



Más del 60% de las empresas se opone a la semana laboral de cuatro días **PÁG. 27**

Las tres rutas de Air Nostrum para pilotar 'vuelos verdes' **PÁG. 15**

La lituana Avia negocia comprar Wamos al fondo Springwater

El inversor quiere vender el grupo tras adquirir el 22% que tenía Royal Caribbean

La recuperación del turismo tras el Covid-19 da aire a las operaciones corporativas en el sector y acerca a Springwater a su salida de Wamos. La suiza negocia la venta de la compañía, que aglutina marcas como la

agencia de viajes Nautalia o la aerolínea del mismo nombre Wamos Air. Sería precisamente esta última, que ha remontado el vuelo de forma muy relevante en los últimos meses, la que despertaría el interés

del gigante lituano Avia Solutions Group, que miraría a la compañía que encabeza Eduardo Montes para apuntalar su crecimiento en el sur de Europa. Sea como fuere, y debido al rescate que la aerolínea

recibió por parte de la Sepi (Sociedad Estatal de Participaciones Industriales) en los peores momentos del Covid, el cierre de las negociaciones dependería del visto bueno del holding público. **PÁG. 5**

Bajar los plazos de pago costará 150.000 millones al comercio

El sector asegura que afectará a los precios

El comercio cifra en 150.000 millones el coste de recortar los plazos de pago a 30 días como pretende Bruselas. El sector denuncia que impedirá ofrecer precios asequibles. **PÁG. 6**

José Juan Fornés Director general de supermercados Juan Fornés (Masymas)

“Preferimos sacrificar márgenes para no perder clientes” **PÁG. 13**

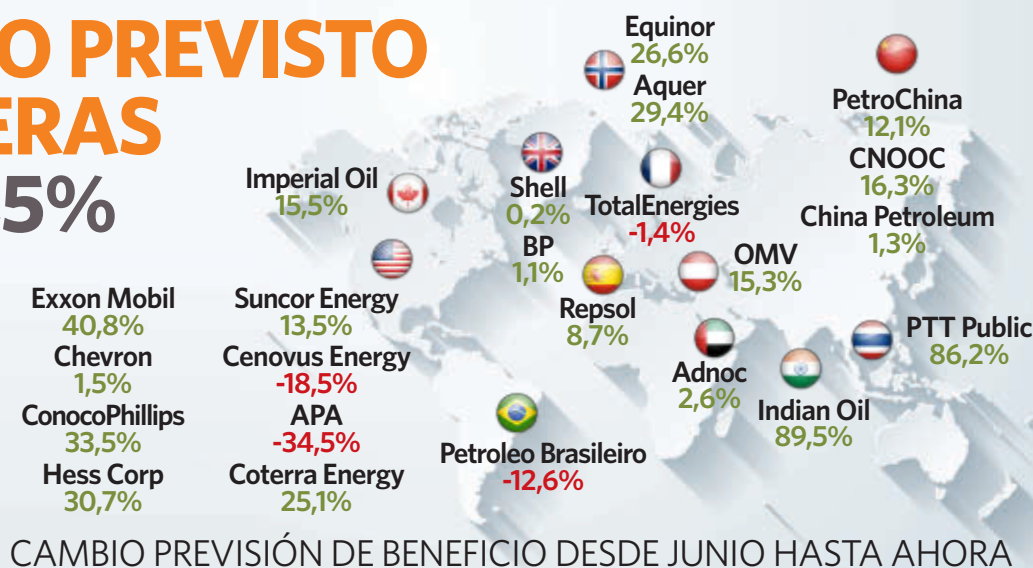
Iberdrola pujará por eólica marina en Noruega, Japón y Suecia

Aspira a lograr más de 8.000 megavatios

La compañía eléctrica refuerza su apuesta por esta tecnología con la presentación de sus proyectos para presentarse a las próximas subastas de estos tres países. **PÁG. 7**

EL BENEFICIO PREVISTO EN PETROLERAS CRECE UN 7,5%

Las últimas fusiones de las grandes firmas del sector consolidan la producción a futuro de las firmas de Estados Unidos frente a las europeas. **PÁG. 19**



Rocío Albert López-Ibor Consejera de Economía, Hacienda y Empleo de la C. de Madrid

“Las empresas dejarán de contratar al subir Sociedades”

La Comunidad de Madrid y el Gobierno central llevan dos caminos económicos opuestos. Rocío Albert López-Ibor, consejera de Economía, Hacienda y Empleo de la Comunidad de Madrid, en una entrevista a *elEconomista.es*, asegura que



las medidas pactadas entre PSOE y Sumar para formar Gobierno van a tener unos resultados muy perniciosos que llevarán a las empresas a retraerse, dejar de contratar e, incluso, a muchas de ellas a desaparecer. **PÁG. 24 y 25**

España está a la cola de los países de la OCDE en competitividad fiscal

Ocupa el puesto 31 de 38 Estados analizados

España está a la cola en competitividad fiscal dentro de los países de la OCDE. Según el Índice de Competitividad Fiscal Internacional de 2023, elaborado por el centro estadounidense de política fiscal, Tax Foundation, España ocupa el pues-

to 31 de 38 estados analizados, mientras que, sólo tomando en consideración a los miembros europeos de la OCDE, es el sexto país menos competitivo fiscalmente. Sólo tiene por detrás a Italia, Francia, Portugal, Polonia e Islandia. **PÁG. 26**

BBVA lanza el primer seguro de vida a precio siempre fijo

El capital asegurado se ajustará al tener la cuota estable a lo largo de la vida. **PÁG. 9**



Bankinter aspira al millón de clientes en Portugal

Busca potenciar la 'joint venture' con Sonae con la que da créditos al consumo. **PÁG. 10**



Aciturri eleva su cifra de negocio un 40%

La compañía redujo en 2022 sus pérdidas un 70% hasta los 3,5 millones. **PÁG. 11**



Opinión

Protagonistas



Eduardo Montes
PRESIDENTE DE GRUPO WAMOS

Equivocada estrategia

Wamos se vió obligado a pedir el rescate de la SEPI por el golpe del Covid y por una equivocada estrategia que llevó a la aerolínea a las pérdidas ya en 2015. Su venta a Avia se presenta ahora como una solución de futuro para la firma.



Ginés Clemente
PRESIDENTE DE ACITURRI

Incrementa sus ingresos

Aciturri aumenta un 40% su cifra de negocio y reduce un 70% sus pérdidas. El proveedor de los principales fabricantes de aviones retoma la senda del crecimiento tras la pandemia y aprovecha la recuperación del sector.



Íñigo Errejón
PRESIDENTE DE MÁS PAÍS

Contundente fracaso

Más del 60% de las empresas se opone a la semana laboral de 4 días. Este porcentaje evidencia el fracaso de una medida que Más País impulsó y que iría en contra de la necesaria mejora de la productividad que España requiere.



Rocío Albert
CONS. ECONOM. COM DE MADRID

Oportuno análisis

Albert indica en *elEconomista.es* que “las empresas dejarán de contratar por la subida en Sociedades de PSOE y Sumar”. Realiza con ello un acertado análisis de las consecuencias que para el empleo tendrá el mayor castigo fiscal.



José Juan Fornés
DIR. GRAL. MASYMAS

Sacrifica los márgenes

Fornés asegura en una entrevista que “prefiere sacrificar los márgenes a cambio de no perder clientes”. Con sus palabras, evidencia que la distribución no se ha aprovechado del incremento de los precios en la alimentación.

Quiosco

THE WALL STREET JOURNAL (EEUU)

La Fed pausa la subida de tipos por la inflación

La caída de la inflación en el verano se desaceleró el mes pasado. Pero la inflación ha mejorado lo suficiente recientemente como para que los funcionarios de la Reserva Federal mantengan estables las tasas de interés en su reunión de la próxima semana. El índice de precios de gastos de consumo personal, el indicador de inflación preferido de la Reserva Federal, aumentó un 0,4% en septiembre respecto al mes anterior, el mismo ritmo que en agosto, dijo el viernes el Departamento de Comercio. Los llamados precios básicos, que excluyen las categorías volátiles de alimentos y energía, aumentaron un 0,3% en septiembre, en comparación con la subida del 0,1% en agosto.

FRANKFURTER (ALEMANIA)

Scholz exige más austeridad a la UE

El canciller alemán, Olaf Scholz, afirma que las discusiones sobre la reforma del Pacto de Estabilidad de la UE y el aumento del presupuesto de la Unión Europea aún no están listas para tomar una decisión. “En ambos casos, aún no se han logrado las prioridades necesarias”, dijo Scholz el viernes después de una cumbre de la UE en Bruselas. En cuanto al aumento previsto del presupuesto de la UE para 2024 a 2027, propuesto por la Comisión Europea, el Canciller señaló que hasta ahora se ha hecho “poco trabajo”. El debate ahora debe continuar “con más intensidad”.



Anna Simó, consejera de Educación de la Generalitat de Cataluña. L. MORENO

El Tsunami

Examen difícil de superar en los colegios catalanes

El inicio del curso escolar en Cataluña estuvo marcado por la huelga de sindicatos independentistas que pedían conservar el modelo monolingüe catalán pese a que el Tribunal de Justicia de Cataluña ya ha dictado que el 25% de las clases se deben impartir en castellano. Una exigencia que, de momento, solo cumplen 25 colegios de los más de 3.500 centros educativos que hay en la comunidad autónoma. Por lo visto, el resto está a la espera de que el *Govern* se pronuncie, lo que no ocurrirá hasta que el Tribunal Constitucional dicte sentencia. Entonces, darán el paso y sacarán del ostracismo el castellano. Una situación más que convulsa que será la que se encuentre la delegación de eurodiputados que se desplazará a Cataluña en diciembre para comprobar la utilización de las dos lenguas oficiales. En concreto, serán seis los eurodiputados, entre ellos **Rosa Estarás** y **Dolors Montserrat** del PP y **Maite Pagazaurtundua** de Cs,

los que viajarán a la CCAA para examinar el modelo de inmersión lingüística que tiene al castellano como víctima principal. Todo indica que la mayoría de los colegios catalanes suspenderá de forma manifiesta el examen de la UE. Algo que parece no importar mucho a la actual consejera de Educación, **Anna Simó**.

Una delegación europea examinará en diciembre el modelo de inmersión lingüística

Sánchez configura un gabinete más político

En el PSOE cuentan que **Pedro Sánchez** quiere que el próximo Gobierno, en caso de que logre apoyos para sus investidura, sea más político y menos técnico. Con esa idea, se dice que está tratando de encontrar nombres con peso

en el mundo político y que además sean capaces de mantener un discurso duro para vender los avances sociales frente a los seguros ataques de la oposición. De hecho, fuentes del PSOE ya ponen algunos nombres sobre la mesa que podrían formar parte del ala socialista del próximo gabinete de Sánchez. Entre ellos está **Óscar Puente**, popular tras su polémica réplica en la fallida investidura de **Alberto Núñez Feijóo**. Pero también pesos pesados del socialismo como los expresidentes regionales **Ximo Puig**, **Ángel Torres** o el propio **Guillermo Fernández Vara**. De hecho, algunos aseguran que Sánchez no descarta recuperar en su próximo ejecutivo a **José Luis Ábalos**. Según el presidente, dichas figuras serían capaces de lanzar a la opinión pública mensajes contundentes que contrarresten a los del PP y Vox. “El Gobierno ha sido poco duro en la anterior legislatura y eso ha impedido sacar partido de algunas de las muchas iniciativas que se han aprobado y que han sido positivas para las personas”, aseguran en Ferraz.

El pulso de los lectores



La bolsa todavía tiene que bajar mínimo otro 25%. Estos precios en unos meses parecerán carísimos. Y la bolsa de EEUU está rozando máximos históricos, igual que el DAX alemán.
@ BOLSA

La Ley antifraude no obligará a las empresas que facturen menos de 6 millones de euros de los registros de facturación a la AEAT de forma obligatoria será en todo caso opcional. Luego más tarde será obligatoria.
@ ANGEL DE LUQUE

España podría crecer a tasas sostenidas en el tiempo al 5% haciendo reformas estructurales y mejorando el sistema de incentivos a los agentes económicos (bajando la presión fiscal) y así nuestra tasa de paro se reduciría al 4%, no como ahora, con una tasa de paro del 14% y se reduce lentamente.
@ SENSATEZ

Alemania ya supera a Japón como potencia económica. Una cosa es el crecimiento, relativo, y otra la realidad. A España cada año le supera alguna otra nación. España está estancada.
@ AURELIO

La jornada de 37,5 horas son 7,7h/día en una semana de 5 días de trabajo, de modo que los turnos de 3x8= 24h ya no se pueden cumplir y va a ocasionar muchos problemas para cuadrar los horarios en hospitales y en todo tipo de empresas que trabajan todo el día como hoteles, policía, bomberos, etc., y muchas otras. Una medida muy incómoda de implementar.
@ VIO

En clave empresarial

Medida contraria a la creación de empleo

PSOE y Sumar sitúan como una de las medidas a llevar a cabo en la legislatura la reducción de la jornada laboral de 40 a 37,5 horas semanales sin disminución salarial. Es muy negativo que ambas formaciones apuesten por iniciativas que buscan recortar el tiempo de trabajo tras el fracaso experimentado en la semana de cuatro días impulsada por Más País. De hecho, más del 60% se niegan a aplicar dicha medida, según un estudio de Infojobs. Pero más grave aún es que se pretenda recortar la jornada cuando el mercado ni siquiera ha recuperado las horas de trabajo previas a la pandemia. Se trata de una receta equivocada si lo que se pretende es impulsar la creación de empleo. Muy al contrario, esta medida reduciría la productividad de las empresas, especialmente de las pymes, y con ello, su capacidad para generar nuevos puestos de trabajo.

Nueva amenaza para el sector exterior

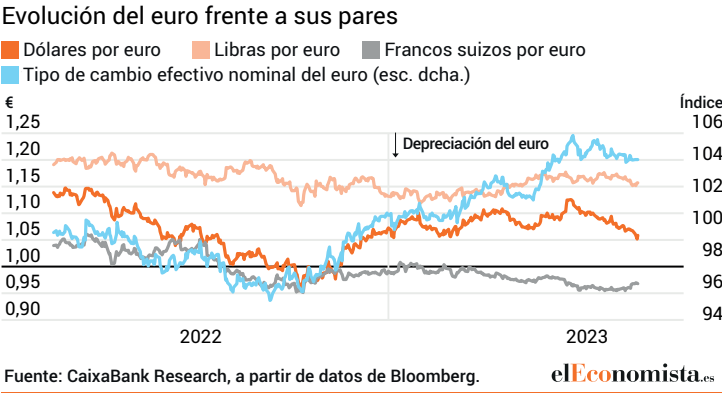
Las exportaciones españolas se incrementaron un 3,3% interanual entre enero y junio hasta 230.397 millones, su máximo histórico. Asimismo, las importaciones cayeron un 3,7%, hasta 251.720 millones. Como resultado, el déficit comercial descendió hasta 21.323 millones, un 44,6% menos que en 2022. Los datos confirman el excelente comportamiento del sector exterior y su creciente aportación a la economía que complementa el vigor que aún mantiene la demanda interna. Pero este motor del PIB nacional perderá fuelle en 2024 (un 0,2% según el Gobierno) por la menor demanda de la UE, nuestro principal cliente. Además, la guerra en Gaza supone otra amenaza. En concreto, el conflicto pone en riesgo 9.346 millones en exportaciones directas a varios países de Oriente Próximo.

Aciturri retoma la senda del crecimiento

Aciturri incrementó en 2022 su cifra de negocio un 40,4% hasta 210 millones y redujo sus pérdidas un 70%, hasta 3,5 millones. Es cierto que el proveedor de aeroestructuras y motores para los grandes fabricantes de aviones aún está en números rojos. Pero también es verdad que sus números reflejan una gran mejoría tras la drástica caída de negocio provocada por el Covid (184 millones de ingresos y pérdidas de 20 millones en 2020). Se trata por tanto de unos datos que muestran que Aciturri deja atrás la pandemia y retoma la senda del crecimiento.

El gráfico

El dólar se sigue manteniendo fuerte



EL MENOR APETITO AL RIESGO IMPULSA A LA MONEDA DE EEUU. El dólar no pierde fuelle y mantiene su importante apreciación, en particular, contra el euro, el yen y el franco suizo. La divisa estadounidense se está viendo muy beneficiada, por un lado, del diferencial de tipos que se prevé con estas economías, con ciclos económicos menos dinámicos que el estadounidense y, por otro lado, del menor apetito por el riesgo inversor.

El petróleo aún será necesario

La guerra en Gaza supone un riesgo para la inflación, por la implicación que varios de los grandes productores de petróleo pueden tener en el conflicto. De hecho, el incremento del precio del crudo, 23,4% desde junio hasta los 88,4 dólares el barril *Brent*, ya muestra el temor del mercado a una fuerte caída de la oferta en caso de que Irán entre en el conflicto, o reciba sanciones a su exportación de crudo. Como es lógico el escenario alcista en el precio del *oro negro* eleva las estimaciones de negocio de las grandes petroleras. Tanto es así que el beneficio previsto de estas firmas ha crecido un 7,5% desde junio. Pero la guerra también refleja con claridad la importancia que el petróleo sigue teniendo para el mundo pese al incremento de las energías renovables. Otra muestra de ello se encuentra también en los últimos movimientos corporativos del sector, con las compras de Hess por Chevron tras desembolsar 53.000 millones, y la adquisición de Pionner por Exxon por 56.200 millones. La ra-

La guerra en Gaza y los últimos movimientos corporativos muestran la importancia que el crudo sigue teniendo

zón que lleva a estas firmas a pagar cifras millonarias por dos semidesconocidas está en que tanto Hess como Pionner cuentan con reservas de crudo. En otras palabras, ambas tienen asegurada su producción a largo plazo, que es justo lo contrario a la situación de muchas petroleras europeas tras un largo periodo de escasas inversiones en exploración. El hecho de contar con yacimientos explica la mayor valoración de las firmas estadounidenses frente a las del Viejo Continente. Pero también refleja que por mucho que la Agencia Internacional de la Energía lo niegue, los combustibles fósiles seguirán siendo necesarios en el futuro. Tanto es así que solo el petróleo aún supone el 33% del *mix* energético mundial, un porcentaje muy superior al de cualquier otra fuente de generación.

A la cola en competitividad fiscal

Un estudio de Tax Foundation sitúa a España en el puesto 31 de entre los 38 países de la OCDE en competitividad fiscal. Echa así por tierra las tesis que el Gobierno siempre defiende al respecto de la baja fiscalidad. Un argumento que ha esgrimido para llevar a cabo hasta 54 medidas en solo cinco años para elevar la recaudación 50.000 millones, según el IEE. Este dato evidencia que el Ejecutivo ha subido impuestos, especialmente a empresas y rentas altas, para sostener la fiesta del gasto público improductivo. Una estrategia errónea que amenaza con mantener con un nuevo endurecimiento de Sociedades y la intención de convertir en permanentes los *impuestazos*. Esto reducirá nuestra ya escasa competitividad fiscal y lastrará las inversiones.

Una solución para el futuro de Wamos

El grupo Wamos pasó por una profunda crisis durante la pandemia, que le llevó incluso a recibir un rescate de la Sepi de 85 millones. Pero sus problemas venían de lejos. De hecho en 2015, la aerolínea propietaria de marcas como la agencia de viajes Nautalia perdió 20 millones. Springwater tomó ese año el control de la compañía y desde entonces, el fondo ha intentado vender sin éxito Wamos. Pero dicha circunstancia está ahora muy cerca de revertirse. De hecho, Springwater ya ha encontrado comprador para Wamos en la firma Avia, el gigante irlandés especializado en vuelos chárter. La mejor situación económica de la compañía por la recuperación del turismo ha sido clave para culminar un proceso que se antoja una buena solución para el futuro de Wamos.

