataluña serían las regiones más beneficiadas, acaparando más del 43% del total de la condonación del déficit.

En el Pleno del Consejo de Política Fiscal y Financiera del pasado 26 de febrero de 2025 se aprobó el acuerdo relativo a los criterios de distribución del importe destinado a la asunción por el Estado de una parte de la deuda de las comunidades autónomas de régimen común, con el aval del Estado, Castilla-La Mancha, Asturias y Cataluña.

Los consejeros de las comunidades autónomas del PP decidieron abandonar la reunión, y su voto se registró como abstención.



¡Suscríbete!
10%
en Saldo

¿Usuario de **waylet**,
la app de Repsol?

- Suscríbete a elEconomista.es o Ecotrader
- Selecciona **waylet** como medio de pago
- Acumula un 10% del importe en tu saldo **waylet**

Si no tienes **waylet**, descárgatela en www.waylet.es



Suscríbete ahora en www.economista.es/suscripciones/ o en el **91 138 33 86**

Función Pública deja en el aire el alza salarial del 0,5% aún pendiente de los funcionarios

Los sindicatos confirman que no tienen información sobre plazos ni sobre el nuevo acuerdo

Esther Zamora MADRID.

El pasado martes, el ministro para la Transformación Digital y de la Función Pública, Óscar López, señaló que “en breve y con efecto retroactivo de 2024 se hará efectiva la subida salarial pendiente del 0,5%” pactada en el Acuerdo Marco para una *Administración del Siglo XXI* y que afecta a más de 3 millones de trabajadores entre funcionarios, personal laboral u otro tipo de asalariados del sector público. A pesar de sus palabras, los sindicatos han confirmado a *elEconomista.es* que no tienen información sobre esa afirmación -ni CSIF, ni UGT, ni CCOO, a pesar de que los dos últimos fueron firmantes del acuerdo-, y aseguran, que tampoco han recibido una nueva convocatoria para negociar el nuevo incremento salarial.

Estas declaraciones llegaban un día después de que CSIF (Central Sindical Independiente y de Funcionarios) registrara una petición formal en Moncloa para que se hiciera efectiva esta subida y que el ministerio comenzara a negociar un nuevo acuerdo después de que el anterior pusiera fin el pasado 31 de diciembre de 2024. Además, el sindicato reclama también una nueva oferta de empleo público para 2025, remarcan, sin tasa de reposición -se trata de un indicador que determina cuántos nuevos trabajadores tendrán que incorporarse a la administración pública y que se calcula en función del número de bajas previas-.

Este alza del salario debería haberse realizado, con carácter retroactivo, desde el 1 de enero de 2024, ya que corresponde a la corrección del IPC de los años en los que tenía vigencia el acuerdo (2022, 2023 y 2024). Cabe destacar que esta subida del 0,5% podría suponer un desembolso al Estado de hasta



El ministro de Transformación Digital y Función Pública, Óscar López. EFE

Los empleados públicos recibirían desde 182 hasta 112 euros por la cuantía pendiente

700 millones de euros, sin contar el arrastre de tablas, que podrían descender la cifra.

Mientras, Csif calcula que supondrá unos 168 euros de media para cada trabajador del sector público. Desglosando esta cifra en función de la categoría, supondría 182 euros, solo por el año 2024, para los

funcionarios A1 con un sueldo bruto mensual de 2.576 euros en 14 pagas y una media de antigüedad de 15 años. Para los empleados A2 con 15 años trabajados en la administración pública y un salario bruto mensual de 2.383 euros supone un desembolso de 168 euros. Por último, los que recibirán una menor cuantía serán los funcionarios C1 con un salario de 1.687 euros brutos al mes, a los que se le abonarán 112 euros.

A pesar de que López aseguró que esa subida se abonará “en breve”, todavía tiene que ser aprobada en el Consejo de Ministros para que se publique en el BOE y, una vez se haya realizado esa publicación, se podrá hacer efectivo el pago.

Cabe destacar que el ministro de Función Pública ya señaló el pasado mes de abril que el pago del 0,5% pendiente dependía, entre otras cosas, de cómo evolucionara la negociación de los PGE, cuya negociación se encuentra parada actualmente y el Ejecutivo sigue gobernando con los de 2023 prorrogados.

A pesar de que la negociación para un nuevo acuerdo macro se encuentra paralizada, los sindicatos ya han presentado algunas de sus propuestas, entre las que se encuentran pactar una nueva subida salarial, la equiparación del salario entre las diferentes administraciones públicas, la implantación del teletrabajo, una progresividad en las pagas *extra*, o agilizar los procesos para generar más empleo -actualmente, desde que se crea una necesidad hasta que se cubre ese puesto se tardan tres años y UGT plantea reducirlo a 18 meses-. El ministro, por su parte, reconoce la necesidad de negociar un nuevo acuerdo con los sindicatos para “mejorar las condiciones laborales de los servidores públicos” a través de la implementación de nuevas tecnologías como la inteligencia artificial y la digitalización.

Trabajo dice que el Estatuto del Becario está “en el carril de entrada”

El texto lleva dos años en el cajón desde que Trabajo y sindicatos lo firmaron

elEconomista.es MADRID.

El Estatuto del Becario enlaza hacia el Consejo de Ministros casi dos años después de que el Ministerio de Trabajo y los sindicatos firmaran el texto. Así lo avanzó la ministra de Trabajo y Economía Social, Yolanda Díaz al asegurar que la medida está “en el carril de entrada”. “Esto está ya, ya hemos hecho la consulta pública. Hemos tenido unas pequeñas discusiones internas en el seno del Gobierno que se van a resolver”, indicó Díaz. La Ley del estatuto que regula a las personas en formación práctica no laboral en el ámbito de la empresa pretende, según ha recordado la ministra durante el acto *Juven-*

Hace tres meses la ministra reconoció discrepancias con el Partido Socialista

tud. Precariedad celebrado en Madrid, “corregir una gran parte de la precariedad en España”.

No le gusta a Díaz el nombre de Estatuto del Becario, que considera mala denominación para describir la norma que regulará las prácticas laborales no profesionales en las empresas para erradicar la figura de los falsos becarios, es decir, la de aquellos jóvenes en prácticas que en realidad sustituyen “puestos de trabajo estructurales y con condiciones que no son aceptables”.

Según Díaz, “no tiene mucho sentido” que defienda en la Comisión Europea la norma que han hecho “de la mano del diálogo social” pero que en España no se saque adelante.