La imagen



ISRAEL ELEVA EL TONO EN LA GUERRA CON HAMÁS. Israel ha enviado tropas y tanques al norte de la Franja de Gaza en lo que llama la segunda y más larga fase de su guerra contra Hamás. El país de Netanyahu ha entrado lentamente y promete una campaña que puede durar hasta seis meses. EE

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

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

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

Opinión

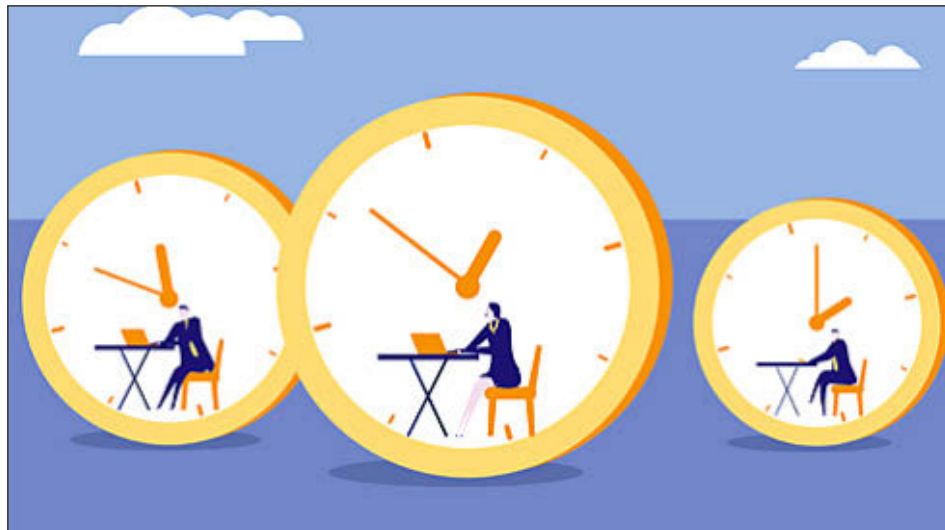
REDUCCIÓN DE JORNADA: ES AL REVÉS


Juan Carlos Arce

Académico correspondiente de la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación. Exletrado del Consejo General del Poder Judicial (CGPJ)

Antes de tener un presidente del Gobierno; antes de formar gobierno; antes de casi todo, Sánchez y Díaz han firmado un acuerdo de Gobierno, incluso sin tener los votos para gobernar. A parte de este detalle, han consensuado más de doscientas treinta medidas, algunas de las cuales están importadas directamente de compromisos incumplidos que contrajeron hace tres, cuatro, cinco años. Como si fueran novedades, el candidato a la investidura y la candidata a número dos del candidato se han comportado como si la investidura se hubiera producido.

Pero es posible que lo que hayan hecho sea un programa electoral para enero y esa lista de propósitos postelectorales sea un catálogo de propósitos preelectorales. En el fondo, ni en el programa para el 23 J, ni ahora, se habla de Cataluña, ni de amnistía; es decir, en ambos se trata de hurtar a los españoles lo importante, de engañarlos una vez más con un inventario de ocurrencias que luego no es necesario cumplir.



ISTOCK

En el documento de sus intereses personales, adornado como si se tratara de propósitos políticos generales, se contempla entre otras medidas la reducción de la jornada laboral máxima a treinta y siete horas y media a la semana. La primera sorpresa es que los promotores no piensen que hay muchos trabajos en los que no hay un máximo de jornada. Por ejemplo, los periodistas que cubren declaraciones y esperan actos políticos a las nueve, a las diez, a las once de la noche o cuando al político le viene bien. Y que no

se haya pensado tampoco en el trabajo a turnos (porque 37,5 por 3 es menos de 24 horas). Pero lo más grave es que esa decisión se adopte en un país cuya productividad no solo no crece, sino que decrece. España es un país poco productivo y uno de sus mayores problemas –situado en el centro del mercado laboral y sus dificultades– es precisamente la baja productividad.

Es una evidencia que la productividad no crecerá recurriendo a la reducción de jornada, una reducción de jornada que ya muchos

trabajadores a tiempo parcial mantienen en contra de su voluntad. Porque en España, al no haber empleo suficiente, muchos trabajadores no tienen posibilidad de trabajar a tiempo completo. Y ahora, ese tiempo completo se rebaja y en consecuencia, el trabajador a tiempo parcial trabajará todavía menos. Queda el detalle de que la rebaja de la jornada no lleva aparejada la rebaja del salario. Se trabaja menos, pero se cobra lo mismo. Aunque desde el punto de vista del empresario se trabaja menos, pero se paga más.

Sánchez y Díaz –mejor dicho, el grupo de asesores que les dan los papeles que ellos hacen suyos– están lejos de comprender la realidad. Es al revés. Las cosas se hacen al revés. En un mercado laboral productivo, en el que el empleo fuera suficiente, el desempleo no marcará récords al alza, los beneficios crecerían, los salarios subirían por el aumento de los márgenes, esto es, en un país donde la productividad fuera muy alta, se podría reducir la jornada laboral porque la productividad de las horas trabajadas es alta. Pero no se puede hacer eso en un país con baja productividad. Es decir, primero hay que ser productivos y luego reducir la jornada. Porque si no, puede ocurrir que queramos salir a la calle antes de abrir la puerta. El golpe suele ser muy fuerte. O que se presente un programa de Gobierno antes de conocer si habrá o no investidura.

EL ALTO POTENCIAL DE LA EMPRESA FAMILIAR


Claudio Ardissonne

Especialista en Empresas Familiares de Olivia

La economía española guarda en su seno un arma secreta: una elevada e inusual concentración de empresas familiares que no existe en otros lugares del mundo. Por definición, este modelo de empresa reúne todos los elementos que exigen los negocios del futuro. Por ello, y por su gran poder transformador, la empresa familiar impulsará también el futuro del país, con un potencial de impacto equivalente al de Apple o Tesla, y que ya marcaron grupos españoles como Inditex, Globalia o Camper. Ciertamente, el camino requiere afrontar desafíos, pero representa una gran oportunidad.

Las empresas familiares españolas crean cerca del 70% del empleo privado. Son responsables de más de 6,58 millones de puestos de trabajo, representan el 89% de la masa empresarial y generan alrededor del 60% del PIB del sector privado español, según los datos disponibles del Instituto de la Empresa Familiar (IEF). Además, el 37% de las empresas españolas que facturan más de 1.000 millones de euros hoy son grupos familiares nacionales, y el 70% de ellas cotiza en bolsa.

Por otro lado, es conocido que las empresas familiares tienen un propósito, una visión del negocio y, en consecuencia, una misión que se puede identificar con una persona, un apellido, una familia. Es decir, son una clara manifestación de la importancia de po-

ner el foco en las personas. Porque son ellas, las que desde el centro de nuestras organizaciones constituyen la fuerza motriz que nos hace cambiar y transformarnos, y las que con su talento y su ilusión hacen avanzar a este país.

A través del ejemplo de trabajo que da la familia fundadora, ese propósito se hace “de carne y hueso”, y es esa “conexión” humana la que genera adhesión y credibilidad en su gestión. Asimismo, la empresa familiar española pone mucho interés en la necesidad de formación de las nuevas generaciones, y el legado se va adaptando, como parte de una cultura que atraviesa los tiempos.

La combinación de estos factores permite que tanto el propósito como la cultura organizacional sean mucho más tangibles que en una gran corporación. El resultado es un nivel de compromiso por encima de la media y una rotación baja, incluso en momentos de crisis. Un ejemplo, en un periodo de crisis económica como el periodo 2012-2015, la tasa de cierre de empresas familiares en España fue del 8,5%, frente al 10,1% de las no familiares, según datos del IEF.

En una empresa cuyo futuro se vincula a un legado, la dirección puede adoptar medidas de transformación drásticas incluso si, en el corto plazo, esto supone un bajo margen de beneficios. En una gran compañía, el equipo directivo tiene que rendir cuentas a los ac-

cionistas y encuentra más resistencia a tomar decisiones que impliquen una merma del negocio a corto plazo. Y esto, por lejano que parezca, es una característica que une a empresas familiares que protagonizaron en el pasado épicas de disrupción, como Henry Ford o Thomas Alba Edison (General Electric) con otras que lo han hecho o lo están haciendo en el presente, como Elon Musk en Tesla, Steve Jobs en Apple, Jeff Bezos en Amazon o Richard Branson en Virgin.

Ahora bien, para poder aprovechar su oportunidad de liderar el cambio que exigen los negocios del futuro, la empresa familiar española afronta también desafíos de peso:

–Una estructura jerárquica. Gran parte de las empresas familiares españolas presentan un esquema interno muy vertical que limita la agilidad y el potencial de innovación. Sin embargo, las nuevas generaciones están empen-

zando a tomar el relevo en gran parte de los comités de dirección y consejos de administración de las empresas familiares, con una mente formada en el siglo XXI, pero sobre los mejores valores de la tradición familiar.

–Falta de presencia internacional. Pese a estar en plena globalización, apenas el 11% de las empresas familiares tiene presencia internacional, según el IEF. La buena noticia es que los grupos que lideran la globalización con bandera española son compañías como

Inditex, Globalia, Mango, Freixenet o Camper. Todas ellas lideraron el “milagro español” que marcó el impulso de la economía española en los primeros años de este siglo.

–La necesidad de mantener una innovación constante. Es quizás el mayor reto de la empresa familiar. A primera vista, el mensaje de permanencia en el tiempo atenta por definición contra todo cambio. Sin embargo, justamente aquí radica también una de sus mayores oportunidades. La empresa familiar está obligada a cambiar para seguir siendo relevante para sus clientes, y para su talento. Lo mejor es cimentar ese cambio permanente sobre la cultura de valores que sostienen a toda empresa familiar. Más aún si esta cultura es personificada y vivida por una nueva generación de la familia fundadora. La innovación y el cambio se presentan así no como una contradicción, sino como su mejor aliado. También aquí hay más de un ejemplo en España que sabe llevar adelante ese concepto como pocas en el mundo. Inditex, Mercadona, Barceló o Teknia son, quizás, algunos de los más conocidos.

La economía española tiene, además, un activo fundamental frente a otros países: la calidad de vida que ofrece España, y que si se sabe aprovechar puede ser un diferencial para atraer el mejor talento de los nómadas digitales. Aprovechar estas oportunidades es una forma de dar continuidad a las características que impulsaron la empresa familiar a lo largo de la historia: el foco en las personas y el hambre por conquistar nuevos mercados con un legado que perdure en el tiempo.

En España debe aprovecharse este tipo de compañías para atraer a los nómadas digitales

Empresas & Finanzas

Springwater negocia vender Wamos al gigante de vuelos charter Avia Solutions

Tras comprar el 22% a Royal Caribbean, el fondo tiene el 100% del dueño de Nautalia y Wamos Air

La lituana quiere comprar solo la aerolínea y la firma suiza pretende una venta total del grupo

Judith Arrillaga / Lucía Gómez
MADRID.

La recuperación del turismo tras el Covid-19 da aire a las operaciones corporativas en el sector y acerca a Springwater a su salida de Wamos. La suiza negocia la venta de la compañía, que aglutina marcas como la agencia de viajes Nautalia o la aerolínea Wamos Air. Es precisamente esta última, que ha remontado el vuelo de forma muy relevante en los últimos meses, la que despierta el interés del gigante lituano Avia Solutions Group, que mira a la compañía que encabeza Eduardo Montes para apuntalar su crecimiento en el sur de Europa. Sea como fuere, y debido al rescate que la aerolínea recibió por parte de la Sepi (Sociedad Estatal de Participaciones Industriales) en los peores momentos del Covid, el cierre de las negociaciones dependería del visto bueno del holding público.

Este año varios movimientos clave han puesto en bandeja esta operación. El fondo suizo se hizo en los primeros meses de este ejercicio con el control total de Wamos al comprar la participación minoritaria que poseía Royal Caribbean, un 22%, en una operación de la que se desconoce el importe. Eso sí, el movimiento se ha llevado a cabo a través de su sociedad Artediane SA, con sede en Luxemburgo –el 78% restante lo controla a través de Andros Directorship–. Y es que la matriz del grupo también se encuentra en este país, tal y como consta en la documentación del registro mercantil local.

Además, la compañía aérea habría vuelto a beneficios tras el Covid, lo que le ha permitido tener un *ebitda* positivo –condición *sine qua non* para su venta–. En el lado del grupo, y a falta de que la compañía deposite las cuentas de la agencia de viajes en 2022 seguirían en negativo.

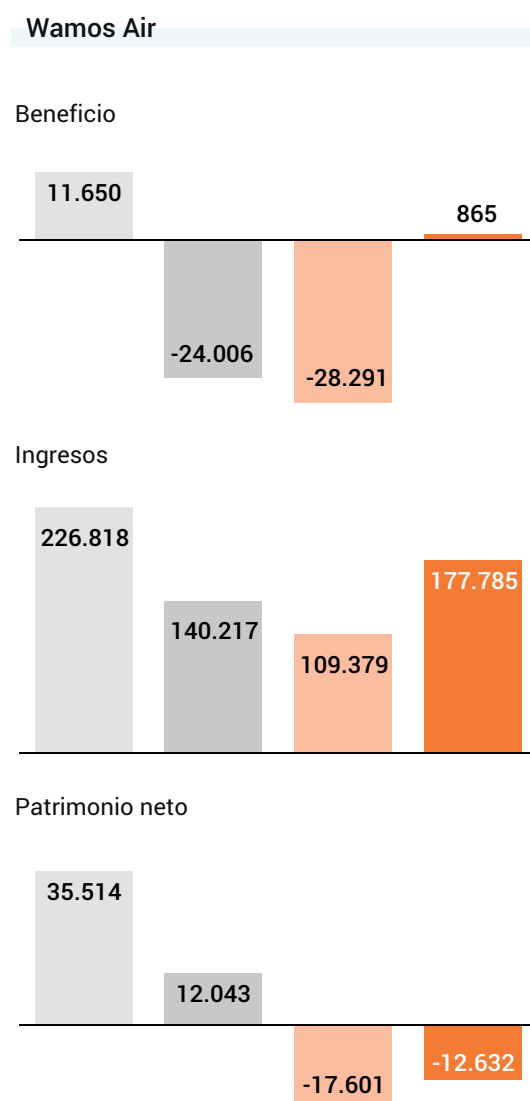
La historia de Wamos

Springwater Capital tomó el control de Wamos en el año 2015, cuando el grupo perdía 20 millones de euros. Con un plan de reestructuración en marcha y crecimiento muy relevante que incluyó siete adquisiciones –frenado en seco con la crisis sanitaria–, cuatro años después, la compañía tocó techo con 1.300 millones de euros de ventas y ganancias de 30 millones. El Covid dio al traste con estas cifras y le obligó, al igual que ocurrió con gran parte del sector, a

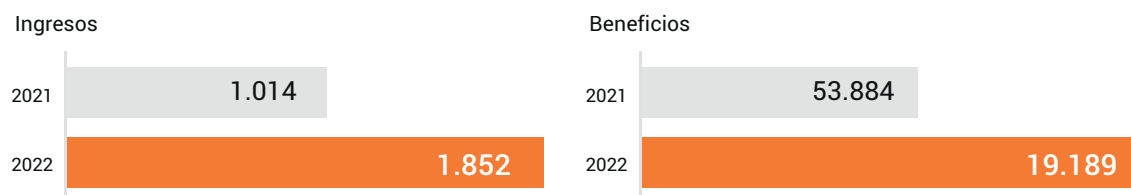
Springwater tiene el control total de Wamos

Principales empresas de Wamos, datos en miles de euros

■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022



Principales magnitudes de Avia Solutions Group, en millones de euros



Fuente: Informa y Avia Solutions Group.

elEconomista.es

recurrir a la financiación pública que se puso en marcha a través de la Sepi que condiciona, entre otras cosas, la distribución de dividendos. El grupo recibió entonces una ayuda de 85 millones de euros del Fondo de Apoyo a la Solvencia de Empresas Estratégicas gestionado por Sepi.

Este medio ya adelantó en mayo de 2022 que Springwater había vuelto a colgar el cartel de *se vende* al gru-

po ante la posibilidad cada vez más real de la vuelta a la rentabilidad. En el pasado, Ávoris (Barceló) y W2M (Iberostar) mostraron su disposición por comprar el grupo, sin embargo, según ha podido saber este medio, en la actualidad descartan interés alguno en esta operación. Estos dos gigantes turísticos valoraban hacerse con el negocio de agencias de viajes de Wamos (Nautalia), si bien los

movimientos actuales de Avia Solutions estarían encaminados a hacerse, únicamente, con la aerolínea, que es en lo que centra su actividad. En lo que respecta a la compañía aérea, Enrique Saiz, su director general, señaló en una entrevista con *elEconomista.es* este mismo verano que estaban “cumpliendo holgadamente el plan presentado a la Sepi” para recuperarse del Covid. En este senti-

Una decena de marcas y 180 aviones

Avia Solutions Group es uno de los proveedores de ACMI más grandes del mundo con una facturación en 2022 de 1.852 millones y sede en Irlanda. En la actualidad tiene una flota de 180 aviones y es la empresa matriz de SmartLynx Airlines, Avion Express, Bluebird Nordic, KlasJet y Magma Aviation. El grupo ha cerrado este verano la compra del operador británico Synergy Aviation y de la eslovaca AirExplore y busca seguir creciendo. Las operaciones se enmarcan en sus planes de expansión.

do, fuentes del sector apuntan que para 2024 la aerolínea cuenta con un buen *pipeline* de contratos que mejorarán su situación financiera de forma relevante.

Cambios en el consejo

Wamos realizó, en mayo de 2022, cambios en los consejos de administración de Nautalia y Wamos Air que se tradujeron en la reducción de cinco a cuatro del número de consejeros. En este marco, se incorporaron a dichos consejos Rafael García Garrido y Enrique Saiz González, directores generales de la agencia de viajes y la aerolínea, respectivamente. Sin embargo, según consta en las cuentas de las compañías, ambos cesaron de sus cargos el 28 de diciembre, siete meses después. García Garrido explica a este medio que ambos entraron en el consejo en un momento puntual, cuando las compañías atravesaban una situación delicada, y que su salida no está relacionada con movimientos societarios.

Wamos es uno de los grandes grupos turísticos del sur de Europa con presencia en España, Portugal e Italia, con una red de puntos de venta de 250 agencias de viajes –bajo Nautalia Viajes–; una flota de 10 aviones en Wamos Air; turoperadores como Wamos Circuitos, Wamos Tours y Mapa Tours y más de 2.000 empleados. España supone dos tercios del negocio del grupo. En el lado de la compañía aérea, su objetivo es reforzarse más, con la incorporación de aeronaves.

Empresas & Finanzas



De izquierda a derecha Juan Manuel Morales, presidente de Eurocommerce, y Charles Michel, presidente del Consejo Europeo. DARIO PIGNATELLI

El comercio cifra en 150.000 millones el coste de recortar los plazos de pago

Bruselas impulsa un reglamento en Europa para limitarlos a solo 30 días

Javier Romera MADRID.

El recorte de los plazos de pago en la Unión Europea amenaza con estrangular las cuentas del comercio. La Comisión Europea tiene un proyecto de reglamento para bajar la morosidad que planteará al Parlamento y que propone reducir los plazos de pago a 30 días en todas las transacciones entre empresas de cualquier sector y tamaño. Se trata de una medida que, según la patronal europea del comercio, Eurocommerce “elimina una flexibilidad esencial en las negociaciones contractuales” y amenaza con provocar un “déficit financiero estimado en unos 150.000 millones de euros”.

En España, actualmente, la ley establece un plazo de pago de 60 días –salvo en los productos frescos, que es de 30– y el nuevo reglamento, según la

patronal, “haría más difícil ofrecer opciones a precios asequibles” al cambiar la forma de trabajar de minoristas y mayoristas, provocando tensiones de tesorería al comprar con mucha antelación. Eurocommerce mantiene que “el efecto dominó afectará negativamente a la competitividad del comercio” e insiste en que “para abordar eficazmente el problema real de la morosidad es necesaria una solución proporcionada”.