El 97% de nuevos autónomos de los últimos cuatro años es extranjero

La construcción lidera con más afiliados de otras nacionalidades al RETA

E. Zamora MADRID.

En los últimos cuatro años, el Reta sumó un total de 108.155 autónomos, de los que 104.338 han sido emprendedores extranjeros, lo que representa el 96,5% del total del crecimiento. Si se extraen los datos por comunidades autónomas, las die-

cisiete regiones aumentaron el número de emprendedores extranjeros, a excepción de Ceuta y Melilla, que perdieron cotizantes autónomos, tanto nacionales como extranjeros: “Los datos son contundentes: el colectivo de autónomos extranjeros se ha convertido en un pilar fundamental para el crecimiento del RETA en los últimos cuatro años”, señala Lorenzo Amor, presidente de ATA.

Así, mientras en el conjunto de España hay 9 comunidades autó-

nomas que han visto descender el número de cotizantes al Reta (Aragón, Asturias, Cantabria, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Galicia, Navarra, Euskadi y La Rioja) en los últimos cuatro años, en todas ellas el descenso ha sido de empresarios españoles.

El informe muestra también la evolución del colectivo de autónomos extranjeros en función del sector donde realizan sus actividades, que han crecido en todos los sectores. Frente a esto, en cuanto a los autónomos

nacionales ha habido importantes descensos en algunos sectores.

El colectivo de autónomos extranjeros ha crecido en los últimos 4 años sobre todo en la construcción (17.446 nuevos autónomos extranjeros), actividades profesionales, científicas y técnicas (13.906 más), hostelería (han crecido en 12.670) e información y comunicación (un alza de 11.115).

Entre los sectores con más diferencias se encuentran el comercio, que frente al descenso de 50.047

comerciantes autónomos de nacionalidad española, el sector suma 7.955 foráneos. Un alza que no ha sido suficiente y hace que el Reta pierda 42.092 autónomos. Algo similar ocurre con la agricultura, sector que pierde 12.519 autónomos españoles pero suma 1.736 autónomos extranjeros. El sector con crecimiento ha sido el de las actividades profesionales, científicas y técnicas, con un total de 43.708 autónomos más, de los que 29.802 han sido españoles y 13.906 extranjeros.

Economía

EUSKADI ELEVA SU DEUDA EN 1.000 MILLONES PARA ELEVAR LA INVERSIÓN

Aumentará el presupuesto del Instituto Vasco de Finanzas para la transformación económica e industrial

Aida M. Pereda BILBAO.

El Parlamento vasco acaba de aprobar un incremento del endeudamiento del País Vasco en 1.000 millones de euros, mediante la modificación de los presupuestos del IVF, el Instituto Vasco de Finanzas, para la creación de Indartuz, un fondo estratégico destinado a realizar inversiones financieras que contribuyan a impulsar “la transformación económica e industrial” del territorio durante esta legislatura. Dicha cantidad se sumará a los 10.842 millones de euros de endeudamiento de Euskadi al cierre de 2024, que la situaban en el noveno puesto del ranking de comunidades autónomas según su volumen de deuda pública.

Se trata de un incremento, no obstante, que ha sido defendido por el propio consejero de Hacienda y Finanzas, Noël d’Anjou, que, durante su discurso en el pleno, aseguró que Euskadi cuenta “con capacidad y solvencia para disponer de este recurso adicional de endeudamiento” que permitirá al territorio tener “mayor margen para afrontar los proyectos de inversión y transformación del tejido económico, industrial y productivo”.

En este sentido, precisó, “los fondos adicionales podrán implementarse durante los ejercicios 2025 y 2026 y estarán dirigidos a dotar al Instituto Vasco de Finanzas de los recursos necesarios para cumplir con las finalidades acordadas, dinamizar la industria, consolidar el arraigo empresarial y hacer de Euskadi un referente en infraestructuras del conocimiento y la energía”.

Neutralizar los desafíos

Desde la cartera D’Anjou se está elaborando un plan de inversiones que se erigirá como “la herramienta esencial para el desarrollo de las actuaciones de la Alianza Financiera Vasca” presentada el pasado mes de marzo en el edificio de La Bolsa de Bilbao, donde el Gobierno vasco obtuvo el respaldo de nueve entidades bancarias privadas para reforzar su disposición inversora y servir de tracción para la inversión privada.

“En este momento de alta volatilidad, la Alianza Financiera Vasca debe contar con capacidad para hacer frente a los desafíos imprevistos como las necesidades que pueden surgir a raíz de la política arancelaria de la Administración Trump. No podemos ignorar estos retos porque sus efectos pueden



El lehendakari durante la firma de la Alianza Financiera Vasca. JON RODRIGUEZ BILBAO

Atracción de otros 3.000 millones de euros de inversión privada

La Alianza Financiera Vasca se basa en el modelo de colaboración público-privada que en los últimos años se ha replicado con buenos resultados en el País Vasco y que, en este sentido, prevé que, siguiendo la regla tres a uno del Informe Draghi, los 1.000 millones de esfuerzo inversor público sirvan de atracción para otros 3.000 millones procedentes de inversores privados hacia los sectores científico-tecnológico, empresarial e industrial. En la presentación de este acuerdo, el pasado mes de marzo en el edificio de La Bolsa de Bilbao, el lehendakari Imanol

Pradales estuvo acompañado por el consejero de Hacienda y Finanzas, Noël d’Anjou, y el consejero de Industria, Transición Energética y Sostenibilidad del Gobierno vasco, Mikel Jauregi, y recibió el respaldo de los representantes de nueve entidades financieras vascas que ya han suscrito dicha alianza: BBVA, Kutxabank, Laboral Kutxa, las fundaciones BBK, Vital y Kutxa Fundazioa, el nuevo clúster financiero e inversor de Euskadi BasqueFik, la sociedad financiera Elkargi y la Federación de Entidades de Previsión Social Voluntaria (EPSV) de Euskadi.

comprometer sectores clave de nuestra economía. Debemos articular todos los instrumentos que estén a nuestro alcance para neutralizar su impacto”, subrayó el consejero.

“Prudencia” y “unión”

Finalmente, esta ampliación del endeudamiento presentada por el Gobierno autonómico, que conlleva la modificación de la ley de presupuestos, fue aprobada el pasado jueves por el Parlamento vasco con los votos favorables de PNV, EH Bildu y PSE, la abstención del PP y de Sumar, y el voto en contra de Vox.

Durante el debate, la parlamentaria jeltzale Alaitz Zabala reconoció que “incrementar el endeudamiento le da respeto” al PNV, pero defendió que es “una herramienta que, utilizada con prudencia, puede ser fundamental para impulsar el desarrollo y garantizar el bienes-

tar de la sociedad”. “Debemos ser prudentes, pero no tenemos que tener miedo”, advirtió.

Asimismo, la parlamentaria del PSE Susana Corcuera defendió la aprobación de este proyecto de ley “por los objetivos que pretende, por el procedimiento y por la tramitación utilizados para lograr su aprobación cuanto antes”. “Compartimos con el Gobierno la integración por ley de una disposición décimo novena para incrementar nuestra capacidad de endeudamiento con el fin de poder destinarlo a financiar inversiones vinculadas a la transformación económica y al ámbito tecnológico industrial de Euskadi”, destacó. Pero además, defendió que “sólo unidos, sólo desde el liderazgo político y económico y con unas políticas económicas alineadas en Euskadi, en España y en Europa, seremos más eficaces ante la guerra arancelaria desatada por Trump y ante los retos que se plantean en la situación geopolítica actual”.

Por su parte, el parlamentario del PP Álvaro Gotxi criticó el procedimiento de tramitación utilizado, ya que, en su opinión, busca “cercenar la participación de la oposición” mediante “la aprobación rápida” de “una carta blanca en la que piden mil millones de euros y no explican

Hacienda está elaborando el plan de inversiones para la Alianza Financiera Vasca

para qué los quieren, cómo se van a gestionar y no explican los criterios que van a usar para invertir en empresas, sólo vaguedades”. “Nos traen una carta blanca para intervenir a su antojo en aquellas empresas que ustedes consideren oportuno y sin tener necesidad de dar explicaciones”, denunció.

Mientras que el parlamentario de Sumar, Jon Hernández, cuyo grupo se abstuvo, se mostró muy crítico y denunció que, “actualmente, por parte del Gobierno vasco no hay garantía de que esos millones se utilicen de manera justa”, por lo que mostró su rechazo a dar “un cheque en blanco al Gobierno para que haga inversiones que no garanticen, como hasta ahora, ni el arraigo, ni el mantenimiento del empleo, ni la transición justa del modelo productivo de nuestro país”. “Deuda sí, pero no así”, sentenció.

María Elena Agüero Secretaria General del Club de Madrid

“La convulsión de las reglas del multilateralismo traerá oportunidades que tenemos que aprovechar”

Carlos Asensio MADRID.

El panorama internacional está en pleno cambio y la incertidumbre se cierne sobre hacia dónde va el mundo tal y como lo conocemos actualmente. La guerra comercial, los conflictos en el mundo, el cambio climático, el desarrollo... María Elena Agüero, secretaria general del Club de Madrid, una organización que se define a sí misma como “el foro más grande del mundo” que reúne a más de 100 exjefes de Estado y Gobierno de todo el mundo, cuenta con más de tres décadas de experiencia en el desarrollo internacional. Ha formado parte del equipo profesional del Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Mundial y el Programa la ONU para el Desarrollo. Agüero pone al servicio de *elEconomista.es* esa experiencia para clarificar todo este nuevo orden global.

¿Está cambiando el orden mundial?

La gran pregunta aquí es saber si hay reglas. Hablamos mucho del orden mundial basado en reglas, y son reglas en la medida que se respeten y ahora mismo estamos en arenas movedizas.

¿Se están respetando esas reglas?

Yo diría que más que respetando se están cuestionando. Hay muchos países que han avanzado y progresado en base a esas normas que establecían el orden mundial. Ahora hay que ver si esas reglas van a cambiar y cuál va a ser el marco en el cual el orden mundial en el cual se va a seguir operando. Yo creo que se puede seguir avanzando, pero ahora hay que ver cómo se está ajustando el multilateralismo y hay que ver en qué dirección va.

¿Se va a acabar?

Para nada, los organismos multilaterales han traído grandes beneficios y desarrollo a muchos lugares, a mí me gusta ver el lado positivo y creo que esta reconfiguración de las reglas, como decía, también nos va a traer nuevas oportunidades y tenemos que aprovecharlas muy bien.

¿Cree que ahora, con estos cambios, se está mirando más hacia el olvidado Sur Global?

Creo que hay una cosa que debemos pensar ahora cuando miramos hacia el Sur Global y es que con ellos ahora queremos cooperación, no tanto ayuda. Ahora mismo, todo lo que tenga que ver con el desarrollo de la región tiene que ver con la cooperación, porque para que funcione tiene que haber un interés mu-



EE

tu. Debe ser algo que beneficie a las dos partes. Entonces diría que sí, que de manera creciente se ha visto un interés. Pero el Sur Global siempre ha sido de interés para el mercado, para el inversor... Pero también estamos viendo otro fenómeno que es que hay capitales del Sur que están invirtiendo en el Norte y eso también cambia la ecuación. No es algo nuevo, pero nos estamos dando cuenta y es algo que tenemos sobre la mesa.

¿Cómo ve el papel de la UE en esta reconfiguración global que se está dando?

Evidentemente la UE es una pieza clave para el equilibrio, pero también lo son China, es Asia, también el Sur. África, América Latina. Son todas piezas, pero sí, la Unión Europea como proyecto integrador es y ha sido un modelo para muchos. Sin duda es el más exitoso. Entonces, partiendo de esa base, Europa tiene, llamémosle, una responsabilidad y Europa siempre ha apostado por el mercado. Sin duda, el

acuerdo con Mercosur, si se ratifica, va a ser una, una manera de incorporar al partido a otros. Pero Europa tiene muchos acuerdos comerciales bilaterales, muchísimos, pero el acuerdo con Mercosur, después de 25 años, va a ser muy decisivo.

¿Marcará un antes y un después?

Espero que sí, porque creo que hay mucha voluntad por muchas partes. Pero es como todo, son muchos países en la UE para ponerse de acuerdo, sobre todo en estos momentos donde, en materia comercial, como decía, hay muchas arenas movedizas. Pero esta respuesta de Europa va a ser muy importante y va a mandar un mensaje. Además, no olvidemos que este año hay cumbre Europa-América Latina de vuelta, que eran 8 años sin tenerla y hace dos años se retomó.