El presidente de Eurocommerce, el español Juan Manuel Morales, que es también director general del grupo IFA, viajó la semana pasada a Bruselas para expresar su preocupación ante la Cumbre Social Tripartita, concebida para proporcionar un intercambio continuo entre los interlocutores sociales y las instituciones de la UE, a fin de garantizar que los primeros puedan contribuir a la estrategia económica y social

de Europa. La última reunión estuvo copresidida por el presidente del Consejo Europeo, Charles Michel, y la presidenta de la Comisión, Ursula von der Leyen.

El nuevo reglamento deroga una directiva de 2011 y, según explicó el comisario de Mercado Interior, Thierry Breton, será de obligado cumplimiento. “Las directivas dependen de los Estados miembros que los pueden trasponer a su manera. Algunos países lo hicieron, pero otros no. Ahora lo incluimos en un reglamento para que se armonice en todos los países.

Será ley y por lo tanto funcionará”, aseguró hace unas semanas. Aunque Bruselas insiste en que se trata de una medida para aliviar los problemas de caja de las pymes, el sector de la distribución insiste en que va a ocasiones justo lo contrario de lo que se pretende ya que es un sector que agrupa en Europa a cinco millones de empresas, lo que equivale a una de cada cin-

co empresas y a una de cada cuatro pymes. “El sector presta un servicio esencial a consumidores y empresas de toda Europa. Es el primer empleador privado, proporciona 26 millones de puestos de trabajo a los europeos y desempeña un papel clave en el mantenimiento de centros urbanos atractivos, apoyando a las comunidades locales y ofreciendo puestos de trabajo locales”, recuerda Eurocommerce.

El recorte en los plazos de pago, con el que la Unión Europea pretende solventar los problemas financieros de las pymes, supone así un golpe añadido al sector del comercio, en un momento muy delicado, después de haber sufrido en los dos últimos años una fuerte erosión de los márgenes y tener que hacer frente en los próximos años a inversiones muy costosas. Un informe elaborado por la consultora McKinsey para Eurocommerce pone de manifiesto que el sector tendrá que invertir, en concreto, hasta 615.000 millones de euros en los próximos años en sostenibilidad, digitalización y desarrollo del talento.

Según ha explicado Juan Manuel Morales tras la presentación hace unos meses del informe, “el eje de la sostenibilidad requerirá inversiones de 335.000 millones y la digitalización de 230.000 millones de euros más, quedando el resto para la formación y contratación de nue-

La patronal europea cree que el reglamento “hará más difícil ofrecer precios asequibles”

vos perfiles profesionales”. El problema, según la patronal, es que, pese a que la distribución representa el 8% del PIB europeo y el 13% del empleo, “somos un sector que tiene una rentabilidad muy baja, de aproximadamente el 4% del *ebit* (resultado neto operativo) sobre ventas y entre el 1 y el 3% del beneficio neto”.

Empleo

Pero no es un problema solo de inversiones o de rentabilidad. El pasado 2 de octubre, durante la celebración del tercer Foro de Retail y Gran Consumo, organizado por *elEconomista.es*, Morales puso también especial énfasis en el empleo y alertó de que, a nivel europeo, hará falta incorporar a millón y medio de trabajadores hasta 2030 de perfiles completamente distintos a los de los actuales.

“Se trata de un sector por el que apuestan muchos jóvenes a la hora de encontrar su primer empleo, lo que provoca un alto nivel de rotación entre las empresas. Encontrar trabajadores es una de nuestras tareas pendientes y nos va a faltar personal”, vaticinó.



Iberdrola pujará por 8 GW de eólica marina en Japón, Noruega y Suecia

Desarrolla una cartera de proyectos para presentarse a las próximas subastas estatales

Alba Pérez MADRID.

Iberdrola pujará por más de 8.000 megavatios (MW) de eólica marina en Japón, Noruega y Suecia. Presentará nuevos proyectos a las subastas públicas de estos países, cuyos primeros ganadores se conocerán el próximo año.

La compañía presidida por Ignacio Galán impulsa un total de 1.800 MW de potencia para participar en las adjudicaciones de Japón. Ahí co-desarrolla, entre otros proyectos, el parque eólico Seihoku-oki (600 MW) de la mano de la promotora nipona Cosmo Eco Power.

Los resultados de la segunda ronda de subastas en Japón se esperan en el primer trimestre del 2024. Esta contempla cuatro emplazamientos diferentes, que se prevé que proporcionen al menos 1.800 MW. Iberdrola sigue desarrollando los proyectos de su cartera para futuras rondas con socios japoneses, tanto la tercera ronda (que se presentará en el segundo trimestre del 2024) como posteriores. Asimismo, la eléctrica mira con especial interés a las nuevas áreas identificadas por el Gobierno japonés en la isla de Hokaido.

En Noruega, la multinacional energética lanzó Skjoldblad, un consorcio con la francesa TotalEnergies y la local Norsk Havvind, para acudir a la licitación de proyectos eólicos flotantes y de fondo fijo. Para eólica flotante optará por el área de Utsira Nord, al noroeste de Stavanger.

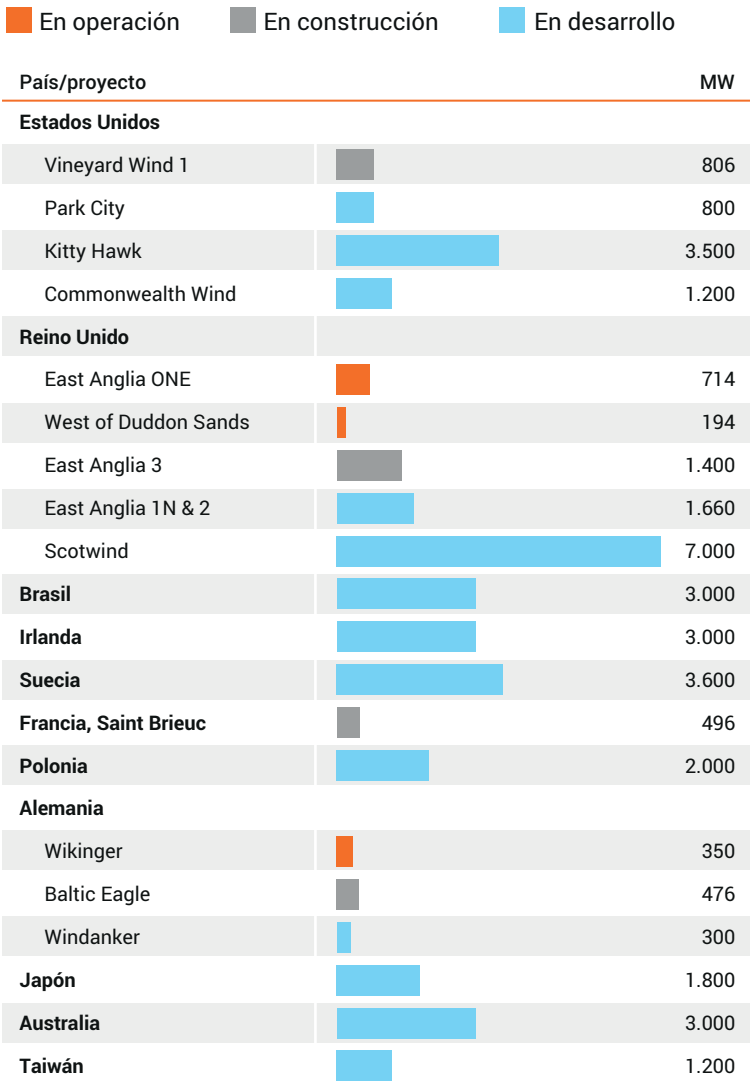
Mientras, para estructuras de fondo marino, podrá pujar por la zona de Soerlige Nordsjoe II, bordeando el sector danés del Mar del Norte.

El Gobierno noruego abrió oficialmente el plazo de solicitud para la primera subasta de energía eólica marina el 29 de marzo, ofreciendo una capacidad combinada de 3.000 MW en estas dos áreas: 1.500 MW en el Sur del Mar del Norte y 1.500 MW en Utsira Nord. La fecha límite para la presentación de solicitudes se ha fijado para el próximo 1 de noviembre y se esperaba que se anuncien los ganadores en 2024.

Para el primer emplazamiento la capacidad mínima propuesta deberá ser de 1.400 MW y la máxima de 1.500 MW. Se limitará a un mínimo de seis y un máximo de ocho postes. Mientras, para la segunda zona la potencia mínima de las ofertas individuales debe ser de 460 MW y máxima de 500 MW (ampliable a 750 MW). Los 1,5 GW de capacidad de este área se adjudicarán a tres postes.

Iberdrola también mira a Suecia para reforzar su liderazgo en eólica marina. En este país tiene una cartera de 3.600 MW. El Gobierno sueco planea ahora pasar a un sistema más centralizado de planificación eólica marina. Ha identificado tres emplazamientos: en el Golfo de Botnia en el norte de Suecia, el Mar Báltico y el área del mar Kattegat. Y el Ministerio de Clima y Medio Ambiente ha encargado a la Agencia Sueca de Ener-

La eólica marina de Iberdrola



Fuente: Iberdrola.

elEconomista.es

gía y otras partes interesadas que identifiquen áreas que podrían soportar 90 TWh adicionales. El Plan Espacial Marítimo Sueco se actualizará para recoger estas áreas en 2024.

Avances en sus parques

Iberdrola cuenta actualmente con una cartera eólica *offshore* de más de 30.000 MW. Dispone de tres parques operativos: dos en Reino Unido de más de 900 MW de potencia conjunta (East Anglia One y West of Duddon Sands) y uno en Alemania de 350 MW (Wikinger). Asimismo, está construyendo otras cuatro instalaciones: Vineyard Wind 1 en Estados Unidos (más de 800 MW), East Anglia 3 en Reino Unido (1.400 MW), Saint Brieuc en Francia (500 MW) y Baltic Eagle (500 MW).

En Alemania, Iberdrola ha completado la instalación de las cimentaciones de su parque Baltic Eagle. En julio, la compañía energética llegó a un acuerdo con el grupo inversor de renovable de Abu Dha-

Iberdrola tiene una cartera de 30.000 MW de eólica marina y 1.250 MW operativos

bi, Masdar, para venderle un 49% de este proyecto.

Se ha asegurado los principales contratos de suministro y PPAs en el proyecto Windanker. En Francia, en el proyecto de Saint Brieuc ha completado la instalación de 45 aerogeneradores y ha puesto en operación las primeras turbinas y se espera que el resto vayan conectándose a la red paulatinamente hasta poner en marcha los 62 aerogeneradores que tendrá el parque.

Almeida adjudica a Empark el 'parking' de Las Cortes con plazas por un euro al mes

El Ayuntamiento de Madrid desoye las reclamaciones de las empresas derrotadas

J. Mesones MADRID.

El Ayuntamiento de Madrid ha adjudicado definitivamente a la alianza formada por Empark y Edhonor el contrato de concesión para la adecuación y explotación del aparcamiento subterráneo en la Plaza de las Cortes de Madrid, ubicado a las puertas del Congreso de los Diputados.

El consistorio que lidera José Luis Martínez Almeida ha desestimado

las reclamaciones por vía administrativa de otros ofertantes y casi 11 meses después de seleccionarla como la mejor propuesta ha ratificado una contratación que se vio envuelta en la polémica por las condiciones ofrecidas por la UTE (unión temporal de empresas) ganadora. Así, uno de los aspectos que resultó decisivo para que Empark y Edinhor obtuvieran la mejor puntuación final es el precio ofrecido para los abonados del parking, de un 1 euro al mes por plaza. Una tarifa muy alejada del máximo de 160 euros con que partía el concurso y que evidencia, a juicio del sector, los defectos del pliego del contrato, que no fijaba un importe mínimo. Por tanto, y así lo



'Parking' de Plaza de Las Cortes. A.M

ha determinado ahora el Ayuntamiento, la oferta de Empark y Edhonor cumple el pliego estrictamente. Contra la resolución las empresas competidoras tienen dos meses para recurrir por la vía contenciosa.

Los 160 euros de referencia ya estaban, incluso, por debajo del mercado, puesto que en esta zona de la capital el arrendamiento de las plazas de aparcamiento subterráneo oscila entre los 180 y los 250 euros al mes. El proyecto contempla que sean para abonados residentes 123 de las 464 plazas que tendrá el aparcamiento tras la remodelación de las cuatro plantas subterráneas que lo componen. Con la adjudicación definitiva, el Ayuntamiento posibilita

así que un total de 123 plazas en una de las zonas más exclusivas de Madrid sean arrendadas por apenas 1 euro al mes durante los 10 años de concesión que recoge la oferta de Empark, actual concesionario de la infraestructura, y Edhonor.

La UTE de estas dos empresas se ha impuesto a las ofertas presentadas, por este orden, por Continental Parking (2º), Eysa (3º), la alianza entre Acvil Aparcamientos y ACSA (4º), Ipark, Cyopsa-Sisocia y Sarrión Concesiones (5º), Saba Aparcamientos (6º), Grupo Ortiz (7º) y Pavapark Movilidad (8º).

Como informó este diario, el Ayuntamiento había sido avisado durante el proceso de licitación por algunas compañías sobre esta anomalía en el pliego que posibilita comercializar las plazas de garaje para abonados residentes a precios muy inferiores a los del mercado, con el consecuente impacto en los ingresos públicos.

RANKING

ESP ENERGÍA

250

3ª EDICIÓN 2023
elEconomista.es

La guía con las 250 empresas
más importantes del sector de la energía en España



31 de octubre

en tu quiosco **gratis** con tu diario



Todos los contenidos relacionados con el sector
Energía en bit.ly/elEconomista-Energia

Ranking elaborado por **INFORMA**

BBVA lanza el primer seguro de vida que mantiene siempre el precio fijo

El capital asegurado se ajustará al tener la cuota estable a lo largo de la vida

E. Contreras MADRID.

BBVA innova en el mundo del seguro. Su filial BBVA Seguros ha lanzado en España el primer producto de vida donde los clientes conocerán desde el momento de la contratación el precio o prima neta que pagarán durante toda la vida, a cambio de ir reduciendo el capital asegurado de forma progresiva.

El seguro de vida común se encarece cada año en función de las variables individuales del asegurado con las que se valora su riesgo de fallecimiento, difíciles, por tanto, de anticipar. En el cómputo juegan factores como la edad (a mayor edad superior es el coste), la profesión del cliente (hay empleos considerados, incluso, de alto riesgo) y hábitos que influyen en la salud (fumar, beber o practicar deportes de alto riesgo, por ejemplo). La evolución del precio a lo largo de la vida del seguro se encuentra también condicionado a factores como el IPC o si el cliente decide incorporar o sacar garantías o variar el capital asegurado.

Frente a esta volatilidad y en un escenario donde la escalada de la inflación promueve la planificación financiera familiar, BBVA facilita ahora blindar las anualidades para evitar sorpresas al cliente. Su póliza Vida Prima Segura ofrece dos modalidades: disponer de una prima neta estable o fija, y que el capital asegurado se vaya ajustando de manera progresiva (minoraría con la edad) o que se incremente un 3% anual a partir de los 36 años, opción donde el capital asegurado también se reduce, pero a menor ritmo.

La intención del banco es “facilitar” a los clientes la contratación de coberturas que pueda utilizar en su día a día y dar respuesta a la vez a la incertidumbre en el coste de su seguro, mientras que mantiene un nivel de protección conocido para el



Detalle de una de las sucursales de BBVA. ALBERTO MARTÍN

caso de fallecimiento. “Los seguros de vida habitualmente se ligan a un capital fijo asegurado, que con el paso de los años podría terminar siendo excesivo, ya que en muchas ocasiones no va acompañando a las necesidades del cliente en su ciclo de vida. Con esta nueva solución de

BBVA Seguros, el asegurado sabrá en todo momento qué paga y por qué lo paga”, explican en la entidad.

La póliza cubre, en ambas formulaciones, la contingencia principal de fallecimiento, junto con coberturas complementarias como la defunción por accidente, la incapacidad

10.541
MILLONES DE EUROS

Se trata del volumen total de provisiones gestionadas en seguros de vida por parte de BBVA Seguros al cierre de 2022, de los que más de 9.603 millones correspondían a recursos gestionados de clientes en seguros de ahorro. La compañía tiene 3,26 millones de pólizas y completó el ejercicio con un beneficio bruto de 223,1 millones. La compañía incluye el 49% que tiene BBVA en la ‘joint venture’ de bancaseguros con Allianz.

permanente absoluta por accidente, asistencia al fallecimiento y asesoramiento médico.

Atención médica en el día a día

El asegurado podrá además acceder a servicios en su día a día como la segunda opinión médica, orientación médica, nutricional y dietética, orientación psicológica, chequeo de salud y el servicio *online* de la aseguradora “Ponte en forma”. La nueva póliza se incorpora además al programa de fidelización de la compañía “Plan Estar Seguro”, que permite a los clientes agrupar todas sus pólizas (hogar, vida, salud, incapacidad laboral para autónomos, etc.) y pagar las primas en un único recibo mes a mes y obtener un descuento de hasta el 15% en los seguros agrupados.

El seguro permite contratar un capital asegurado máximo de 1,5 millón de euros y el mínimo dependerá de la edad. Si el cliente cuenta, por ejemplo, con entre 18 y 40 años sería de 45.000 euros, de 30.000 para el siguiente tramo de edad y hasta los 45 y 10.000 si tiene entre 56 y 64 años.

CaixaBank llega al 35,8% de la recompra de títulos en un mes

Ha invertido 179 millones en el plan que lanzó en septiembre

elEconomista.es MADRID.

CaixaBank ha destinado un total de 179,3 millones de euros a recomprar 47,9 millones acciones propias, por lo que ha ejecutado el 35,86% del programa de recompra de títulos propios que anunció en julio y puso en marcha formalmente en el último tramo del mes de septiembre.

El programa contempla una inversión máxima de 500 millones de euros, con cargo a la hucha excedentaria de capital, y podrían sucederle planes o programas posteriores a la luz del ritmo de resultados del banco, muy superior al proyectado en su plan estratégico 2022-2024.

Las recompras de acciones persiguen remunerar al accionista por la vía de reducir el capital social del banco mediante la amortización de las acciones propias que se adquieran.

Al anunciar esta recompra, CaixaBank ya precisó que el número máximo de acciones a adquirir dependería del precio medio al que se cerraran las compras, pero que en cualquier caso no excedería del 10% del capital social del banco, recordó *Efe*. El programa tiene una duración máxima de 12 meses, aunque se acabará cuando se alcance el importe monetario máximo.

El banco se comprometió en su hoja de ruta 2022-2024 a distribuir 9.000 millones de euros a los accionistas entre dividendos y recompras, y repartir el excedente de capital por encima del 12% CET1. En septiembre dicho ratio era del 12,3% y el banco ya admitió que mejorará la retribución al inversor cuando decida el dividendo complementario de 2023 en enero de 2024.

ING ofrece depósitos al 3,1% a clientes seleccionados

Propone el producto, con plazo de 6 meses, al realizar transferencias

E. C. MADRID.

ING premia, como el resto de la banca, a los clientes de mayor vinculación. El banco naranja oferta depósitos al 3,10% TAE a seis meses a clientes cuando detecta transferen-

cias de elevados fondos a otras entidades, de acuerdo a transacciones conocidas por este medio. En el banco explicaron que es una oferta puntual a clientes que tienen buena relación por productos y operativa.

La banca, en general, despliega ofertas diferentes en función del perfil del cliente y su grado de vinculación tanto en créditos como en remuneración del ahorro. Con la ofensiva del pasivo actual, es habitual que busquen retener los mejores perf-

les o saldos altos con propuestas defensivas similares a la de ING.

El banco naranja dispone en catálogo de una de las propuestas más atractivas para cualquier usuario, sin discriminar por esas variables de vinculación, y esta semana volvía a mejorarla. La entidad ha elevado la remuneración de su Cuenta Naranja desde el 1,25 al 1,50% TAE para clientes con nómina domiciliada y desde el 0,85% al 1% para el resto. La subida será efectiva a partir del 1

de noviembre. Además, extendió su Depósito Bienvenida al 2,75% TAE a cuatro meses y podrá contratarse hasta el próximo 15 de noviembre.

Se trata del quinto aumento de la remuneración del ahorro que aplica desde noviembre del año pasado, una apuesta que ha disparado un 180% el volumen contratado en la Cuenta Naranja, en el último año.