¿Han aparecido nuevos actores con esta mirada hacia el Sur?

Evidentemente. Han aparecido diálogos con otras regiones del mundo como, por ejemplo, la Unión Afri-

cana. Son miembros del G20 y eso nos hace entender que el Sur empieza a tener un espacio reconocido en los foros de diálogo que definen las líneas políticas y que ya no son espectadores.

Hablaba usted de China. Club de Madrid siempre ha intentado mantener el diálogo con ese país de manera muy proactiva ¿Por qué?

Creo que China, en estos momentos, es uno de los países que apuesta por el multilateralismo. Es cierto que también apuesta por un socialismo con características chinas. Pero yo creo que por eso es importante mantener el diálogo para buscar una comunicación y entender lo que cada uno quiere decir. Nosotros llevamos nueve años organizando un foro en el que están autoridades y entidades gubernamentales chinas, porque entendemos que China es un actor importante y hay que mantener ese diálogo y elegimos justamente un tema general, un tema paraguas del multilateralismo y la cooperación global,

Desarrollo:

“Los países tienen que decidir y los ciudadanos también quieren saber a dónde va su dinero”

Mercosur:

“Si sale adelante, después de 25 años, el acuerdo con UE-Mercosur va a ser muy positivo”

China:

“China es un actor importante y hay que mantener ese diálogo entre las distintas partes”

pensando que en ese espacio era necesario. En ese sentido, los miembros del Club de Madrid han apoyado y han participado en este diálogo con, como digo, socios que son tanto del mundo académico, del sector privado y de las autoridades chinas. Y el año pasado por primera vez es vino ese foro, a Europa y a Madrid en particular.

El FMI alertó de que las guerra comercial de Donald Trump afectaría muy negativamente a los países con menos recursos ¿Ustedes desde el Club de Madrid cómo perciben eso?

En junio tendrá lugar en Sevilla la cuarta conferencia de Naciones Unidas sobre la financiación para el Desarrollo, donde estaremos. En el momento actual es fundamental esta cita porque va a marcar el tono de cómo abordar la financiación para el desarrollo. Los Gobiernos se ven enfrentados a cumplir con compromisos que se han hecho durante años en materia de financiación al desarrollo, un desarrollo que les interesa también por el tema del mercado y del crecimiento. Pero ahora también están yendo por el aumento de la inversión en gasto militar por el ataque de Rusia a Ucrania y la guerra de Israel. Pero situaciones de conflicto armado hay más de 100 en el mundo. Los países tienen que decidir y los ciudadanos también quieren saber a dónde va su dinero.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

Toma las mejores decisiones económicas



Suscripción
anual

399 €

~~antes 516 €~~

(Tarjeta incluida)

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.



Suscríbete en: www.eleconomista.es/suscripciones/edicion-impresa.php o llámanos al teléfono: 91 138 33 86

elEconomista.es líderes de audiencia en información económica

Miedo del Reino Unido a Rusia

Análisis



Jorge Cachinero

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

Las clases dirigentes británicas sufren de rusofobia desde hace casi 200 años.

Esta enfermedad es de carácter epidémico y su etiología es un miedo irracional a la Federación de Rusia.

Los gobiernos británicos atribuyen el origen de dicho mal a la propia Rusia por ser la nación de mayor extensión del mundo, por asociarla con el frío estepario oriental y por sus supuestas ambición expansionista y barbarismo asiático.

El Imperio Otomano fue la fuerza dominante en la región de Crimea durante varios siglos.

Sin embargo, el zar Pedro I el Grande impulsó el crecimiento de la frontera meridional de Rusia a finales del siglo XVII, lo que la enfrentó con el Imperio turco con frecuencia.

Rusia estableció el Estado independiente tártaro de Crimea tras uno de esos conflictos e, inmediatamente después, la zarina Catalina II lo anexionó y lo convirtió en territorio ruso.

Crimea fue parte a mitad del siglo XIX del llamado "gran juego" entre los imperios británico y ruso, por el cual el primero protegía a su joya más preciada, la India, y al Canal de Suez de las incursiones rusas respectivas hacia Asia oriental y hacia el Mar Mediterráneo.

Londres se involucró en la protección de un Imperio Otomano decadente frente a Rusia para que ésta no ganara acceso fácil a los mares Negro y Mediterráneo.

Estos mismos argumentos y prejuicios han vuelto a ser utilizados por los gobernantes ingleses desde que Crimea se reincorporó a la Federación de Rusia en 2014 y Moscú inició su Operación Militar Especial en Ucrania en 2022.

El Reino Unido y otras naciones occidentales han mostrado un desinterés absoluto por incorporar a Rusia en la estructura de seguridad europea desde la disolución de la Unión Soviética y han apostado por las sanciones y por la ausencia de contactos con Moscú.

Rusia observa con estupor desde hace treinta años cómo la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) sigue expandiéndose hacia el este para trocear Rusia y que lo haga aupado sobre una cruzada moral



Banderas de Reino Unido y Rusia. ALAMY

Londres usa esta amenaza para excusa para elevar el gasto en Defensa

de una civilización occidental hoy decadente.

El presidente de Estados Unidos (EE. UU.), Donald J. Trump, está intentando poner fin a esta política mediante la diplomacia activa y el diálogo con el liderazgo ruso.

Trump está persuadido de que las grandes potencias globales han de ser capaces de negociar y de pactar entre ellas para defender mejor sus intereses, mediante una competencia estratégica legítima en un mundo que dejó de ser unipolar.

La recaída del Reino Unido en la rusofobia a comienzos del siglo XXI parece ser su inclina-

ción natural fruto de un reflejo histórico e imperial, a pesar de que ya no gobierna las olas.

Esa nostalgia imperial de una nación que no es un imperio desde hace casi un siglo es el único recurso que le queda al Reino Unido para pretender seguir jugando el papel de socio menor del hegemon mundial, EE. UU., que, a su vez, dejó de serlo también.

El Reino Unido utiliza ese odio antirruso enfermizo como palanca para reafirmarse ante sí misma y ante terceros como poder global en un momento decisivo de la reordenación del mundo.

La ausencia de realismo de los gobernantes británicos del presente les impide reconocer que el Reino Unido no tiene las capacidades militares para hacer frente a la Federación de Rusia.

La única baza que le queda por jugar al Reino Unido es la de la superioridad moral de su sistema político frente al ruso, lo que no es

más que una orgía de hipocresía en la que se encuentran entretenidos los herederos de la expansión sin límites del Imperio británico.

El Reino Unido no es una gran potencia desde hace mucho tiempo y se ha convertido en un adicto de la rusofobia como excusa para imponer a su población un incremento desmesurado de su gasto militar, aunque sea a costa de su bienestar.

Este propósito provinciano y perverso de los políticos británicos necesita de la agitación de la amenaza de una Rusia, a la que se presenta como un enemigo inherente y con la que no se debe hacer negocios. La versión actualizada del "si Crimea cae, Moscú vendrá a por Europa a continuación" es el banderín de enganche que muestra a sus ciudadanos una ristra patética, cuando no, bufona, de primeros ministros como Boris Johnson, Liz Truss, Rishi Sunak o Keir Starmer.

¡Que Dios salve a los británicos!

El comercio mundial "nunca volverá a ser el mismo", según Lagarde

Defiende, no obstante, que habrá más negociaciones y esfuerzos diplomáticos

elEconomista.es MADRID.

La presidenta del Banco Central Europeo (BCE), Christine Lagarde, defiende la idea de que los flujos comerciales a nivel mundial se han visto alterados "para siempre" a cuenta de la guerra comercial iniciada por el presidente de Estados

Unidos, Donald Trump. "Aunque es bastante obvio que el comercio internacional nunca volverá a ser el mismo, también está bastante claro que habrá más negociaciones (a propósito de los aranceles)", manifestó la presidenta del BCE en declaraciones realizadas en la cumbre del G-7 celebrada en Canadá en una entrevista en *Bloomberg*.

Christine Lagarde enfatizó que el panorama comercial global cambió de forma irreversible, en gran

parte debido al auge de políticas nacionales que priorizan el proteccionismo económico. No obstante, también se mostró de algún modo optimista y abogó porque se sigan produciendo esfuerzos diplomáticos para contener los efectos de esta fragmentación y para reequilibrar las relaciones económicas internacionales.

Desequilibrios

Los banqueros centrales y ministros de Finanzas de la cumbre acor-

daron en esta ocasión abordar los "desequilibrios excesivos" que existen en la economía a escala global, lo que apuntaría, a pesar de no haberse nombrado de manera explícita, al superávit comercial que mantiene China con el resto del planeta. En este sentido, la presidenta del Banco Central Europeo auguró que "todos los socios del orden comercial" darán "más pasos" en un futuro que los dados hasta ahora para "acotar" esta cuestión y otros desajustes.

La cumbre de ministros de Finanzas y gobernadores de bancos centrales del G7 (los siete países con más poder económico del mundo) concluyó con un comunicado conjunto que evitó pronunciarse directamente sobre las disputas comerciales actuales, en particular sobre los aranceles impuestos por la Administración de Donald Trump, así como los efectos del superávit comercial del país asiático, si bien dejó claro los efectos de esta situación sobre la economía mundial.

Normas & Tributos

El Gobierno obliga a los caseros a encadenar bajadas de rentas para evitar un castigo fiscal

Quedarán exentos de pagar IRPF aquellos que rebajen los precios más de un 5%

Eva Díaz MADRID.

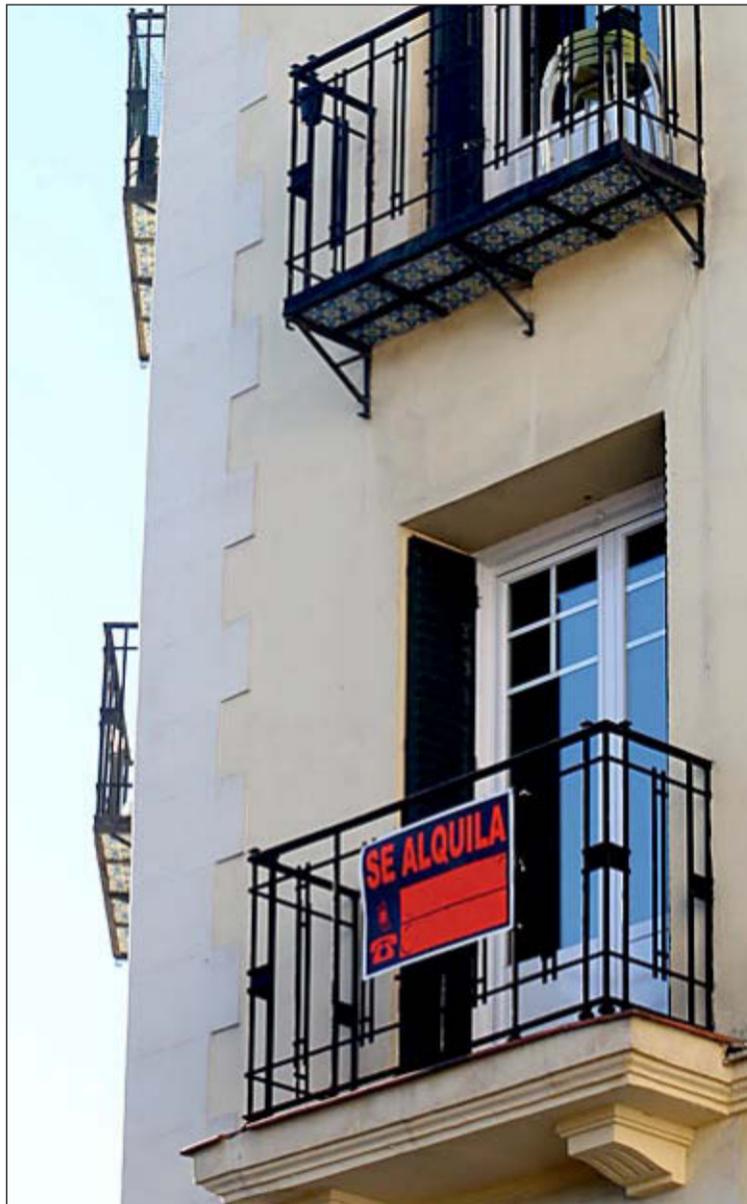
Las nuevas medidas anunciadas por el Gobierno para facilitar el acceso al alquiler a los ciudadanos obliga a los caseros a encadenar continuas rebajas de precios para esquivar una mayor tributación.