La cuenta de ahorro remunera desde el primer euro, sin límite y con el dinero siempre disponible. El de-

pósito tampoco exige una cantidad mínima y fija el tope a retribuir en 100.000 euros. Está libre de comisiones y permite disponer del capital invertido, aunque reduce la remuneración al 1,37% TAE de lo acumulado hasta el momento en caso de cancelación anticipada. ING tiene además depósitos a 12 y 18 meses de plazo, cuyas remuneraciones oscilan entre el 1,75% TAE y 2% para el primer caso y el 2-2,25% según el saldo depositado.

Empresas & Finanzas

Bankinter aspira al millón de clientes en Portugal más allá del crédito al consumo

Quiere potenciar la 'joint venture' con Sonae con la que da este tipo de préstamos

Lucía Gómez MADRID.

Bankinter aspira a un millón de clientes en Portugal a través de su *joint venture* con Sonae e irá más allá del crédito al consumo. La entidad que encabeza María Dolores Dancausa potenciará así la sociedad conjunta con Sonae que anunció el pasado mes de marzo con la que da este tipo de préstamos en el país vecino. La autorización de Bruselas, que llegó a finales del mes de agosto, dio el pistoletazo de salida a un acuerdo para el que la entidad tiene "expectativas muy fuertes", según señaló su propio director financiero, Jacobo Díaz, hace solo unos días en la presentación de resultados a analistas.

La operación se estructuró a través de la compra de Universo IME de forma conjunta por Sonae y la filial Bankinter Consumer Finance (la segunda compraba el 50% de la participación de la primera). Esta sociedad presta servicios de pago a consumidores, intermediación de créditos al consumo concedidos por terceros y servicios para comercios minoristas.

Esta actividad empezará a notarse en la cuenta de resultados de Bankinter en este último trimestre del año (octubre-diciembre), si bien descartan poner cifras sobre la mesa. Eso sí, ya calculan que habrá un primer impacto de 20 puntos básicos sobre la ratio de capital CET1 "debido a la nueva actividad y el crecimiento de los volúmenes", señaló Díaz.

La sociedad de la que ahora son propietarias las dos entidades contaba, a cierre del primer trimestre, cuando se anunció la operación, con una cartera de préstamos del entorno de 400 millones de euros, pero aspira a crecer con el foco en un millón de clientes potenciales, tal y como señaló el propio Díaz en la con-



María Dolores Dancausa, CEO de Bankinter. EP

ferencia con analistas que tuvo lugar la semana pasada, tras la presentación de resultados.

El crédito al consumo, que es la actividad principal con la que lanzaron este acuerdo en su momento, está teniendo un importante auge en los últimos meses, y, de acuer-

do con sus palabras, será "el principio de la relación".

Bankinter en Portugal

El acuerdo con Sonae no es el único negocio que tiene Bankinter en Portugal. La entidad tenía, a cierre de septiembre y más allá de su

6.400 millones en Consumer Finance

Bankinter tenía, a cierre del mes de septiembre, 6.400 millones de euros de inversión en su pata de crédito al consumo. Esta cifra incluye el negocio de hipotecas en Irlanda (1.900 millones), las tarjetas tanto revolving como de débito o crédito (1.400 millones) y los créditos personales de esta actividad (3.100 millones) tanto en España, como en Portugal e Irlanda. El coste del riesgo de este segmento de negocio se queda en el 2,5%, con una ratio de mora del 5,1% y una eficiencia del 25%.

pata de crédito al consumo, una inversión crediticia de 8.700 millones de euros (que supone un incremento del 13% anual) y 7.300 millones de euros en recursos de clientes.

En el lado de las alianzas con esta sociedad, esta *joint venture* de crédito al consumo tampoco es el único acuerdo. Ambos tienen una socimi –sociedad de inversión inmobiliaria– denominada Ores que cotiza en el BME Growth y dedica su actividad a la gestión de activos comerciales en España y Portugal.

De acuerdo con la información que consta en su página web, esta socimi gestiona 81 centros comerciales con una superficie bruta alquilable de 2,3 millones de metros cuadrados. De ellos, esta sociedad es propietaria de 45 centros comerciales repartidos por diferentes zonas valorados en unos 6.000 millones de euros.

Aldea Energy sella el mayor contrato de comunidades solares en España

Abarcará 23 grandes municipios de Valencia y Alicante

elEconomista.es MADRID.

Aldea Energy ha cerrado el mayor contrato de comunidades solares en España gracias al acuerdo con la Fundación San Vicente Mártir de Colegios Diocesanos de Valencia. El acuerdo consiste en la instalación de una red 37 comunidades solares en 23 grandes municipios valencianos y alicantinos, lo que supone el 70% de las grandes localidades de estas provincias. En Valencia capital se ubicarán 16, también destacan los municipios de Puerto de Sagunto (2), Buñol (1), Sueca (1) o Alcoy (2), entre otros.

El contrato firmado consiste en que los centros ceden las cubiertas de los edificios a cambio de energía limpia bonificada hasta el año 2038, fecha en la que esta energía pasará a ser gratui-

4.000
EUROS

Los hogares ahorrarán hasta 4.000 euros anuales en su factura eléctrica

ta para estos colegios.

Asimismo, Aldea Energy venderá los excedentes de estas comunidades solares a través de su comercializadora a particulares y empresas sin que tengan que realizar una inversión inicial. Para acceder a esta energía, el usuario deberá suscribirse a uno de los planes que ofrece la compañía y cuyo coste oscila entre los cinco a los 20 euros mensuales. Los hogares accederán a un ahorro anual en la factura de la luz que podrá llegar hasta los 4.000 euros.

GSK amenaza al medicamento más vendido de MSD

La británica deslumbra con los resultados clínicos en ESMO

Javier Ruiz-Tagle MADRID.

GSK plantará batalla a MSD en oncología. La farmacéutica británica ha presentado a lo largo del congreso europeo de oncología (ESMO) nuevos datos de su medica-

mento Jemperi que superan en ensayos clínicos al medicamento que mayor facturación le reporta a MSD: keytruda. Los datos son para cáncer de pulmón y es cierto que el medicamento de la estadounidense tiene varias indicaciones más. En cualquier caso, es el primer paso de GSK para presentar batalla comercial al medicamento que mayores ingresos va a cosechar en los próximos cinco años, según los análisis de varias consultoras de EEUU.

Por otro lado, esta semana ha sido muy propicia para MSD en España. El viernes de la semana pasada se hizo pública el acta de la última comisión de precios, donde se evalúan tanto nuevos medicamentos como otros que buscan extender su uso. Este último caso fue el de Keytruda, que consiguió que el Ministerio de Sanidad financiara el medicamento para nueve indicaciones más, algunas en combinación con otras terapias.

El medicamento de GSK aún no cuenta con aprobación regulatoria en Europa, pero sí que está muy avanzado en las fases de investigación. "Los datos del ensayo respaldan la ambición de la compañía de que dostarlimab se convierta en su principal terapia inmuno-oncológica cuando se use tanto en monoterapia como en combinación con tratamientos estándar y futuras terapias novedosas frente al cáncer", dicen desde GSK.

Con todo, es cierto que cuando una terapia está muy asentada en el mercado, como es el caso de Keytruda, arrebatar cuota de mercado es complicado. Sin embargo, si los datos de los ensayos siguen confirmando la superioridad de la terapia en las indicaciones analizadas, es posible que en el medio plazo sí que se produzca un robo de mercado. Así lo confirman otras batallas farmacéuticas vividas en el pasado.

La aeronáutica Aciturri recupera altura y eleva su cifra de negocio un 40%

La compañía redujo en 2022 sus pérdidas un 70% hasta los 3,5 millones de euros

R. Daniel VALLADOLID.

El proveedor aeronáutico Aciturri va dejando atrás los vientos huracanados que produjo la pandemia en el sector aéreo mundial. La compañía que preside Ginés Clemente incrementó el pasado año su cifra de negocio un 40,4% y redujo sus pérdidas un 70%.

La compañía, proveedora de primer nivel Tier 1 de aeroestructuras y motores para los principales fabricantes mundiales de avión como Airbus, Boeing o Embraer, coge altura tras la drástica caída del negocio provocada por el Covid, cuyo impacto en los números de la compañía no se había conocido hasta ahora. En los años 2020 y 2021 sus ventas se desplomaron un 44,4% y un 54,8% respecto a los 331,9 millones alcanzados en 2019 (ver gráfico). Todo un cataclismo para una compañía que había registrado un crecimiento continuo desde su puesta en marcha hace 45 años y que acababa de acometer un ambicioso programa de crecimiento con la compra del 75,9% de Alestis.

La recuperación del transporte mundial y por tanto de los pedidos de avión ha permitido a la compañía familiar nacida en Miranda de Ebro retomar el rumbo del crecimiento. Así, el pasado año, la cifra de negocio aumentó un 40,4% al pasar de los 150 a los 219,7 millones de euros, lo que permitió reducir las pérdidas en un 71% de los 12,2 millones de números rojos de 2021 a los 3,5 millones en negativo.

En el nuevo escenario se mantienen sin embargo las turbulencias de la crisis generada por el Covid ya que, según señala su presidente ejecutivo Ginés Clemente en la Memoria de Sostenibilidad de la compañía, pese “a que el mercado recupera paulatinamente el ritmo de fa-

Aciturri remonta el vuelo

En miles de euros

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Importe neto de la cifra de negocio	302.101	331.971	184.264	150.063	210.749
Deudas a largo plazo	78.071	168.898	183.367	169.049	177.004
Fondos (incluyendo subvenciones de capital)	208.963	205.774	163.683	150.901	153.894
Fondos propios	193.675	198.751	157.932	145.641	145.225
Deudas a corto plazo	34.825	20.578	40.334	24.387	28.143
Capital	19.537	19.537	19.537	19.537	19.537
Resultado de explotación	52.310	47.609	-6.203	-6.051	10.374
Deudas con empresas del grupo y asociadas	3.335	6.877	8.840	9.607	5.199
Beneficio después de impuestos	37.773	31.076	-19.890	-9.367	-3.487
Beneficio antes de impuestos	49.973	42.371	-20.204	-12.204	-3.508

Fuente: Aciturri.

elEconomista.es



Instalaciones de Aciturri. EE

bricación en programas de pasillo único como el A320 y el B737, continúa sin mostrar indicios sólidos de retorno de cadencia de produc-

ción previas a la pandemia en aviones de largo alcance”.

A ello se suma una “incertidumbre que se ha consolidado como compañera habitual de viaje, sumando a los efectos todavía severos de la pandemia, nuevas dificultades asociadas a la invasión de Ucrania como el crecimiento de la inflación, el incremento de costes energéticos o las dificultades en la compra de materiales y componentes”.

También mejora Alestis

A la mejora de los resultados económicos, Aciturri suma unos buenos datos de empleo, con un crecimiento del 17% hasta los 1.282 empleados, con lo que la compañía, tras 200 nuevas incorporaciones este año, cuenta con una plantilla similar a la de antes de la crisis pandémica. Aciturri dispone en España de nueve centros de producción dedicados al desarrollo avanzado de componentes de motor y aeroestructuras.

Las buenas noticias se extienden también a Alestis, de la que com-

pró el 75% del accionariado a mediados de 2019. Los resultados de 2022 reportan un incremento de la cifra de negocios del 29,4% al pasar de los 138,5 a los 167,9 millones de euros.

La cuenta de resultados de la compañía muestra un beneficio neto positivo por importe de 5,2 millones de euros (un 84,5% menos que los 33,8 millones de euros de 2021) y un resultado de explotación positivo por importe de 9,7 millones de euros (frente a una pérdida de explotación en 2021 por importe de 3,5 millones de euros). Por su parte, el EBITDA se sitúa en el 17,2% sobre ventas (10,8% en 2021).

La deuda financiera neta ha aumentado en 2022 en 15,2 millones de euros. Este incremento se debe principalmente, además de a la reducción de la tesorería en 2022 (8,8 millones), a las nuevas deudas contratadas (préstamo hipotecario por importe de 2 millones de euros), junto con los intereses.

AVS desarrolla el primer satélite vasco que se lanzará en 2024

Participará también en una misión de la NASA sobre órbitas

M. Martínez BILBAO.

El primer satélite desarrollado y ensamblado totalmente en Euskadi será lanzado al espacio a mediados del próximo año desde California, Estados Unidos, dentro de la misión ‘Transporter 11’, de SpaceX.

Este proyecto, denominado ‘LUR-1’, tendrá la misión de observar y fotografiar la Tierra y está siendo ejecutado por la empresa Added Value Solutions (AVS) desde sus instalaciones en el Parque Tecnológico de Álava, en Miñano, desde hace tres años.

El seguimiento y recepción de las fotografías que tome el satélite de diversos lugares de la Tierra se llevará a cabo también des-

El satélite ‘LUR-1’ está dentro del proyecto ‘Transporter 11’ de la compañía SpaceX

de el citado parque tecnológico y científico vasco.

Tecnologías clave

En una visita a las instalaciones de AVS, el lehendakari, Iñigo Urkullu, dio a conocer que la compañía ha sido también adjudicataria de la primera misión comercial basada en plataformas satelitales, la misión ‘Roads’, de la NASA. El objetivo de esta misión es demostrar tecnologías clave para el orbitado, la extensión de la vida y el mantenimiento de satélites en órbita.

Urkullu felicitó a AVS por compartir capacidades tecnológicas con “aliados de primera división como la NASA o la Agencia Espacial Europea”.

Iberia Express aumenta un 10% su capacidad en invierno

La compañía apuesta por Canarias y mejora la oferta de 2019

elEconomista.es MADRID.

Iberia Express ha programado para su programa de invierno, que empieza este lunes y se alargará hasta el 30 de marzo, un 10% más de capacidad que en 2022, y un 12% más

que en 2019. “Este invierno vamos a seguir creciendo y desplegaremos una capacidad histórica. En estos más de 10 años de Iberia Express, se ha demostrado que nuestro modelo híbrido, pionero en el sector aéreo, es muy eficiente para competir con las low cost en las rutas punto a punto y eficaz para nutrir la red de largo radio de Iberia, ofreciendo vuelos en conexión y un servicio Business muy bien valorado por nuestros clientes”, comenta Isa-

bel Rodríguez, directora comercial de Iberia Express.

320 vuelos con Canarias

El mercado más importante de la aerolínea será Canarias, donde consolida su liderazgo en las rutas con Madrid y donde ha concentrado más del 40% de los 3,5 millones de asientos que ofrecerá en los próximos meses. Este invierno, Iberia Express sumará 1,4 millones de asientos en Canarias, un 12% más que en 2022.

La aerolínea crece en todos sus destinos: Gran Canaria, Tenerife, Lanzarote, Fuerteventura y La Palma, y ha programado 320 vuelos semanales con Madrid, con especial foco en las rutas con Gran Canaria (ocho vuelos diarios por sentido) y Tenerife (nueve vuelos por sentido). En Lanzarote crecerá hasta tres vuelos diarios, en Fuerteventura dos vuelos diarios, y en La Palma entre uno y dos vuelos diarios.

Baleares será otro de los mercados estratégicos para Iberia Express. Este invierno superará los 560.000 asientos que se concentran en Mallorca e Ibiza. En Mallorca, Iberia Express consolida este invierno los seis vuelos diarios por sentido, y en Ibiza superará los 210.000 asientos, un 36% más que el año pasado. La aerolínea añadirá una frecuencia más hasta 25 semanales, lo que significa entre tres y cuatro vuelos diarios.

Empresas & Finanzas

Zegona ultima la compra de Vodafone España y la valora en 5.000 millones

La compañía tiene la financiación a través de deuda para sustituir los créditos

elEconomista.es MADRID.

Zegona está ultimando la compra de al menos el 50% del negocio de Vodafone en España en una operación en la que el fondo británico valora la filial de la operadora en torno a 5.000 millones de euros y que podría anunciarse “en los próximos días”, según una información de la agencia estadounidense *Bloomberg* hecha pública ayer.

No obstante, a pesar de que las conversaciones se encuentran en una “fase avanzada”, todavía podrían “retrasarse o incluso fracasar”, matiza la información, sobre la que Vodafone ha rechazado realizar comentarios, según las fuentes consultadas por *Ep*.

El pasado 22 de septiembre Zegona confirmó en un comunicado la existencia de “conversaciones” con Vodafone para adquirir el negocio de la operadora en España, si bien en aquel momento también recaló que no había certeza de que la operación fuese a llevarse a cabo.

Zegona también señaló entonces que estaba en conversaciones con distintos bancos para lograr la fi-



Mario Vaz, CEO de Vodafone España. *EE*

nanciación de esta posible operación, al tiempo que subrayó que el cierre de la misma estaría sujeta, entre otras cosas, a “un acuerdo sobre los términos finales con Vodafone” y a la conclusión del proceso de auditoría (*due diligence*) del ne-

gocio de la filial española de la operadora. Sobre ello, *Expansión* adelantó el sábado que el fondo británico ya ha obtenido esa financiación y que la operación se realizará íntegramente mediante deuda para, posteriormente, conseguir ca-

pital para sustituir parte de los créditos.

Otras muestras de interés

Vodafone puso en revisión estratégica su filial española el pasado mayo y desde entonces han surgido distintas informaciones relativas al interés de diferentes fondos en adquirir el negocio. Más allá de Zegona, el consorcio liderado por el fondo RRJ Capital también estaría estudiando la posibilidad de realizar una oferta de alrededor de 5.000

También se interesaron por la operación RRJ Capital, Apollo, Apax, Iliad o Liberty

millones por la filial. Esta firma está dirigida por el exbanquero de Goldman Sachs Richard Ong y también habría conseguido financiación para la operación. A los de Zegona y RRJ Capital, también se suman Apollo, Apax, Iliad o Liberty.

Ortega ingresará 2.217 millones en dividendos de Inditex

elEconomista.es MADRID.

El fundador y primer accionista de Inditex, Amancio Ortega, ingresará este año un total de 2.217 millones en concepto de dividendos de la compañía cuando cobre este jueves, 1.108,5 millones por la última retribución del ejercicio que abonará la firma gallega a sus accionistas.

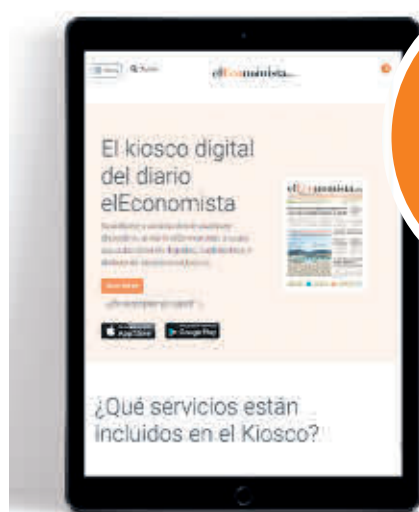
En concreto, el empresario recibirá este año más de 2.200 millones de euros en concepto de dividendos de la compañía textil, por encima de los 1.718 millones que percibió por este concepto el año pasado.

En total, la compañía retribuirá este año a sus accionistas con más de 3.730 millones, tras elevar un 29% el dividendo, hasta 1,2 euros por acción, compuesto por un dividendo ordinario de 0,796 euros y un dividendo extraordinario de 0,404 euros por acción.

En concreto, la política de dividendos de Inditex se compone de un *payout* ordinario del 60% del beneficio y la distribución adicional de dividendos extraordinarios. El pago se realiza en dos partes, uno ya ejecutado de 0,6 euros por acción el pasado 2 de mayo, y otro del mismo importe este jueves.

elEconomista.es

Adelántate con la mejor información económica



Edición pdf
anual

29,99€

antes 89,99€

Envío anticipado del diario en versión pdf la noche anterior por email. + Acceso a hemeroteca, a todas las revistas digitales y newsletters informativas.

Primer medio de economía en el ranking de audiencia de GfK DAM



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

Promoción válida hasta el 31 de octubre

José Juan Fornés Director general de supermercados Juan Fornés Fornés (Masymas)

“Preferimos sacrificar los márgenes a cambio de no perder clientes”

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

La alicantina Juan Fornés Fornés, que opera con la marca *Masymas*, se ha consolidado como el tercer operador de supermercados valenciano tras Mercadona y Consum con casi 120 tiendas que llegan también a Murcia. La firma familiar que dirige José Juan Fornés facturó 360 millones de euros el año pasado.

¿Qué efectos está teniendo la inflación en las compras de los clientes en sus tiendas?

Inflación como ésta en el sector de la alimentación en los 42 años que yo llevo nunca antes habíamos conocido. Todo empezó con el Covid, luego con la guerra de Ucrania y los combustibles, la materia prima encareciéndose sin parar y cambios continuos en las tarifas de nuestros proveedores. Ahora mismo se ha relajado un poco, aunque productos como el aceite o el azúcar han quedado colgados.

¿En qué hábitos de compra se han percibido más el impacto de la inflación?

La marca propia está teniendo un papel determinante, principalmente por su precio más asequible. Contamos con una marca propia con mucho surtido, sin embargo nosotros no somos quienes tenemos más interés en vender marca propia o marca de fabricante. Es al consumidor al que le ofertamos para que libremente elija. En nuestras tiendas la marca propia ha tenido un papel relevante y este año ha crecido con más cuota de la que tenía. En general, los productos básicos más asequibles se venden más que los de mayor valor. El factor precio hoy es el más determinante para la toma de decisiones.

¿Contemplan que los precios sigan aumentando?

Creo que tendrá que parar el crecimiento que había hasta ahora. Últimamente los precios se están regulando y tranquilizando, estamos haciendo esfuerzos para que no pare el consumo y, en casos como el aceite de virgen de oliva, que se desvíe a otros aceites más económicos. Pero todo dependerá también de lo que pase con la nueva guerra de Israel, hay muchos nubarrones y es muy difícil conocer su alcance.

Una de las medidas anti inflación del Gobierno fue la rebaja del IVA a productos básicos ¿Debería mantenerse más allá de diciembre?



De momento sigue en vigor y esa decisión está por tomar. Desde el sector siempre hemos dicho que había dos secciones muy importantes, la de carne y la de pescado, en las que era conveniente actuar de la misma manera. Ha habido un encarecimiento y una bajada de consumo que podríamos haber evitado un poco con ese gesto. Es una reivindicación que seguimos manteniendo porque la inflación ha sido muy alta y el Gobierno ha aumentado la recaudación por el IVA. Creo que no sería necesaria para todo un año, se podría tomar para unos meses, ver lo que pasa y si se puede controlar la inflación. Nosotros deseáramos no sólo que se mantuviera, sino que se ampliara.

En el caso de Masymas las secciones de frescos son una de las grandes apuestas como cadena.

Como empresa es en lo que hemos centrado nuestra diferenciación:

las secciones de producto fresco como carne, pescado, panadería, charcutería y frutas y verduras. Esa apuesta por productos frescos y de proximidad es lo que nos diferencia y supone entre un 40% y un 50% de nuestras ventas.

¿Se pueden mantener los márgenes y rentabilidad?

No se puede repercutir totalmente los precios de costo a los precios de venta, o sea que los márgenes siguen disminuyendo, aunque el volumen de facturación ha crecido por la inflación. Por otra parte también hemos tenido un encarecimiento de lo que es la estructura empresarial, por los incrementos de costes energéticos, de combustibles, o logísticos. Y esto no lo hemos podido repercutir. Las empresas de distribución hemos hecho un esfuerzo enorme para que los precios de venta al público se repercutieran lo menos posible.

Las empresas del sector han estado en el foco de la polémica política por la subida de la cesta de la compra, ¿a qué lo atribuye?

Somos el último eslabón de toda la cadena y quienes ponemos el precio de venta de los productos al consumidor final, pero si algo está claro es que nosotros no dominamos el mercado industrial y primario. Somos unos transmisores de la situación en función de los costos que tienen los fabricantes y productores. Siempre hay una tendencia a buscar culpables, cuando la realidad es que nuestros márgenes no solo no han subido, más bien han disminuido. Y hay que tener en cuenta que estamos en un sector tremendamente competitivo.

¿Se puede hablar de guerra de precios en el sector?

Más que guerra de precios, todos nos miramos de reojo. Yo sacrifico márgenes a cambio de no perder

Cesta de la compra:

“El factor precio hoy es el más determinante para la toma de decisiones”

Estrategia:

“La apuesta por los frescos es lo que nos diferencia, con entre el 40% y el 50% de las ventas”

Burocracia:

“Si en vez de 6 meses tardas dos años, pierdes año y medio en inversión y en empleo”

clientes, que el cliente cuando entre en *Masymas* encuentre los precios que pueda encontrar en cualquier otro establecimiento. Tenemos que meternos en su piel. No podemos perder un cliente por precio. Si hay que disminuirlo, primero sacrificamos el margen a cambio de no perder al cliente, que es lo más importante.

¿Mantienen las inversiones y los planes de nuevas aperturas?

Tenemos que seguir reinvertiendo para crecer y optimizar nuestros procesos y confiamos en nuestro modelo. Este año hemos invertido 12 millones de euros en aperturas en Peñíscola y Moraira, y el próximo año será similar, sobre todo, en nuevas tiendas y algo en logística.

Hay municipios con retrasos notorios en permisos y licencias, ¿es un obstáculo para las aperturas?

Los trámites burocráticos son lentos y muy farragosos. Va mucho por ayuntamientos, algunos van muy rápidos y otros tienen acumulación de trabajo. Desde las empresas reclamamos el silencio administrativo positivo y que con una declaración responsable podamos agilizar las inversiones. Si en vez de 6 meses tardas dos años, es año y medio que se pierde hasta que se ejecuta la inversión y se crean los puestos de trabajo.

Empresas & Finanzas

Girbau abre filial en Malasia para crecer en el sudeste asiático

Este año prevé facturar un 10,5% más que en 2022, hasta los 200 millones

Estela López BARCELONA.

La multinacional catalana de lavandería industrial Girbau ha abierto filial en Malasia para crecer en el sudeste asiático, donde ya tenía presencia en Singapur, según ha explicado a *elEconomista.es* su presidenta y consejera delegada, Mercè Girbau. Se trata de un paso más en su apuesta por el mercado asiático, que incluye una fábrica en China a través de una *joint venture* con un socio local abierta en 2017, y que desde 2020 es 100% propiedad de la familia fundadora de la compañía con sede en Vic (Barcelona).

De hecho, dicha localidad catalana concentra cuatro de las seis factorías actuales del grupo, que también cuenta con una planta en Francia. Pero sus planes de crecimiento pasan también por ganar instalaciones productivas, con la aspiración de tener "una en cada continente", según Girbau, que forma parte de la tercera generación de la familia fundadora de la firma nacida hace poco más de 60 años, y que actualmente tiene 17 filiales repartidas por el mundo y clientes en más de 130 países.

Innovación a partir de las pelusas

Girbau desarrolla varias iniciativas para contribuir a que el lavado de la ropa sea más eficiente, más respetuoso con las prendas, consuma menos recursos energéticos y genere menos residuos, y en este contexto se enmarca una de las innovaciones que ha impulsado en colaboración con la escuela de diseño Elisava de Barcelona: nuevos materiales creados a partir de las pelusas que quedan en las máquinas.

A día de hoy, el primer mercado de Girbau es Estados Unidos, que junto a Europa suponen el 70% de la facturación. De hecho, el negocio estadounidense es equivalente a la suma del de toda Europa, detalla la directiva. Latinoamérica, Asia y otras zonas como Oriente Medio,



Mercè Girbau, presidenta y consejera delegada de Girbau.

suponen el 30% restante de una firma que tiene el 85% de su negocio fuera de España.

Negocio creciente

Girbau, que se sitúa en el Top5 mundial de fabricantes de lavandería industrial, prevé alcanzar los 200 millones de euros de facturación este año, un 10,5% más que en 2022, cuando facturó 181 millones. Recupera así la senda marcada por el anterior plan estratégico, que se vio truncado por la pandemia, si bien las ventas de este 2023 ya superarán a las de 2019.

Las palancas actuales de crecimiento vienen de la mano de la proliferación de las lavanderías de autoservicio, así como de nuevas instalaciones de lavandería profesional para grandes volúmenes (desde el sector hospitalario al de la hostelería y de industrias de todo tipo), ya que Girbau fabrica desde lavadoras y secadoras de gran capacidad a túneles de lavado y maquinaria de planchado, entre otros.

Mercè Girbau, que accedió a la dirección de la compañía junto a su primo Pere Girbau en 2008, señala también como vía estratégica la potenciación de la innovación para ofrecer soluciones de lavandería sostenible. La firma, que emplea a unas 900 personas, augura que las inversiones rondarán los 7 millones de euros este año entre todos los ámbitos. Ahí se incluyen iniciativas como la plataforma de innovación abierta Girbau Lab, creada en 2018, y avances en digitalización propia y para los clientes.

Haz que tu empresa destaque con el Certificado a la Gestión Excelente

INFORMA **elEconomista.es**



- ✓ **Prestigio**
- ✓ **Confianza**
- ✓ **Liderazgo**
- ✓ **Crecimiento**
- ✓ **Negociación**
- ✓ **Visibilidad**
- ✓ **Solvencia**



Aprovecha ahora el test GRATIS de evaluación <https://excelencia-empresarial.eleconomista.es/>

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

*Atributos empresariales que han mejorado con la obtención del certificado CIEGE, según declaraciones de las más de 250 empresas acreditadas en las 5 ediciones



LAS TRES RUTAS DE AIR NOSTRUM PARA PILOTAR 'VUELOS VERDES'

La aerolínea mira al avión eléctrico, de hidrógeno y los dirigibles en plena polémica sobre vuelos cortos

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

La aerolínea Air Nostrum, que opera vuelos de corta distancia con la franquicia de *Iberia Regional*, tiene claro que precisamente el menor tamaño de los aviones con los que opera, de entre 50 y 100 plazas, es una ventaja en la carrera tecnológica por la descarbonización y los vuelos *cero emisiones*. Precisamente el debate sobre el uso de aviones para rutas de corto radio ha vuelto a resurgir, después de que el pacto entre PSOE y Sumar para gobernar recoja la supresión de parte de esos vuelos, aunque con bastantes excepciones, como los casos de vuelos con las islas o los que conecten con grandes *hubs* aéreos.

Antes de que esa polémica llegará a las negociaciones de investidura, la aerolínea valenciana ya se había lanzado a una estrategia, para aprovechar las ventajas que presentan los aparatos de menor volumen de la denominada aviación regional, que coloca a esta compañía en la pista de despegue para ser pioneros en la revolución tecnológica para descarbonización.

En pleno incremento de los costes del combustible por la coyuntura geopolítica, Air Nostrum ya había optado por reforzarse con aviones turbohélices frente a los reactores, con mayor capacidad y velocidad, pero también con mayores consumos y emisiones contaminantes. Su flota hoy cuenta con cuatro turbohélices ATR 72 más que antes de la pandemia (opera con 11 en total), mientras que ha reducido en cinco sus reactores. Además de reducir costes, ser más sostenibles y tener mayor operabilidad para rutas como las que unen las islas o Melilla, la compañía que dirige Carlos Bertomeu está convencida que los aviones de hélices serán los primeros en volar sin motores alimentados por queroseno.

El abanico

Los socios del grupo valenciano, que acaban de cerrar la operación por la que se integran con la irlandesa CityJet a través de un nuevo grupo bautizado como SARA, han lanzado una agresiva estrategia para no quedarse fuera de las que pueden ser las tecnologías clave para los vuelos verdes del futuro. Para ello, la aerolínea ha apostado por tres rutas muy distintas, con las que busca multi-



Recreación de un vuelo del Airlander 10 sobre la costa de Mallorca. EE

En plena escalada del combustible ha aumentado su flota de turbohélices frente a reactores

plicar sus posibilidades de éxito y reducir riesgos. En los tres casos ha optado por aliarse con otras compañías que llevan años trabajando sobre el terreno. Junto a Volotea ha entrado en el accionariado de la australiana Dovetail Electric Aviation, que está desarrollando y certificando un sistema de propulsión de motores y baterías eléctricas para aviones ya existentes de

pequeño tamaño, que permitan adaptarse a modelos que ya están volando. Su objetivo es lograr homologar su primer aparato de hasta nueve plazas en el año 2025.

Un horizonte en el que se mueve también la segunda de las cartas con las que juega Air Nostrum. La aerolínea española colabora con la estadounidense Universal Hydrogen, que ha realizado los primeros vuelos de prueba con aviones que utilizan pilas de hidrógeno precisamente destinadas a turbohélices como los ATR 72 de Air Nostrum. El objetivo es que el primer servicio comercial con su tecnología pueda arrancar en 2025

La tercera vía que manejan los socios de Air Nostrum es la más sorprendente, ya que supone dejar los aviones para retomar una tecnología que hace déca-

Es socio de firmas de EEUU y Australia para readaptar sus aviones a hidrógeno y baterías eléctricas

das que parecía abandonada para el transporte de personas: los dirigibles. En un contexto en que cada vez se cuestionan más los vuelos a corta distancia por el impacto de sus emisiones de gases con efecto invernadero, esta moderna versión de los *zeplines* puede tener una nueva oportunidad para trayectos cercanos y en los que prime el confort sobre la velocidad.

Una aventura para la que Bertomeu y sus socios, que no hay que olvidar que son también fundadores y accionistas de referencia del operador ferroviario de alta velocidad Iryo, se han aliado con la británica Hybrid Air Vehicles (HAV). El grupo cola-

bora en la mejora del diseño del *Airlander 10*, su primer dirigible híbrido capaz de transportar 100 pasajeros, y ya ha reservado 20 de estas aeronaves para incorporar en el futuro a su flota si se superan todos los obstáculos. De momento, no se prevé que pueda cumplir todos los requisitos legales hasta 2026 y quedan escollos por resolver, como donde podrán despegar y aterrizar estos aparatos al no requerir de aeropuertos.

Hasta que estas tecnologías maduren, Air Nostrum quiere seguir incrementando el peso de los combustibles de aviación sostenible (SAF), en que tras realizar sus primeros vuelos en 2022 prevé utilizar esa energía en el 10% de sus vuelos en 2030. Algo que tampoco está libre de riesgos, por el elevado precio de estos biocombustibles y la todavía escasa producción de esta energía para abastecer a las aerolíneas. Al igual que desde otras compañías, Air Nostrum advierte que para alcanzar los objetivos de descarbonización las administraciones tendrán que mover ficha para aumentar la fabricación de SAF a unos precios razonables.



Avión de prueba de Universal Hydrogen. EE

Empresas & Finanzas

Repsol crece en Argelia con la compra a Edison del 6,5% de Reggane Nord

Este yacimiento de gas natural permitirá reforzar el suministro hacia Europa

Rubén Esteller MADRID.

Repsol refuerza su presencia en Argelia. La compañía española ha cerrado este mes de octubre la compra de un 6,75% de participación adicional en el yacimiento de Reggane Nord mientras que Wintershal se quedará con el otro 4,5% que tenía Edison en una operación que está valorada en más de 100 millones de euros.

La compra, que ha tardado más de un año en cerrarse, se enmarca dentro de la estrategia de la compañía de buscar oportunidades para aumentar su participación en los suministros de gas hacia Europa. De esta manera, el yacimiento de Reggane Nord queda participado de la siguiente forma: Repsol 36%, Sonatrach 40% y Wintershal Dea con un 24%.

El proyecto de Reggane Nord está compuesto por seis campos de gas (Azrafil Sud-Est, Kahlouche, Kahlouche Sud, Tiouliline, Sali y Reggane) y se estima que su producción se extenderá hasta 2041.

Reggane Nord incluye además una planta de procesamiento para el gas extraído desde los seis campos existentes. Para la puesta en marcha de este yacimiento en 2017 se necesitó también construir 209 km de colectores de gas, más de 160 km de carreteras y un ducto de 74 km para conectar Reggane Nord con las instalaciones de exportación del país.

Actualmente, Reggane Nord consta de 19 pozos productivos que producen 2.800 millones de metros cúbicos de gas al año, y que se venden en su totalidad a Sonatrach en base a un contrato a largo plazo.

Repsol cuenta en Argelia con bloques en producción (Tin-Fouye Tabankort, Menzel Ledjmat North, El Merk, Ourhoud, Sureste Illizi y el propio Reggane Nord).



Josu Jon Imaz, consejero delegado de Repsol. EE

El área de Exploración y Producción alcanzó una producción de 600 kbep/d en los primeros nueve meses de 2023, 51 kbep/d superior a la del mismo periodo de 2022 como consecuencia de la conexión de nuevos pozos en los activos no convencionales de Marcellus y Eagle Ford

(Estados Unidos), la adquisición de los activos de Inpex en Eagle Ford (Estados Unidos), una menor actividad de mantenimiento en Perú, la ausencia de paradas por fuerza mayor en Libia, la mayor demanda de gas en Venezuela y la mayor producción en YME (Noruega).

100

MILLONES DE EUROS

Es el montante en el que se valora la operación de desinversión de Edison. La compra de esta participación hace que la petrolera española pueda reforzar su participación en uno de los yacimientos que contribuyen al suministro de gas hacia Europa desde Argelia. Esta misma semana, el presidente de Naturgy, Francisco Reynés, se reunió con el nuevo jefe de Sonatrach para retomar las negociaciones de precios.

Estos incrementos fueron parcialmente compensados por la venta de activos en Chauvin, Duvernay y Montney en Canadá, así como las actividades de mantenimiento llevadas a cabo en Trinidad y Tobago, Brasil e Indonesia así como el declino natural de los campos.

Durante los primeros nueve meses de 2023, la petrolera ha llevado a cabo un pozo exploratorio, Tinamú-1 en Colombia, y un pozo appraisal, Blacktip-2 ST1 en los Estados Unidos, que fueron declarados positivos. Tres pozos exploratorios, Leyenda-1, Kimera-1 y Magnus-1, en Colombia, que se encuentran todavía bajo evaluación.

Al final de los primeros nueve meses de 2023, un pozo appraisal, Sagitario-2 App, en Brasil y un pozo exploratorio, Mollerussa-1, en los Estados Unidos se encontraban en progreso. Pese a todos estos avances, los costes exploratorios durante los primeros nueve meses de 2023 ascendieron a 68 millones, un 74% inferior a los del mismo periodo de 2022.

Enagas ya utiliza el Musel para asegurar el suministro de gas

Está llevando a cabo el mantenimiento de tubo León-Oviedo

Rubén Esteller MADRID.

Enagas ha puesto en marcha este fin de semana una operación para llevar a cabo los trabajos de mantenimiento del gasoducto que une León y Oviedo en su trazado entre los Términos Municipales de Villamanín y Campomanes (Lena). Esta medida implicará la indisponibilidad de transporte entre esas dos posiciones, hasta la madrugada del próximo martes 31 de octubre.

Con esta indisponibilidad, el área de Galicia y Asturias quedará alimentada desde las plantas de regasificación de Mugarodos, El Musel, el gasoducto Burgos-Santander-Asturias y la Co-

300.000

METROS CÚBICOS

Es la capacidad con la que cuenta la planta regasificadora de El Musel

nexión Internacional de Tuy.

Según indicó el gestor técnico del sistema gasista, la demanda en el área noroeste queda plenamente garantizada y la emisión de las plantas de regasificación de Mugarodos y El Musel, así como la conexión internacional de Tuy, ajustarán su funcionamiento a las necesidades de dicha demanda.

Con esta operación, la planta de regasificación de El Musel contribuye por primera vez a garantizar el suministro de gas natural en la zona, tal y como se prevé dentro del plan de emergencia gasista ante cualquier imprevisto que pueda surgir para el abastecimiento.

Primer arbitraje internacional contra la Comisión Europea

La demanda de la petrolera Klesch afecta a Alemania y Dinamarca

Rubén Esteller MADRID.

La Comisión Europea entra en terreno desconocido en sus políticas contra el cambio climático. El Ejecutivo comunitario afronta su primer arbitraje internacional por un

presunto incumplimiento del Tratado de la Carta de la Energía, un acuerdo internacional que se está dando ya pasos para abandonar por los riesgos que puede suponer las políticas de cambio climático, ante el Banco Mundial.