La ley presentada por el PSOE en el Congreso de los Diputados propone una mejora de los incentivos fiscales para todos los caseros que rebajen al menos un 5% el precio de la renta. De hecho, los arrendadores estarán totalmente exentos de tributar las ganancias del alquiler si el precio que ponen está por debajo del que establece el Ministerio de Vivienda para dicho inmueble. Sin embargo, para gozar de estas ventajas, los caseros tendrán que rebajar siempre un 5% el precio del alquiler en cada contrato.

Las medidas penalizan a aquellas personas a las que los inquilinos se le marchan pronto, a los seis meses o al año, porque para reducir la tributación de las ganancias del alquiler o incluso para no pagar nada al fisco por ellas, deberán rebajar otro 5% el precio en el siguiente contrato. Y así sucesivamente. Si un inmueble tiene diez inquilinos distintos en 10 años, los arrendadores deberán rebajar en cada uno de esos 10 contratos un 5% el precio si quieren acceder a una mejor tributación.

Los incentivos fiscales en el IRPF que propone el PSOE por rebajar un 5% el precio del nuevo contrato van del 60% hasta el 100% (es decir, no habrá que pagar nada a Hacienda por las ganancias).

Concretamente, se estará exento de pagar impuestos en la Renta si se pone un precio inferior al que fija el Ministerio de Vivienda. Se reducirá un 95% la tributación del IRPF sobre las ganancias del alquiler si se arrienda un inmueble situado en zona tensionada a personas de entre 18 años y 35 años. Del 90%,



Vivienda en alquiler. ELISA SENRA

La medida penaliza a los arrendadores a los que los inquilinos se le marchen pronto

para aquellos que alquilen en zonas tensionadas; del 85% para los que alquile a jóvenes de entre 18 y 35 años y, del 60% en el resto de casos.

“Los requisitos señalados [...] deberán cumplirse en el momento de celebrar el contrato de arrendamiento, siendo la reducción aplicable mientras se sigan cumpliendo

los mismos”, indica la propuesta de ley. Por tanto, para aquellos caseros que tengan mucha rotación de inquilinos llegará un momento que le compensará más pagar los impuestos generales. Es decir, podrán aplicar sobre las ganancias por arrendar una reducción solo del 50% (antes de la Ley de vivienda de mayo de 2023 era del 60%).

El Gobierno también trata de impulsar que se saquen al alquiler las viviendas vacías, de modo que los caseros que lo hagan estarán exentos de tributar las ganancias si alquilan por debajo del precio que marca el Ministerio de Vivienda; obtendrán una reducción del 95% en el IRPF si alquilan en zona tensionada a personas de entre 18 y 35 años; del 90% si arriendan en zona tensionada; del 85% si va a jóvenes de entre 18 y 35 años; y del 60% en el resto de casos.

Del mismo modo, estas ventajas solo podrán aprovecharse en el primer contrato que se haga una vez se saque el inmueble al alquiler. Para los siguientes, ya aplicarán las normas generales a menos que se rebaje un 5% el precio del contrato.

Para presionar a los contribuyentes a sacar al mercado del alquiler los inmuebles vacíos, la norma propone triplicar la tributación a estos bienes. En la actualidad, los contribuyentes pagan en la Renta un 1,1% del valor catastral (si se revisó después de 2012) de la vivienda por cada día que la tienen vacía. La propuesta de ley propone incrementar la tributación hasta el 3% del valor catastral por cada día vacío.

El incremento de la tributación será gradual, es decir, a más valor del inmueble, mayor será el tipo que pagarán los ciudadanos, sin superar este umbral del 3%.

@ Más información en www.economista.es/ecoley

Tributos rechaza que los dueños de firmas de alquiler se 'autocontraten'

Aclara que la exención de Patrimonio solo se logra si emplea a un tercero

E. D. MADRID.

La Dirección General de Tributos (DGT) indica que las personas que tengan una compañía dedicada a la actividad de alquiler inmobiliario o compraventa de inmuebles necesita tener una persona contratada a jornada completa para poder entender que la empresa tiene una actividad, pero no puede ser el propietario de la compañía.

El órgano directivo, en una consulta del pasado 18 de marzo, responde así a un contribuyente que tenía una compañía de arrendamiento de inmuebles y tenía contratada a una persona a jornada completa, pero que se planteaba pasar a con-

Indica que contratarse a uno mismo no se considera una relación laboral sino mercantil

tratarse a sí mismo a jornada completa.

Tributos señala que la Ley del Impuesto de Patrimonio obliga a que el dueño de la firma contrate a una persona para la gestión del negocio para considerar que la empresa está afecta a una actividad económica. De lo contrario, Hacienda entenderá que no hay afectación, y por tanto se trata de una compañía patrimonial, y el fisco liquidará el pertinente impuesto.

Este contrato que exige la norma implica que haya una relación laboral entre empleado y empresa, de modo que no la habría si el propietario se contrata a sí mismo, ya que pasaría a ser mercantil.

La Abogacía de Madrid propone reformar la Ley de Segunda Oportunidad para los profesionales jóvenes

E. Díaz MADRID.

El Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid (ICAM) propone a la Administración una reforma de la Ley de Segunda Oportunidad para permitir una verdadera exoneración de deudas a los profesionales autónomos más jóvenes, incluidas aquellas contraídas con Hacienda o la Seguridad Social.

El ICAM anunció esta propuesta en el I Festival de Emprendimiento Jurídico 'EMPRENdayMIENTO', celebrado el viernes en la sede colegial.

Los responsables del ICAM presentaron una agenda de propuestas dirigida a las administraciones públicas para garantizar que los jóvenes que deciden abrir su propio camino en el sector legal puedan

hacerlo en condiciones justas, modernas y adaptadas a la realidad económica del emprendimiento actual.

“La abogacía joven no quiere privilegios, quiere reglas de juego proporcionales, realistas y alineadas con la etapa profesional en la que se encuentra”, afirmó el Diputado responsable de Abogacía Joven, Gabriel Rodríguez. En la misma línea, el Decano Eugenio Ribón subrayó

que “el emprendimiento jurídico no debe ser una heroicidad solitaria, sino una opción estructurada, apoyada y visible. Y desde el ICAM, nos comprometemos a convertir ese deseo en realidad”.

El paquete de propuestas pincluye también la ampliación de la tarifa plana o tarifa cero durante los dos primeros años de ejercicio para menores de 30 años, la implan-

tación del IVA de caja para despachos emergentes, bonificaciones en la contratación del primer empleado y la creación de una ventanilla única jurídica.