La compañía Klesch Group Holdings, un grupo inversor de materias primas industriales dedicado a la producción de petróleo y metales, ha presentado tres demandas de arbitraje ante el Ciadi. Los pro-

cedimientos que cargan contra Alemania, Dinamarca y el grupo de los 27 invocan este tratado.

En 2021, Klesch anunció el acuerdo con Equinor para la compra del negocio de la primera en Dinamarca. El acuerdo implicaba que Equinor Refining Denmark, compuesta por la refinera y la terminal de Kalundborg, en el noroeste de Zelanda, la terminal de Hedehusene, cerca de Copenhague, así como las infraestructuras y la propiedad in-

dustrial asociadas.

La refinera de Kalundborg se construyó en 1961 y fue adquirida por Equinor en 1986 antes de aumentar considerablemente su capacidad en 1995. La planta puede procesar 107.000 barriles al día de crudo y condensado para gasolina, gasóleo, propano y combustible para calefacción. La capacidad de producción anual es de hasta 5,5 millones de toneladas de productos petrolíferos.

Klesch Group adquirió también a Shell la refinera alemana Heide en 2010.

El grupo inversor cuenta ya con la representación del despacho Meyer Brown.

La reclamación afecta al Ministerio de Economía alemán, así como a la Oficina del Primer Ministro de Dinamarca, el Ministerio de Justicia, el Ministerio de Asuntos Exteriores y el Ministerio de Hacienda.

El juez subasta una casa del exjefe de Fórum Filatélico para saldar su deuda

También se han puesto a la venta dos pisos de Francisco Briones por 1,1 millones

María Juárez MADRID.

La Audiencia Nacional subasta un inmueble en Madrid de Francisco Briones Nieto, expresidente de Fórum Filatélico, en concepto de pago de responsabilidades civiles. La vivienda está ubicada en el barrio de Canillejas, en la calle Moscatellar 27, y parte con un valor de 1,04 millones de euros. La venta de esta finca tiene como objetivo hacer frente al pago de 2,93 millones de euros que la Audiencia impuso a Briones.

La vivienda tiene una superficie de aproximadamente 300 metros cuadrados, entre los dos pisos, garaje y jardín. A pesar de que ya está puesta a la venta, todavía no hay ninguna oferta sobre la mesa, aunque la puja mínima ronda los 52.000 euros. La finca está ahora libre de cargas, aunque en 2007 tuvo un embargo de 76.587 euros a favor de la Comunidad de Madrid como reclamación de un importe pendiente.

Esta finca, sin embargo, no es el único bien propiedad de Briones que ha sido subastado. El pasado mes de marzo la Audiencia puso a la venta dos pisos del empresario



Francisco Briones Nieto, expresidente de Fórum Filatélico. GUILLERMO RODRIGUEZ

ubicados en el barrio La Piovera, con una superficie de 106,4 metros cuadrados y tasados por un valor de 1,1 millones de euros. Además, de dos plazas de garaje que están próximas a la zona.

Ambos pisos estaban a nombre de Coborsa, la sociedad de Briones que fue creada en 1996. Ante esto, la Fiscalía entendió que, con Coborsa, el empresario facturó grandes

cantidades de dinero a Fórum Filatélico por servicios no justificados que, según los documentos incautados, podrían haberse destinado a su propio patrimonio.

Otras subastas

A finales del año pasado también se subastó un trastero en Aravaca por valor de 28.022 euros. Además, las oficinas de Afinsa, situadas en la ca-

lle Lagasca, se tasaron en casi cuatro millones, aunque fueron compradas por algo menos. En concreto, 3,18 millones de euros.

Briones no ha sido el único condenado que ha sufrido esta expropiación de bienes. Por ejemplo, el abogado del Estado y secretario del consejo de Afinsa, Joaquín José Abajo Quintana, vio como subastaban su coche por 5.520 euros. O el caso

del exdirector general, Antonio Merino Zamorano, que sufrió la venta del 50% del chalé en la urbanización Los Porches de las Rozas por 190.281 euros.

Una estafa piramidal

La sentencia del Tribunal Supremo sigue dando de que hablar 16 años después. La estafa de Fórum Filatélico y Afinsa es una de las más grandes en España. El Supremo dictó penas de hasta 11 años de cárcel para 16 acusados, entre ellos a Briones, que también tiene que pagar una multa de 49,7 millones de euros. Todos fueron acusados por un delito de estafa agravada en concurso con insolvencia punible y continuado de falseamiento de cuentas anuales. Además, los acusados

El juez reclama al expresidente del Fórum Filatélico el pago de casi tres millones de euros

fueron juzgados por un delito de blanqueo de capitales. Fórum Filatélico nació en 1979, aunque no fue hasta el 9 de mayo de 2006 cuando colapsó. La policía accedió a las sedes de Fórum y del grupo empresarial Afinsa por orden de la Audiencia Nacional para intervenirlos. En el aire quedó el dinero de unas 270.000 personas que confiaron en los sellos como inversión.

El presidente de Ebro Foods invierte 8,5 millones en la adquisición de acciones

La patrimonial Hercalanz Investing Group cuenta con un 9% del capital

María Juárez MADRID.

El presidente de Ebro Foods, Antonio Hernández Callejas, ha desembolsado 8,5 millones de euros entre 2022 y lo que va de 2023 para reforzarse en el capital de la compañía. Gracias a esta inversión, Hernández se ha hecho con 1,2 millones de acciones en solo un año. Todas estas compras las ha realizado a través de Hercalanz Investing Group –la patrimonial del presidente y de sus hermanos, Félix y Ana María– y que, a cierre de marzo de este año según queda reflejado en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), contaba con un 9% del capital de Ebro Foods, con un valor de mercado de 217,7 millones de euros.

Aunque a lo largo del año pasado el presidente compró muchas acciones, fue en octubre cuando más dinero desembolsó. En concre-

to 3,05 millones por, aproximadamente, 166.800 acciones. Le sigue de cerca enero del año pasado, cuando obtuvo 113.300 acciones por casi dos millones de euros y junio, cuando compró alrededor de 115.900 acciones por 1,3 millones.

Aunque, fue en septiembre cuando logró hacerse con un paquete de acciones mayor –646.800 acciones– por menos de un millón de euros. El último desembolso que ha llevado a cabo Hernández ha sido este mismo mes, cuando el empresario decidió invertir 305.133 euros por 19.622 acciones.

El valor de las acciones ha variado a lo largo del año. De hecho, el pasado viernes cayó casi 1%, hasta situarse en 16,04 euros.

El accionariado

El accionista mayoritario de Ebro Foods, sin embargo, sigue siendo Corporación Financiera Alba, con



Antonio Hernández Callejas, presidente de Ebro Foods. FIRMA

un 14,5%. Le siguen de cerca la Corporación Económica Delta y la sociedad anónima Damm, ambas con un 11,69%. En tercera posición, hasta el momento, con un 10,36% están Alimentos y Aceites S.A. y la Sociedad estatal de participaciones industriales.

Garantías con la banca

Los dueños de Ebro Foods han aprovechado el cobro del dividendo para liberar de nuevo garantías con sus bancos acreedores. Tanto los Hernández Callejas como los Hernández Rodríguez han relajado las prendas con la banca vinculadas a sus participaciones en la compañía de alimentación, de la que se erigen, en conjunto, en sus mayores accionistas con un 16,96%.

Hercalanz Investig Group ha liberado la prenda de 605.604 acciones/derechos de voto de Ebro Foods que se encontraban pignoradas en garantía de las operaciones de crédito suscritas en el marco de sus operaciones corporativas. A los precios actuales, este paquete tiene un valor de 9,52 millones de euros.

Con ello, Hercalanz ha disminuido hasta 528.000 el número de sus acciones/derechos de voto pignoradas, representativas del 0,3432% del capital de la firma (8,3 millones de euros a principios de octubre).

Empresas & Finanzas

La paz entre Florentino Pérez y Benetton en Abertis ya da sus frutos

Análisis



Javier Mesones

Jefe de Redacción de Empresas & Finanzas

ACS y Mundys, antigua Atlantia, han cumplido este año un lustro como socios capitalistas y estratégicos de Abertis, la mayor concesionaria de autopistas del mundo que compraron a través de una opa (oferta pública de adquisición) conjunta por un precio de casi 18.200 millones de euros. Un matrimonio que comenzó con no pocas dudas por la idiosincrasia de los contrayentes, acostumbrados ambos a dominar sus relaciones. Tanto ACS como Atlantia intentaron en 2017 comprar individualmente el operador español, entonces con Critería como accionista de referencia. Sin embargo, las consecuencias financieras en un caso, y las trabas burocráticas en otro, propiciaron un entendimiento que se plasmó en un pacto de accionistas por el que el grupo presidido por Florentino Pérez renunciaba a la consolidación y cedía, a priori, a la italiana, controlada por la familia Benetton a través de Edizione, un mayor poder en la línea de decisión de Abertis, con más asientos en el consejo de administración y el derecho a elegir a los principales directivos (consejero delegado y director financiero).

La convivencia en los tres primeros años transcurrió sin grandes discusiones públicas, aunque de puertas para adentro las pretensiones de mando de ambos grupos, en medio además de una grave crisis reputacional, y económica, de Atlantia por el derrumbamiento del puente de Génova, generaron no pocos enfrentamientos, provocando que Abertis perdiera oportunidades de crecimiento en plena contracción de su negocio por la finalización de varias concesiones de relieve en España. Marcelino Fernández Verdes, mano derecha en aquellos tiempos de Pérez, quien le llegó a designar en una entrevista en televisión como su sucesor en ACS, ocupaba la presidencia no ejecutiva, pero la realidad es que su ascendencia era mayúscula en el día a día de la empresa.

Cuando sellaron su alianza en 2018, escenificada en un acto público protagonizado por Florentino Pérez, Marcelino Fernández Verdes y el entonces consejero delegado de Atlantia, Giovanni Castellucci, el también presidente del Real Madrid exaltó que sería "para toda la vida".



Florentino Pérez, presidente de ACS.

El acuerdo de accionistas fijaba un periodo inicial de 10 años, si bien a los cinco, es decir, en el presente curso, ambos podían instar la ruptura si cualquier de las partes acreditaba cinco situaciones de bloqueo que no hubieran sido resueltas. Aquella tensa calma de los primeros años viró en tormenta en 2021, cuando ACS admitió negociaciones con Brookfield y GIP para adquirir a Atlantia su negocio de autopistas, instrumentado en la italiana Austostrate y en su participación en Abertis. Los Benetton, que años antes se habían topado con las reticencias del Gobierno español a su opa sobre Abertis, se opusieron frontalmente y encontraron en Blackstone el aliado para impedir el asalto de Pérez y los fondos que, de hecho, ni siquiera llegaron a presentar una oferta.

El amago de ACS generó un profundo enfado en el presidente de Edizione, Alessandro Be-



Alessandro Benetton, presidente de Edizione.

netton y su familia, hasta el punto de que su asociación en Abertis se puso más en duda que nunca. Pérez y el empresario italiano hablaron. El también presidente del Real Madrid rectificó en su intención y la tormenta amainó. En todo caso, la ecuación en el poder de la concesionaria española suscrita en 2018 aún generaba asperezas. En abril de 2021 Fernández Verdes dejaba de ser consejero delegado de ACS, manteniéndose aún como presidente de Abertis. Tras un año vacante, Juan Santamaría fue designado, en mayo de 2022, como número dos de Florentino Pérez. Desde esta posición, el nuevo *delfín* inició entonces un proceso de regeneración en las relaciones con la firma transalpina en aras de dar el impulso que Abertis necesita para seguir creciendo. A finales del año pasado los socios ya deslizaron un mayor entendimiento cuando aprobaron liberar 1.000

millones de euros para promover su expansión. La salida de Fernández Verdes de Abertis la pasada primavera y el nombramiento como presidente de Santamaría supuso el punto de inflexión definitivo para abrir una nueva etapa que se consumó en julio cuando oficializaron una modificación del pacto de accionistas y el compromiso mutuo de inyectar capital en Abertis para afrontar adquisiciones.

Nuevo director financiero

El renovado acuerdo, pendiente de ratificación en junta, modifica, en primer lugar, las participaciones en Abertis. Mundys, el nuevo nombre con el que los Benetton y Blackstone rebautizaron a Atlantia en marzo, y ACS equipararán al 50% sus posiciones (hasta ahora la italiana tenía el 50% más una acción y la española el 50% menos una acción -incluye el 20% de su filial alemana Hochtief-). Seguirá, eso sí, consolidando la italiana. Asimismo, cambia el esquema de gobernanza. Nombrarán a 12 miembros del consejo a partes iguales, frente a cinco que elegía Mundys y cuatro ACS, y equilibran el reparto de los primeros ejecutivos. Mundys seguirá nombrando al CEO, actualmente desempeñado por José Aljaro y al secretario del consejo, mientras que ACS mantiene el derecho a designar al presidente -Santamaría- y añade el del director financiero. No en vano, lo ha ejercido este mes y ha relevado al italiano André Rogowski, de la confianza de Mundys, por Martín D'Uva, exdirectivo del grupo español.

Sellan sus primeras sinergias, reparten su poder e inyectan capital

Sobre el nuevo marco, Abertis al fin ha logrado las primeras sinergias que ambicionaba con sus accionistas, al sellar recientemente la compra del 56,8% de la autopista de peaje SH-288 de Texas (Estados Unidos), propiedad hasta ahora de ACS. Pagará 1.447 millones de euros. Asimismo, ha logrado este mes ha resultado ganador en la privatización de cuatro autopistas de peaje en Puerto Rico con una oferta de 2.700 millones. Para financiar estas operaciones, ACS y Mundys han acordado aportar 1.300 millones de euros a Abertis a través de una ampliación de capital. Una muestra del compromiso suscrito con el que los socios buscan evitar que la concesionaria se endeude más y proteger así su grado de inversión. Con estos proyectos, Abertis crecerá y potenciará las condiciones para, en el futuro, mejorar los dividendos que reparte a sus accionistas.

LaFinca Ventures Camp selecciona a cinco 'startups'

Se trata de Alcubo, Calmavity, AutoSpecial, Jubenial y Fiva

elEconomista.es MADRID.

LaFinca Ventures Camp, la incubadora de *startups* de base tecnológica lanzada por LaFinca Grupo, ha cerrado con éxito su primera edición con cinco nuevos proyectos

orientados a actividades inmobiliarias, automoción, eficiencia energética o psicología.

El programa, que comenzó en marzo pasado, atrajo la atención de más de 500 emprendedores. De esos 500, ocho proyectos fueron seleccionados para participar en un programa de incubación de cuatro meses y cinco de ellos han completado el programa satisfactoriamente.

LaFinca Ventures Camp, en línea con su misión de respaldar y aco-

lerar la innovación tecnológica, proporciona a los emprendedores recursos tecnológicos, de marketing, legales y orientación semanal para validar sus ideas de mercado en el menor tiempo posible.

Los cinco proyectos que han emergido de este programa son: Alcubo, una nueva plataforma que conecta inversores con oportunidades inmobiliarias *out of market* donde además de los inversores, los que se aprovechan de estas ope-

raciones son los jóvenes; Calmavity, una aplicación de psicología en línea que permite a los usuarios acceder a consultas a precios competitivos, promoviendo el acceso a la atención de salud mental; AutoSpecial, que proporciona garantía en la compra de vehículos de segunda mano, proporcionando confianza a los compradores en este mercado; Jubenial, que ofrece una solución de vivienda inversa a un precio justo, brindando opcio-

nes para la jubilación y la inversión inmobiliaria; y Fiva, un comparador de ahorro energético basado en la interpretación de texto OCR, ayudando a los usuarios a reducir sus costes de energía.

La segunda edición de LaFinca Ventures Camp está programada para comenzar el próximo mes de octubre y ya cuenta con una lista de espera de emprendedores ansiosos por presentar sus proyectos innovadores.

Bolsa & Inversión

El beneficio previsto de las grandes petroleras crece un 7,5% desde junio

Las europeas deberán reorientar su negocio o su domicilio si quieren cerrar la brecha de valoración

Las últimas fusiones consolidan la producción a futuro de las firmas de EEUU frente a las europeas

Victor Blanco Moro MADRID.

Las operaciones corporativas en el sector petrolero que se han producido durante el mes de octubre dejan varias lecturas sobre las perspectivas que manejan las grandes firmas del sector para el futuro del oro negro. El incremento de los precios que se ha producido desde mínimos del año, en junio, ha generado un rally del 23% para el barril *Brent*, y con él, un repunte del 7,5% de las previsiones de beneficio para las 25 petroleras integradas más grandes de la bolsa. Los titanes americanos han salido de compras, lo que confirma que siguen viendo valor en el crudo a largo plazo.

Tanto Exxon con la compra de Pioneer, como Chevron con la de Hess, han optado por comprar compañías que no se encuentran entre las más baratas por valoración, con múltiplos del beneficio previsto para 2024 de 16 veces, en el caso de Hess Corp, y de más de 10 veces para Pioneer, cifras que contrastan con las 7 veces, de media, a las que cotizan las petroleras integradas más grandes del Viejo Continente.

El petróleo tiene futuro

Estas dos operaciones ayudan a entender qué perspectivas manejan los grandes ejecutivos de las firmas compradoras para el futuro del petróleo a largo plazo, además de dejar en evidencia que las diferencias de valoración que existen entre las empresas estadounidenses y las europeas están justificadas para los mercados: si las europeas cotizan con múltiplos tan bajos es por algo.

La estrategia que han seguido estas últimas se está poniendo en duda en las últimas semanas por parte de los analistas, que incluso llegan a considerar que debe producirse un cambio radical en la hoja de ruta que han decidido seguir firmas como Shell o TotalEnergies, empresas que

se están quedando atrás frente a las firmas americanas de la industria. Si estas compañías quieren cerrar la brecha en valoración que se ha abierto frente a las petroleras americanas, tendrán que reaccionar.

En septiembre, la Agencia Internacional de la Energía (IEA) publicó un informe en el que, por primera vez, pronosticaban que la demanda de petróleo alcanzará su punto máximo antes del año 2030, y a partir de ese punto comenzará un proceso de desaceleración en el crecimiento del consumo, debido al auge de las energías renovables y a la difusión del coche eléctrico. Sin embargo, esto no quiere decir que el petróleo haya muerto, ya que su consumo no desaparecerá.

Con esto en mente, las grandes petroleras han querido asegurarse la

Las firmas de EEUU están invirtiendo para asegurar su producción de crudo a largo plazo

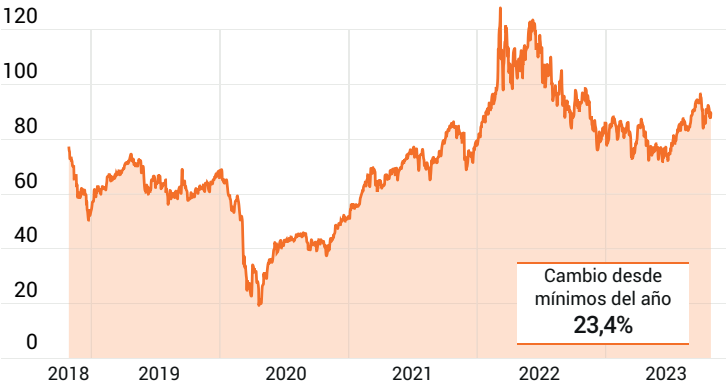
producción de petróleo para el largo plazo, comprando firmas que tienen pozos en algunas regiones ricas en reservas, como la cuenca Pérmica o Guyana, el país vecino de Venezuela. Por el contrario, las europeas llevan años manteniendo planas, en el mejor de los casos, sus inversiones en producción futura.

Cómo cerrar la brecha

El diferencial de valoración entre las firmas europeas y las americanas se explica, según Citi, sobre todo por “el mercado en el que están listadas”, con las firmas europeas establecidas en un mercado “con un

El barril sube un 23,4% desde mínimos

Evolución del barril Brent (dólares)



Las petroleras europeas cotizan con descuento frente a las de EEUU

Empresa	País	Capitalización (mill. €)	Previsión beneficio 2024 actual (mill. €)	Cambio previsión de beneficio desde junio hasta ahora (%)	PER 2024 (veces)
Exxon Mobil	EEUU	426.410	43.263	40,8	11,17
Chevron	EEUU	291.247	30.831	1,5	10,18
Shell	UK	219.772	30.178	0,2	8,03
PetroChina	China	178.561	20.862	-12,1	8,33
TotalEnergies	Francia	162.615	23.580	-1,4	6,75
ConocoPhillips	EEUU	141.675	13.005	33,4	11,52
BP	UK	112.305	16.172	1,1	6,83
Equinor	Noruega	100.808	11.841	28,6	8,32
Petroleo Brasileiro	Brasil	97.652	21.099	-12,6	4,60
CNOOC	China	83.641	19.032	16,3	4,30
China Petroleum	China	85.875	11.326	1,3	8,15
Adnoc	Abu Dhabi	66.030	4.509	2,6	15,80
Hess Corp	EEUU	47.051	3.836	30,7	16,38
Suncor Energy	EEUU	42.514	6.176	13,5	7,35
Cenovus Energy	EEUU	37.157	5.431	-18,5	8,54
Imperial Oil	Canadá	34.373	3.785	15,5	8,46
PTT Public	Tailandia	26.394	3.474	86,2	9,30
Aker BP	Noruega	17.669	2.513	29,4	7,48
Indian Oil	India	14.749	2.921	89,5	5,63
KazMunayGaz	Kazajistan	14.812	-	-	5,26
OMV	Austria	14.116	2.833	15,3	4,96
APA	EEUU	12.420	1.980	-34,0	6,44
Repsol	España	19.245	3.887	8,7	5,08
Galp Energia	Portugal	11.673	996	-28,1	11,13
Coterra Energy	EEUU	21.081	2.198	25,1	9,89

Datos agregados de las petroleras

Beneficio total previsto hoy	Beneficio total previsto hoy	PER medio 2024 firmas EEUU	PER medio 2024 firmas Europa
285.729	285.729	10,18 veces	7,32 veces

Fuente: Bloomberg y FactSet.

elEconomista.es

coste de capital más alto ya que los inversores europeos no quieren petróleo y gas, y además han invertido entre un 20% y un 40% de su capital en la transición energética, que ha perdido valor en los últimos dos años”, avisa el banco.

Para resolver esto, el banco tiene propuestas: “Una estrategia es darle credibilidad a su transición, enfocándose en áreas que parecen más rentables, como la bioenergía, la recarga de vehículos, o la descarbonización del hidrógeno de la industria”, señala Citi. Otra opción, “menos atractiva”, es “retirarse casi por completo de la transición”, indican.

También consideran la opción de compras en el mercado, pero en este caso “las valoraciones que hay no permiten hacer operaciones tan ren-

Citi: “Que las firmas europeas se vayan a EEUU les liberará del inversor con aversión al crudo”

tables como las que han hecho las estadounidenses”, además de que “no tendrán el apoyo de los accionistas, ya que muchos fondos europeos tienen políticas de exclusión de petróleo de esquisto”, señalan.

Por último, les queda la opción de marcharse de Europa hacia EEUU: “Si estamos en lo cierto, y dos tercios del descuento es simplemente por su mercado de origen, tiene sentido explorar relocalizarse en EEUU. Tener una divisa mejor valorada les dará más munición para posibles operaciones corporativas, y les liberará de los inversores europeos y de su aversión a la industria del crudo”, explican.



Bolsa & Inversión

Las primarias de Venezuela hacen que su petróleo vuelva al mercado

La subida del crudo y la anulación de las sanciones hacen rentable su extracción

Carlos Asensio MADRID.

La industria de hidrocarburos en Venezuela es como el Imperio Romano: tuvo su auge y ahora está en caída. Pero a diferencia de lo que relata el historiador Edward Gibbon con el último emperador Rómulo Augústulo, el país sudamericano cuenta con lo necesario para volver a explotar una de las mayores reservas de crudo del mundo.

El país parece que está dando pequeños pasos para volver a garantizar el Estado de Derecho. Fruto de un acuerdo firmado el pasado 17 de octubre por Nicolás Maduro y la oposición en Barbados, bajo la mediación de Washington, se celebraron (el domingo, 22 de octubre) unas elecciones primarias en la oposición, en las que salió elegida candidata por la coalición Partido Socialista Unido de Venezuela (PSUV), María Corina Machado. Ella será la que compita contra el bolivariano Nicolás Maduro en los comicios presidenciales que están fijados, *sine día*, para el segundo semestre del próximo año 2024.

En dicho acuerdo ambos firmantes acordaron que las elecciones presidenciales se celebren bajo la observación internacional, para que el resultado sea lo más garantista posible. Como incentivo para que esto sucediese, Biden levantó las restricciones al sector petrolero de Venezuela el año pasado.

Tras la firma de dicho documento por ambas partes, el Tesoro de Estados Unidos emitió una licencia de seis meses para que Venezuela pueda producir, vender y exportar crudo y gas a cualquier país y operar en dólares. Esto es un gran alivio para la maltrecha economía venezolana que cerró 2023 con una inflación del 230% y un crecimiento del PIB en torno al 1,5%.



El presidente de Estados Unidos, Joe Biden, junto al presidente de Venezuela, Nicolás Maduro. ALAMY

María Corina Machado ganó los comicios por amplia mayoría

María Corina Machado (56 años) fue la gran ganadora de la primaria opositora en Venezuela por una amplia mayoría del 92,56% del total de votos escrutados (1.473.105 votos). Es una ingeniera industrial especializada en finanzas por el Instituto de Estudios Superiores de Administración. También cursó estudios dentro del programa de líderes mundiales en políticas públicas

de la Universidad de Yale. Su incursión en la vida política del país sudamericano fue hace 23 años, aunque sus primeras apariciones públicas tardaron dos años. En 2002 cofundó la organización no gubernamental Súmate, cuya función era velar por la transparencia electoral y la participación ciudadana. Desde el inicio mantuvo su posición antichavista.

El exministro de Petróleo y Minería de Venezuela, entre los años 2002 y 2013, Rafael Ramírez, aseguró que a través del Estado de Derecho, ganando gobernanza y legitimidad, “el país podrá volver a gobernar con éxito su actividad petrolera y sus recursos nacionales” con un plan nacional de recuperación. “Esto ayudará a aliviar la crisis humanitaria”, dijo.

Según los últimos datos de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), las exportaciones de petróleo de Venezuela cayeron en 2022 debido al deterioro de la infraestructura y las sanciones de Estados Unidos. A es-

to se suma una creciente competencia en sus mercados periféricos, pese a la ayuda que recibieron de Irán.

La empresa estatal Petróleos de Venezuela (PDVSA) y sus filiales exportaron unos 616.540 barriles al día de crudo y productos refinados el año pasado. Esto supone una caída del 2,5% desde 2021 y se sitúa ligeramente por debajo de las cifras de 2020. El país llegó a extraer 3,2 millones de barriles por día hace 13 años.

A pesar de esa caída, el aumento de los precios del petróleo, que llegó a los 100 dólares el barril entre febrero y agosto por la guerra de Ucrania y actualmente roza los 89 dólares, fue lo que les ayudó a crecer el año pasado ese 1,5%.

El país cuenta con una decena de pozos, pero con una infraestructura que está obsoleta y degradada y que las sanciones no le permitían renovar y esto hacía que no saliese rentable la extracción de petróleo. Pero hoy las circunstancias son otras, los precios tan altos y el fin de las sanciones impuestas por Estados Unidos (durante seis meses) son la oportunidad que el país necesitaba para re-

Repsol y Eni tienen autorización para exportar gas a Europa y explotar condensados

montar y volver a hacer rentable la extracción.

El país ya aprovechó el tirón que le dan las sanciones a Rusia. A mediados del mes de mayo, el gobierno de Maduro emitió una licencia a la española Repsol y la italiana Eni para explotar condensados y exportar gas a Europa. Desde inicios de año, Repsol importó tres millones de barriles, la mayor parte de ellos hacia Bilbao.

Aún así, las garantías de que el levantamiento de las sanciones siga vigente tras las elecciones no están claras, Maduro ya ha impugnado los resultados de las primarias.

Nicolás Maduro dice que los resultados son “un fraude”

C. A. MADRID.

El actual presidente de Venezuela, Nicolás Maduro, tachó de “fraude” los resultados de las elecciones primarias presidenciales de las que María Corina Machado salió elegida como candidata de la oposición.

La mujer del mandatario, Cilia Flores, recalcó que “el fraude es un delito” y dijo que los responsables del mismo “deben ser investigados por las autoridades”.

El miembro de la Comisión Permanente de Contraloría de la Asamblea Nacional, José Brito, a quien la oposición lo enmarca como “aliado del chavismo”, exigió la investigación contra la Comisión Nacional de Primarias (CNdP) y Súmate, una organización con capacidad técnica para facilitar los procesos de participación ciudadana.

De hecho, elevó un recurso contencioso ante la Sala Electoral del Tribunal Supremo de Justicia ve-

nezolano para que se revisen esas supuestas irregularidades de las primarias, reiterando que el proceso “fue secuestrado por un grupito”.

Por su parte, el presidente de la Asamblea Nacional, Jorjue Rodríguez, calificó de “estafadores” a la CNdP y, en concreto, a Súmate. El mandatario, que fue el encargado de negociar con la oposición este proceso, aseguró que lo ocurrido el pasado domingo “no fue una elección”, sino que fue “una pillería cu-

ya única intención era la de hacer “zozobrar” el país y llevarlo a la “inquietud y la búsqueda de más sanciones económicas” por parte de Estados Unidos.

Pero el presidente de la Asamblea fue más allá e incluso calificó de “ladrón” y “bárbaro” a Jesús María Casal, principal representante de la CNdP y, a su criterio, éste cometió un delito.

Rodríguez se empecinó en que este proceso de primarias no fue

otra cosa que una “autoproclamación”, tal y como sucedió con el diputado Juan Guaidó en 2019, cuando se denominó a sí mismo “presidente encargado” de Venezuela bajo el beneplácito del presidente Donald Trump.

Machado se defendió, asegurando que no hubo otras elecciones en Venezuela “con el escrutinio tan cuidado”. Apelará a la comisión del acuerdo de Barbados para verificar nuevamente los resultados.

Renta variable

Las grandes bolsas sufren desde máximos

Las principales bolsas mundiales no levantan cabeza, acumulando caídas muy bruscas desde que en verano alcanzasen máximos del año. Tanto es así, que en algunos casos como en Europa, EEUU o Asia se sitúan en negativo si miramos la evolución de los últimos cuatro meses. El sentimiento en el mercado no es nada positivo,

los catalizadores principales que están hundiendo a los índices son las dudas sobre las decisiones de los bancos centrales, los resultados empresariales y la guerra de Israel. Todo ello está haciendo incrementar la volatilidad, alcanzando el Vix niveles de 21, no vistos desde la crisis de los bancos regionales.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Amundi Fds US Pioneer A EUR C	3,72	15,39
Amundi IS S&P 500 ESG Index AE Acc	5,5	15,01
Vontobel mtx Sust EmMkts Ldrs H EUR	8,32	26,73
DPAM B Equities Eur Sust B € Cap	-0,57	11,08

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. [elEconomista.es](#)

Bolsas

ÍNDICES	VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2023 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)
Ibex 35	-1,23	12,59	9,61	5,15
Cac40	-0,31	8,83	11,36	3,51
Dax Xetra	-0,75	11,17	10,35	3,74
Dow Jones	-1,63	1,73	17,83	2,18
CSI 300	1,48	0,59	11,87	2,74
Bovespa	1,41	0,10	8,40	6,65
Nikkei 225	-0,86	14,34	17,84	1,99

Renta fija

El bono de EEUU sigue pegado al 5%

Una semana más, la rentabilidad del bono a 10 años americano llegó a tocar la barrera del 5%. Al día siguiente, esta referencia cayó hasta el 4,80% para dos días después coquetear con el 4,98%. Estos movimientos tan bruscos seprodujeron en una semana de que la Fed se reunirá y en un momento en el que el BCE decidió no subir

las tasas de referencia desde que llevara a cabo la primera hace 15 meses. El conflicto en Israel y la posible entrada de EEUU en el conflicto son algunas de las razones por las que estos activos de deuda se muestran tan volátiles. A esto hay que añadirle la fortaleza que han demostrado las cifras preliminares de los PMI de EEUU.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Mutufondo A FI	4,75	2,75
Fidelity Euro Short Term Bond A-Acc-EUR	2,38	3,43
MS INVF Euro Strategic Bond A	0,69	6,25
T. Rowe Price Glb Aggt Bd Q EUR	-6,71	4,45

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. [elEconomista.es](#)

Renta Fija

PAÍSES	LETRA A 6 MESES (%)	BONO A 2 AÑOS (%)	BONO A 10 AÑOS (%)	BONO A 30 AÑOS (%)
España	-	3,51	3,93	4,60
Alemania	3,73	3,04	2,83	3,12
Reino Unido	5,43	4,78	4,54	5,03
EEUU	5,54	5,04	4,87	5,04
Japón	-0,17	0,09	0,88	1,85
Brasil	-	10,65	11,47	-

Materias primas

El oro sube un 7% en el mes de octubre

El oro se ha revalorizado durante las últimas semanas, manteniéndose cerca de su nivel más alto que alcanzó el 16 de mayo. Este incremento se debe en gran medida a las preocupaciones geopolíticas en Oriente Medio, en particular, la escalada del conflicto entre Israel y Hamas. A pesar de un aumento en los ren-

dimientos de los bonos del Tesoro de Estados Unidos y cierto interés en la compra del dólar estadounidense, el oro, como un activo de refugio, ha continuado atrayendo inversores. Tras las subidas vistas en las últimas semanas, acumula una rentabilidad superior al 7% en lo que llevamos de mes.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Carmignac Pf Climate Transiti A EUR Acc	-5,03	13,42
Guinness Sustainable Energy C EUR Acc	-16,89	21,02
Threadneedle (Lux) Enhanced Cmdts AEH	-6,43	12,53
Ofi Invest Precious Metals R	-3,66	19,19

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. [elEconomista.es](#)

Materias Primas

FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent	88,86	-3,58	-8,35
Petróleo WTI	84,03	-5,32	-5,67
Oro	1.987,20	0,96	19,42
Cobre	364,80	2,39	3,65
Níquel	17.889,00	-2,46	-20,74
Aluminio	2.192,25	1,10	-6,16
Cacao	480,50	-3,03	-29,57
Trigo	1.298,75	-0,27	-6,04

Gestión alternativa

Ackman gana 200 millones con renta fija

El gestor de fondos de cobertura Bill Ackman, conocido por su firma Pershing Square Capital Management, ha obtenido una ganancia de alrededor de 200 millones de dólares de su apuesta en contra de la deuda del Tesoro de EEUU a 30 años. Esta inversión se realizó a través de opciones, lo que le permitió benefi-

ciarse de una caída en los precios de los bonos sin la necesidad de venderlos. Sus ganancias contribuyeron a un rendimiento del 11,6% para su fondo principal. Cabe destacar que Ackman había obtenido 2 mil millones de dólares de ganancias el año anterior a partir de otra apuesta en el mercado de renta fija.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Renta 4 Pegasus R FI	6,7	5,15
Threadneedle (Lux) Credit Opps 1E	1,52	3,27
Candriam Bds Crdt Opps N EUR Cap	4,98	2,97
Dunas Valor Prudente I FI	4,26	0,62

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. [elEconomista.es](#)



Divisas Actualidad y perspectivas para los próximos trimestres

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		MAR/23	JUN/23	2024	2025
Euro-Dólar  	1,06	1,12	1,06	1,07	1,12
Euro-Libra  	0,87	0,83	0,85	0,87	0,88
Euro-Yen  	158,47	129,50	136,00	156,00	151,00

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		MAR/23	JUN/23	2024	2025
Euro-Franco Suizo  	0,96	1,08	1,10	0,98	0,97
Libra-Dólar  	1,15	1,23	1,25	1,23	1,28
Dólar-Yen  	149,66	115,00	129,00	145,00	133,00

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		MAR/23	JUN/23	2024	2025
Dólar-Yuan  	7,32	6,38	6,66	7,25	6,93
Dólar-Real Brasileño  	4,95	5,30	5,48	5,25	5,03
Dólar-Franco Suizo  	0,90	0,93	0,97	0,91	0,89

Bolsa & Inversión **Parrillas**

Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2023 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.÷DIV 2023 (%)	PER 2023*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
⬆️ Acciona	115,90	0,09	-35,61	-32,58	12.225	4,08	12,56	176,77	🟢
⬇️ Acciona Energía	24,96	-0,64	-35,80	-30,94	7.403	2,21	15,55	34,28	🟢
⬆️ Acerinox	9,03	1,21	3,55	-2,27	4.858	6,65	5,71	13,27	🟢
⬆️ ACS	32,75	0,74	29,86	22,34	13.956	6,29	14,87	33,22	🟡
⬇️ Aena	132,60	-2,00	18,23	13,04	25.430	5,46	14,31	161,63	🟡
⬇️ Amadeus	52,80	-2,29	0,76	8,75	43.701	2,12	22,30	70,80	🟡
⬆️ ArcelorMittal	21,03	0,55	-10,07	-14,50	2.951	2,08	4,52	31,43	🟢
⬆️ Banco Sabadell	1,10	6,01	39,20	25,23	53.523	8,25	5,33	1,53	🟢
⬆️ Banco Santander	3,51	1,44	32,54	25,28	112.062	5,50	5,60	4,86	🟢
⬆️ Bankinter	6,06	0,93	-2,29	-3,25	9.794	8,03	6,34	8,04	🟢
⬆️ BBVA	7,46	0,43	42,92	32,45	115.152	7,92	5,98	9,28	🟢
⬆️ CaixaBank	3,72	2,40	4,12	1,28	59.581	9,22	6,38	5,04	🟢
⬇️ Cellnex	26,26	-2,52	-16,22	-15,03	40.864	0,22	-	43,76	🟢
⬇️ Enagás	15,91	-1,33	0,82	2,45	7.286	10,93	13,73	16,79	🔴
⬇️ Endesa	17,87	-0,42	12,92	1,33	20.051	5,98	11,80	22,52	🟢
⬇️ Ferrovial	27,35	-0,94	14,05	11,77	26.063	2,72	66,22	31,55	🟡
⬆️ Fluidra	16,83	4,40	24,12	15,91	14.530	3,32	17,37	20,34	🟡
⬇️ Grifols	10,03	-0,25	15,34	-6,87	12.331	0,00	20,02	18,58	🟢
⬇️ Iberdrola	10,53	-0,05	3,89	-3,66	115.598	4,94	14,26	12,45	🟢
⬇️ Inditex	33,40	-2,05	42,35	34,41	106.344	4,35	19,86	38,43	🟢
⬇️ Indra	13,22	-0,90	50,31	24,13	3.437	2,12	11,32	15,68	🟢
⬇️ Inm. Colonial	5,00	-0,38	-3,20	-16,09	5.510	5,12	16,22	6,78	🟢
⬆️ IAG	1,65	2,27	20,82	18,34	16.770	0,00	4,13	2,52	🟢
⬆️ Logista	22,92	-0,87	14,60	-2,88	2.036	7,48	10,50	29,84	🟢
⬆️ Mapfre	1,95	0,41	17,45	7,85	3.091	7,48	8,03	2,26	🟡
⬇️ Meliá Hotels	5,19	-1,24	14,92	13,37	3.106	0,21	11,66	7,08	🟡
⬆️ Merlin Prop.	7,58	0,73	-9,55	-13,68	5.131	5,84	12,71	9,97	🟢
⬆️ Naturgy	26,50	-0,97	5,08	9,01	26.317	5,28	13,55	25,05	🔴
⬇️ Redeia	14,93	-1,48	-4,93	-8,18	12.777	6,70	12,18	16,65	🔴
⬇️ Repsol	14,24	-1,49	7,96	-4,14	72.763	5,09	4,12	17,89	🟢
⬆️ Rovi	49,34	0,08	9,50	36,83	3.573	2,13	21,10	61,16	🟢
⬆️ Sacyr	2,66	0,30	9,83	2,23	3.480	4,89	9,67	3,80	🟢
⬆️ Solaria	13,96	1,60	-9,68	-18,49	4.080	0,00	17,55	18,94	🟢
⬇️ Telefónica	3,56	-0,42	7,39	5,14	36.919	8,43	10,88	4,11	🟡
⬆️ Unicaja	1,01	2,60	5,38	-2,23	7.367	6,65	7,15	1,39	🟢