Ribón presentó los cinco ejes que articulan el compromiso del Colegio con la abogacía joven emprendedora: formación de alto valor, incidencia legislativa, herramientas prácticas como la nueva Guía ICAM de Supervivencia para Empezar en el Sector Legal, acompañamiento individualizado y alianzas estratégicas con universidades, administraciones, despachos y entidades del ecosistema legal.

Gestión Empresarial

El 72% de responsables de equipo ganaría un día libre semanal si automatiza tareas

La mayoría de líderes se focaliza en procesos rutinarios que la alejan de sus objetivos reales

E. Zamora MADRID.

Casi tres de cada cuatro líderes de equipo en España afirman que podrían recuperar un día completo de trabajo a la semana si automatizaran sus tareas administrativas, ya que les ocupa un gran tiempo de su trabajo en la oficina. Esta es una de las principales conclusiones de un nuevo estudio realizado por Factorial, plataforma de gestión empresarial, que revela cómo la sobrecarga de tareas manuales está alejando a los responsables de equipo de su verdadero rol como líderes.

El 72% cree que centralizar herramientas y procesos les permitiría enfocarse en funciones de mayor valor estratégico y aportar un mayor valor a la compañía.

La investigación desprende datos como que hasta el 41% de su tiempo se consume en tareas administrativas manuales.

En lugar de desempeñar un rol de guía estratégica, la mayoría de estos líderes se ven atrapados en procesos rutinarios que los alejan de su función principal, que es la de liderar personas, construir cultura de empresa y tomar decisiones informadas que tienen una gran



ALAMY

repercusión en la compañía y que pueden cambiar las relaciones.

La carga operativa aparece como uno de los principales problemas para lograr una gestión eficaz. Un 24% de los líderes de equipo afirma que la realidad de su puesto no ha cumplido con las expectativas iniciales. Y es que, en vez de diseñar estrategias, se ven obligados a lidiar con gestiones administrativas que los alejan de su propósito.

Más allá del plano operativo, los datos reflejan un problema aún más profundo, que es el desgaste humano. Según el estudio, el 81% de los *managers* señala sufrir estrés frecuente debido a la desorganización en el entorno laboral. Este malestar no se queda en la oficina, ya que el 66% reconoce que el trabajo interfiere negativamente en su vida personal, el 57% trabaja horas extra para compensar

y el 71% ha tenido que cancelar o posponer planes por emergencias laborales. Esta situación, además, tiene efectos colaterales, sobre toda la organización.

El 74% de los *managers* admite que su carga de trabajo les impide construir relaciones sólidas con sus equipos, y esto debilita el sentido de pertenencia y reduce la capacidad de anticiparse a problemas internos.

El resultado es que el 58% descubrió demasiado tarde que un miembro del equipo no estaba satisfecho, y el 43% ha perdido talento valioso porque los miembros del equipo se sintieron sin apoyo.

Desorganización, un problema

La desorganización también repercute en la calidad de las decisiones por parte de los líderes.

Aunque nueve de cada diez jefes de equipo asegura entender cómo los proyectos impactan en el rendimiento empresarial, la realidad es que el 44% de todos ellos afirma que su empresa ha perdido dinero debido a decisiones tomadas con datos desactualizados o incorrectos. Es más, un 18% admi-

El 44% afirma que su empresa ha perdido dinero por no mantenerse actualizada

te que aún recurre a suposiciones más que a datos fiables para tomar las decisiones en sus compañías. La buena noticia es que los *managers* tienen claro el camino para revertir esta situación. El 77% afirma que sería más feliz en su trabajo si la automatización les aliviara de las tareas repetitivas, y un 86% cree que esta tecnología les permitiría estar más presentes con sus equipos.

El 51% de las empresas españolas cree que el riesgo de impago crecerá en exportaciones

El 70% de compañías nacionales recibe sus desembolsos de proveedores en plazos de entre 30 y 70 días

E. Zamora MADRID.

La política arancelaria que presentó el actual gobierno de Estados Unidos cuando Donald Trump llegó a la Casa Blanca ha incrementado la incertidumbre de las compañías en todo el mundo. Asimismo, los resultados de la encuesta elaborada por Allianz Trade y presentada por Solunion, indican un cambio en las expectativas de crecimiento, la percepción de los riesgos -especialmente en lo que respecta a los retrasos en los pagos- y las diversas estrategias para mitigar los efectos de la guerra comercial. Incluso con los últimos acuerdos comerciales bilaterales alcanzados en las últimas semanas, la incertidumbre persiste. Asimismo, más de la mitad de las empresas españolas (51%) participantes en la encuesta espera que se incremente el riesgo de impago de las exportaciones en los próximos meses. Además, China (18%), Australia (13%) y Francia (13%) se

presentan como los principales países que las organizaciones seleccionarían para elegir nuevos proveedores o trasladar sus centros de producción.

Tras el llamado Día de la liberación -en el que se hicieron oficiales las tasas a las que se tendrían que acoger los países a la hora de exportar productos a Estados Unidos- las expectativas en los plazos de pago se vieron afectadas. El 25% de los exportadores prevé retrasos en los plazos de pago por encima de los 7 días, lo que supone un incremento de 13 puntos porcentuales. Tan solo el 11% de las empresas siguen cobrando en un plazo de 30 días, aunque este porcentaje es notablemente inferior entre los principales exportadores, como EEUU, China y Alemania, mientras que en España se sitúa en el 13%. Además, aproximadamente, el 70% de las empresas españolas recibe sus pagos en un plazo de entre 30 y 70 días, en línea con la media global, aunque



ALEX ZEA

la cifra varía según el sector y el tamaño de la compañía.

Además, cerca del 60% espera un impacto negativo provocado por esta guerra comercial, y el 45% prevé que su facturación del negocio exportador disminuya. Este efecto va más allá del volumen comercial, ya que más de una de cada cuatro compañías está considerando la posibilidad de detener la producción debido a la combinación de aranceles y volatilidad de las divisas, especialmente en sectores que dependen de bienes intermedios importados.

El informe difundido por Solunion indica que el 39% de las empresas españolas encuestadas espera que su volumen de negocio exportador descienda debido a las políticas de Washington, y el 46% considera que su actividad internacional se verá afectada negativamente por la guerra comercial.

En este sentido, la expansión hacia nuevas líneas de negocio se presenta como la principal estrategia de inversión de las empresas de nuestro país participantes en la muestra para hacer frente al contexto económico de incertidumbre (36%), seguida de la reducción de costes y eficiencia operativa (30%), y la paralización de grandes inversiones, una opción por la que opta el 20%.

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,8% 	0,4% 	0,8% 	0,9% 	1,134\$ 	64,84\$ 	3.357\$/onza 
INFLACIÓN	2,8%	2,4%	2,9%	0,2%			
DESEMPLEO	11,21%	6%	3,9%	5,1%			

Cómo logró Vladimir Putin convertir Brasil en una fábrica de espías

Durante más de una década, agentes del Kremlin operaron en silencio desde territorio del país sudamericano, usando **identidades falsas legalmente construidas**

Sara Tejada MADRID.

Durante años, un sofisticado engranaje de espionaje ruso operó desde las entrañas de Brasil sin levantar sospechas. Con identidades cariocas forjadas meticulosamente, agentes de inteligencia rusos vivieron como ciudadanos comunes, gestionaron negocios, estudiaron en prestigiosas universidades y construyeron vidas paralelas bajo una misión: infiltrarse en Occidente. Algo parecido a lo que contaba la aclamada serie *The Americans* pero cambiando EEUU por Brasil.

Un operativo de contrainteligencia liderado por la Policía Federal brasileña —conocido como Operación Este— logró dismantlar lo que ahora se considera una de las estrategias más audaces del Kremlin bajo el mando de Vladimir Putin.

El caso que detonó la alarma internacional fue el de Sergey Cherkasov, un agente del GRU —servicio de inteligencia militar ruso— que intentó ingresar a los Países Bajos en 2022 como becario de la Corte Penal Internacional, justo cuando esta comenzaba a investigar crímenes de guerra rusos en Ucrania. Cherkasov portaba documentación brasileña bajo el nombre de Victor Muller Ferreira, con la que había incluso cursado una maestría en la Universidad Johns Hopkins. La CIA alertó a Brasil y, tras una vigilancia intensa, fue arrestado por uso de documentos falsos. Pero su pasaporte, cédula y hasta el certificado de servicio militar eran auténticos.

Fue entonces cuando la Policía Federal descubrió algo aún más inquietante: Victor Muller Ferreira jamás había existido. Sin embargo, su acta de nacimiento era oficial. La mujer que figuraba como su madre había fallecido años atrás sin haber tenido hijos. A partir de ese hallazgo, los agentes comenzaron a buscar otros “fantasmas”: identidades creadas a partir de documentos legales, pero de personas que nunca habían vivido en Brasil.

La investigación destapó una red de al menos nueve agentes rusos con identidades brasileñas falsas. Sus



Putin con Bolsonaro en 2022, durante una visita del ex presidente brasileño a Moscú. EUROPA PRESS

historias de cobertura eran tan elaboradas como diversas: un joyero famoso en televisión, una modelo rubia con pasaporte uruguayo, un matrimonio de investigadores en Portugal y un empresario de impresión 3D en Río de Janeiro.

Este último era Artem Shmyrev, quien vivía como Gerhard Daniel Campos Wittich. Durante años, mantuvo un perfil impecable. Hablaba portugués con acento europeo, decía haber crecido en Austria y dirigía con pasión su empresa 3D Rio, ubicada a escasos metros del consulado estadounidense. Incluso com-

partía departamento con su novia brasileña y un gato Maine Coon.

“Era un adicto al trabajo”, recuerda Felipe Martinez, cliente y amigo de Shmyrev, en declaraciones al *New York Times*. Pensaba en grande”. Pero tras bastidores, se sentía frustrado con su misión. En mensajes recuperados de su celular, le confesaba a su esposa —también espía rusa— que se sentía atrapado: “No hay logros reales en el trabajo. Ya llevo dos años sin estar donde debería”.

Su esposa, Irina Shmyreva, le respondió sin compasión: “Si querías una vida familiar normal, elegiste

muy mal. Te engañaron. Esto no es lo que nos prometieron”. Poco después, Rusia invadió Ucrania, y las agencias de inteligencia occidentales comenzaron a colaborar estrechamente para dismantlar redes rusas en todo el mundo. Fue entonces cuando los federales brasileños lograron reconstruir la verdadera identidad de Shmyrev. Pero él ya se había esfumado.

Su partida fue sorprendente. Días antes de ser desenmascarado, cenó tranquilamente en Botafogo y anunció que viajaría a Malasia. Su regreso estaba previsto para febrero de

2023, pero nunca volvió. Agentes hallaron en su apartamento dispositivos electrónicos, 12.000 dólares en efectivo y mensajes reveladores que fueron clave para exponer a otros espías.

El caso de Shmyrev no fue aislado. Una pareja que vivía en Portugal bajo el nombre Pereira resultó ser en realidad Vladimir Danilov y Yekaterina Danilova. Otro espía, Aleksandr Utekhin, fingía ser joyero bajo el nombre de Eric Lopes. Había pagado incluso por un segmento televisivo donde era presentado como experto en piedras preciosas, aunque rehusaba aparecer en cámara.

Con la Operación Este, los federales brasileños compartieron sus hallazgos con agencias de inteligencia de Israel, EEUU, Uruguay y varios países europeos. Descubrieron que algunos de los espías habían operado también en Medio Oriente y África. Muchos habían abandonado Brasil antes de ser capturados, pero con sus identidades expuestas, probablemente nunca podrán operar nuevamente.

El método del Kremlin era ingenioso y frío. Aprovechando las vul-

Un operativo liderado por la Policía Federal brasileña logró dismantlarlo

nerabilidades del sistema de registro civil brasileño —especialmente en zonas rurales—, los espías obtenían actas de nacimiento reales basadas en declaraciones de testigos. A partir de ahí, solicitaban cédulas, cartillas militares y pasaportes completamente legales. Así se “fabricaban” brasileños.

Putin, exoficial del KGB, siempre defendió a estos agentes con fervor. En una entrevista en 2017, los calificó como “personas especiales, con convicciones especiales y carácter especial”. Su compromiso era absoluto: renunciar a sus vidas, países y familias para servir a la patria desde el anonimato.

Sin embargo, el descubrimiento del uso de Brasil como fábrica de espías cambió la percepción del país sudamericano. Tradicionalmente neutral, incluso tras la invasión de Ucrania, Brasil mantuvo relaciones diplomáticas amistosas con Moscú. Pero el uso de su sistema por parte del Kremlin para infiltrar a Occidente fue considerado una traición.