Ibex 35



Otros índices

	CIERRE	CAMBIO DIARIO%	CAMBIO 2023 %
Madrid	888,90	-0,52	8,37
París Cac 40	6.795,38	-1,36	4,97
Fráncfort Dax 40	14.687,41	-0,30	5,49
EuroStoxx 50	4.014,36	-0,87	5,82
Stoxx 50	3.783,73	-1,33	3,61
Londres Ftse 100	7.291,28	-0,86	-2,15
Nueva York Dow Jones*	32.628,66	-0,47	-1,56
Nasdaq 100*	14.272,18	1,15	30,46
Standard and Poor's 500*	4.143,23	0,15	7,91

Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Banco Santander	186.533.300	120.006.900
BBVA	85.679.660	95.231.240
CaixaBank	76.047.140	36.417.810
Inditex	70.311.390	103.491.200
Iberdrola	64.000.540	123.388.400
Banco Sabadell	54.913.880	22.967.220

Los mejores

	VAR. %
Amper	6,13
Nyesa	4,35
Pescanova	3,75
Banco Sabadell	3,58
GAM	3,23
Pharma Mar	3,20

Los peores

	VAR. %
Nueva Exp. Textil	-6,82
Nicolás Correa	-5,17
Lingotes Especiales	-4,48
Naturhouse	-3,66
Berkeley	-3,35
Airtificial	-2,87

Los mejores de 2023

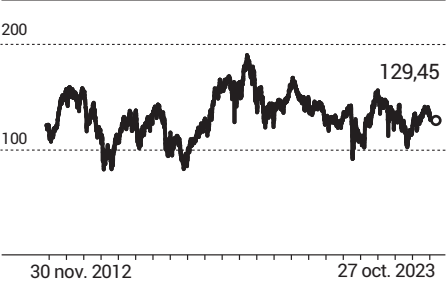
	CAMBIO 2023 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSA€*	VOLUMEN SESIÓN*	PER 2023*	PER 2024*	PAY OUT*	DEUDA/ EBITDA*
1 Tubos Reunidos	151,63	1,07	0,22	108	391	4,76	-	0,00	-
2 Airtificial	121,50	0,18	0,05	158	378	-	-	-	31,89
3 Applus+	54,64	10,01	5,29	1.280	994	10,93	10,01	41,93	3,44
4 Audax Renovables	47,83	1,45	0,73	488	160	29,16	14,77	-	8,68
5 Amrest	46,63	6,83	3,76	1.339	1	19,06	13,86	0,00	-

Eco10

CONVULSION STOXX CUSTOMIZED*	129,45 CIERRE	⬇️ -0,68 VAR. PTS.	⬇️ -0,52% VAR.	11,00% VAR. 2023
------------------------------------	------------------	-----------------------	-------------------	---------------------

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

Puntos



Eco30

CONVULSION STOXX CUSTOMIZED*	2.164,62 CIERRE	⬇️ -0,20 VAR. PTS.	⬇️ -0,01% VAR.	4,99% VAR. 2023
------------------------------------	--------------------	-----------------------	-------------------	--------------------

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

Puntos



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 2023 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.÷DIV 2023 (%)	PER 2023*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
⬇️ Adolfo Domínguez	5,10	2,00	34,21	26,55	6	-	39,23	-	-
⬇️ Aedas Homes	15,30	0,53	22,45	18,36	57	13,50	6,63	22,33	🟢
⬇️ Airbus	125,44	-0,68	18,23	12,93	77	1,63	22,21	150,54	🟢
⬇️ Airtificial	0,12	-2,87	96,19	121,50	378	-	-	-	-
⬇️ Alantra Partners	8,98	-1,10	-22,59	-25,48	19	-	-	-	-
⬇️ Almirall	8,65	-1,03	-6,49	-4,31	3.397	1,72	41,59	11,52	🟢
⬆️ Amper	0,10	6,13	-30,95	-31,50	78	-	-	0,16	🟢
➡️ Amrest	6,10	0,00	60,53	46,63	1	-	19,06	8,46	🟢
⬆️ Applus+	9,92	0,20	61,30	54,64	994	1,88	10,93	10,90	🟡
➡️ Árima	6,65	0,00	-16,35	-11,33	11	-	-	9,77	🟢
⬆️ Atresmedia	3,43	0,59	28,44	14,19	491	11,74	6,92	4,15	🟡
⬆️ Audax Renovables	1,11	0,73	46,08	47,83	160	-	29,16	1,90	🟢
➡️ Azkoyen	5,76	0,00	-4,95	-6,80	27	-	-	-	-
⬇️ Berkeley	0,20	-3,35	18,27	12,85	229	-	-	-	-
➡️ Bodegas Riojanas	4,62	0,00	21,58	13,24	1	-	-	-	-
⬆️ CIE Automotive	23,94	0,34	-6,34	-0,50	766	3,65	8,87	31,96	🟢
➡️ Clínica Baviera	19,80	0,00	16,47	13,47	8	-	-	-	-
⬇️ Coca-Cola European P.	55,50	-0,72	18,09	6,32	62	3,30	15,18	-	-
⬆️ CAF	27,85	0,18	9,65	5,09	522	3,38	12,18	40,73	🟢
⬇️ Corp. Financ. Alba	47,55	-1,45	5,67	10,20	101	2,10	30,09	74,00	🟢
⬇️ Deoleo	0,23	-0,64	0,00	4,73	81	-	-	0,28	🟡
➡️ Desa	12,20	0,00	-17,57	-16,44	-	6,89	9,84	-	-
⬆️ Dia	0,01	1,64	1,64	-2,36	93	-	-	0,02	🟢
⬆️ DF	0,65	0,93	0,00	0,15	32	-	-	-	-
⬇️ Ebro Foods	16,06	-0,62	2,82	9,55	1.109	3,67	15,19	18,74	🟡
⬇️ Ecoener	3,19	-1,54	-44,43	-30,20	37	-	22,31	5,83	🟢
⬆️ eDreams Odigeo	5,74	1,77	36,02	45,32	627	-	37,76	8,39	🟢
⬆️ Elecnor	15,40	-1,60	54,93	45,28	220	3,18	11,51	20,30	🟢
⬆️ Ence	3,01	0,40	-11,94	7,12	1.337	10,43	-	4,09	🟢
⬆️ Ercros	2,85	0,53	-7,62	-12,04	118	243,68	7,70	4,40	🟢
⬇️ Faes Farma	2,88	-0,52	-23,81	-17,95	499	4,44	10,36	3,94	🔴
⬆️ FCC	11,94	0,17	41,81	35,37	781	3,54	12,78	15,26	🟢
⬆️ GAM	1,28	3,23	-	-	71	-	9,14	-	-
⬆️ Gestamp	3,59	0,06	2,22	-0,77	942	4,63	6,38	5,26	🟢
⬇️ Global Dominion	3,06	-2,55	-19,90	-14,64	269	3,14	9,65	6,22	🟢
⬆️ Grenergy	21,44	0,47	-30,30	-22,66	810	-	11,15	36,49	🟢
⬆️ Grupo Catalana Occ.	30,40	0,16	8,96	2,88	1.964	4,76	6,47	49,20	🟢
➡️ Grupo Ezentis	0,09	0,00	117,52	0,00	-	-	-	-	-
⬇️ Iberpapel	15,90	-0,31	17,34	21,84	658	7,36	6,60	25,00	🟢
➡️ Inm. Sur	6,80	0,00	-5,12	-2,18	5	3,82	11,66	10,65	🟢
➡️ Innov. Solutions	0,56	0,00	2,92	0,00	-	-	-	-	-
⬆️ Lab. Reig Jofre	2,25	2,27	3,21	2,74	5	-	10,23	-	-
⬆️ Lar España	5,49	0,73	54,27	42,22	579	12,62	7,32	7,62	🟢
⬆️ Línea Directa	0,86	0,47	-7,42	-16,57	202	1,16	-	0,92	🔴
⬇️ Lingotes	6,40	-4,48	5,26	18,52	45	6,25	14,22	-	-
⬆️ Metrovacesa	7,60	0,13	29,91	24,70	117	11,16	62,30	7,75	🟡
⬆️ Miquel y Costas	10,98	0,55	2,81	-6,15	59	-	36,60	-	-
➡️ Montebalito	1,35	0,00	5,47	0,00	-	-	-	-	-
⬇️ Naturhouse	1,58	-3,66	-0,63	0,32	110	7,59	10,53	-	-
⬇️ Neinor Homes	9,65	-0,82	26,61	23,36	663	10,00	8,98	12,04	🟢
⬆️ NH Hoteles	3,91	0,77	50,97	31,65	5	2,30	14,92	4,05	🔴
⬇️ Nicolás Correa	5,50	-5,17	10,89	15,79	438	4,00	7,64	10,00	🟢
⬇️ Nueva Exp. Textil	0,41	-6,82	22,02	-3,30	79	0,00	41,00	-	🟢
⬆️ Nyesa	0,00	4,35	-78,38	-74,19	4	-	-	-	-
⬆️ OHLA	0,38	0,96	-7,42	-15,97	396	0,00	-	0,98	🟢
⬆️ Opdenenergy	5,80	0,52	74,44	51,04	48	-	12,50	5,85	🟢
⬆️ Oryzon	2,03	1,25	-4,93	-18,35	505	-	-	7,32	🟢
⬆️ Pescanova	0,25	3,75	-32,61	-30,83	3	-	-	-	-
⬆️ Pharma Mar	30,96	3,20	-45,97	-51,85	1.381	2,07	27,64	53,20	🟢
⬆️ Prim	10,75	1,42	-0,53	0,85	9	3,63	12,72	-	-
⬆️ Prisa	0,34	0,29	1,18	22,06	18	-	-	0,51	🟡
⬆️ Prosegur Cash	0,52	0,19	-11,09	-12,88	137	5,76	8,14	0,84	🟡
⬆️ Prosegur	1,45	0,70	-14,49	-18,44	273	6,71	8,93	2,83	🟢
⬆️ Realia	1,06	0,48	4,98	-1,40	583	-	25,12	1,12	🟢
➡️ Renta 4	10,10	0,00	7,68	3,06	0	-	-	-	-
⬆️ Renta Corp	1,00	1,83	-16,67	-25,09	1	-	-	2,68	🔴
⬆️ Sanjose	3,49	1,75	-3,06	-11,87	27	2,87	7,76	8,78	🟢
⬇️ Soltec	2,57	-2,80	-39,51	-37,84	525	-	14,58	5,92	🟢
⬇️ Squirrel Media	1,45	-2,68	-48,58	-38,56	11	-	16,11	-	-
⬆️ Talgo	3,51	1,30	29,57	6,21	155	1,94	18,74	4,36	🟢
⬆️ Técnicas Reunidas	8,24	0,86	27,29	-1,40	1.339	0,00	6,84	11,73	🟡
⬆️ Tubacex	2,78	-2,12	26,42	38,89	337	3,68	7,93	4,70	🟢
⬆️ Tubos Reunidos	0,62	0,65	185,25	151,63	391	-	4,76	0,83	🟢
➡️ Urbas	0,00	0,00	-61,42	-52,43	160	-	-	-	-
⬆️ Vidrala	70,00	0,29	-0,03	-8,58	2.802	2,21	9,63	95,39	🟡
⬇️ Viscofan	52,00	-0,57	-12,16	-13,62	1.700	3,87	16,71	72,37	🟢
➡️ Vocento	0,65	0,00	4,52	2,53	13	12,35	32,40	1,15	🟢

**elEconomista.es**

Diario líder en información económica en español

Presenta su nuevo vertical informativo

BIENESTAR

Con todos los contenidos y recomendaciones para el cuidado físico y mental que ayuden al fomento de un estilo de vida saludable.

Temáticas:

Alimentación y belleza

Consejos para una alimentación equilibrada y cuidado de la belleza.

Ejercicio y deporte

Rutinas y entrenamiento físico para mantenernos activos.

Maternidad

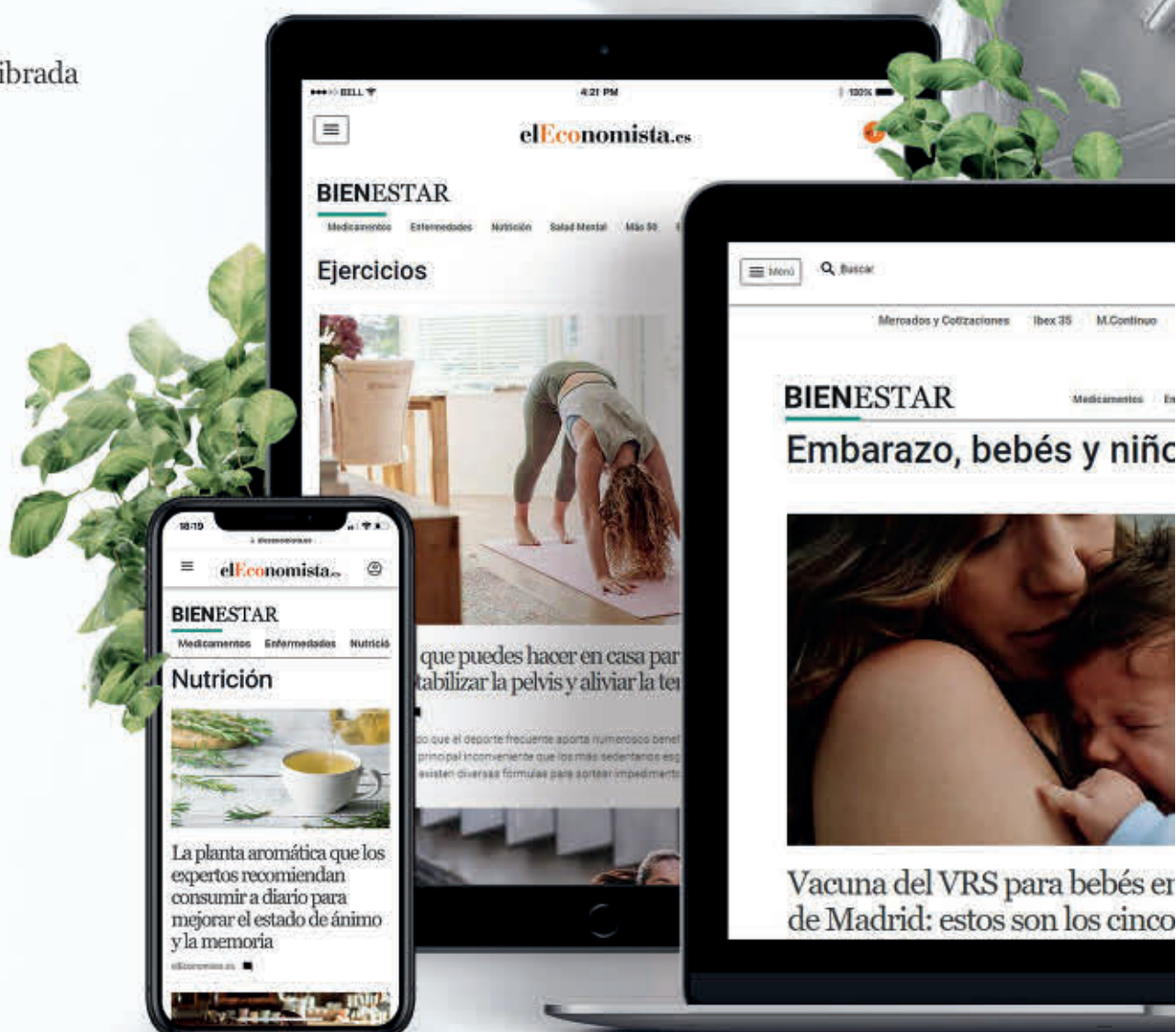
Información sobre el embarazo, infancia y crianza de los niños.

Psicología y pareja

Estudios para el equilibrio y gestión emocional,

Salud

Comprensión de sintomatologías y recomendaciones para seniors.



Invierte en bienestar, entra en: www.eleconomista.es/salud-bienestar/

Economía



ANA MORALES

Rocío Albert López-Ibor Consejera de Economía, Hacienda y Empleo de la Comunidad de Madrid

“Las empresas dejarán de contratar por la subida en Sociedades de PSOE-Sumar”

Eva Díaz MADRID.

La Comunidad de Madrid y el Gobierno central llevan dos caminos económicos opuestos que friccionan tanto como el choque de trenes que protagonizan. Rocío Albert López-Ibor, consejera de Economía, Hacienda y Empleo de la Comunidad de Madrid, en una entrevista a *elEconomista.es*, asegura que las medidas pactadas entre PSOE y Sumar para formar Gobierno, lejos de ayudar a los trabajadores que tanto apoyan, van a tener unos resultados muy perniciosos que llevarán a las empresas a retraerse, dejar de contratar e, incluso, a muchas de ellas a desaparecer. La región, mientras, se concentra en sa-

car adelante los Presupuestos para 2024, que prevén que se aprueben este martes. Por segundo año consecutivo repiten su medida estrella: deflactar el IRPF en el tramo autonómico ante la elevada inflación. Sin embargo, Rocío Albert considera que este alivio fiscal para los ciudadanos es insuficiente puesto que el tramo autonómico es un porcentaje bajo del tributo e insta al Ejecutivo central a repetir el ejemplo de la Comunidad, ya que no se trata de una cuestión ideológica, sino “lógica”.

En los últimos años, la Comunidad de Madrid ha rebajado y deflactado el IRPF, ha incrementado la bonificación al Impuesto de Sucesio-

Deflactación:
“El Estado también debe deflactar el IRPF, eso daría un alivio fiscal a los ciudadanos”

Grandes fortunas:
“Respetaremos el fallo, pero los argumentos de la ponencia creo que no son válidos”

nes y ha suavizado la fiscalidad a inversores extranjeros. Por el contrario, el pacto de PSOE y Sumar para formar Gobierno aboga por hacer permanentes los impuestos a la banca, energéticas y grandes fortunas, y por endurecer el Impuesto de Sociedades para gravar directamente el resultado contable en vez de la base imponible, ¿qué efectos cree que va a tener?

No están pensando en el país ni en los trabajadores que tanto apoyan. Va a tener unos resultados muy perniciosos. Si las empresas se encuentran con una tributación del 15% que no es sobre beneficios, sino sobre ventas, se van a retraer. A las empresas lo que más miedo les da es la incertidumbre y si saben que

pueden subir sus costes impositivos o laborales lo primero que van a hacer es retraerse, más en una situación que no es de expansión económica. Es la medida menos adecuada porque las empresas no van a contratar. Siendo el desempleo uno de los problemas más importantes en España, lo van a agravar. Y a quien más van a perjudicar es a los trabajadores.

¿Qué opina de reducir la jornada laboral a 37,5 horas?

Esto es pensar que todas las empresas son iguales y no lo son. No debemos olvidar que el 99% son pymes o micropymes y pensar que pueden hacer frente a estos incrementos de costes salariales es abocar-

Economía

las al fracaso y al cierre. Y si cierra ya no van a trabajar 37,5 horas, sino ninguna. Además, hay que seguir los procedimientos adecuados para negociar las horas que debe ser entre el comité de empresa y los sindicatos, no entiendo por qué hurtar la labor a las partes implicadas.

La Comunidad de Madrid vuelve a deflactar el IRPF por la inflación y los más críticos con la medida aseguran que los más beneficiados son las rentas altas. ¿Cómo rebate esta afirmación?

Nosotros lo hemos hecho porque estaba en el programa electoral y se estableció que siempre que la inflación estuviera por encima del 2% se iban a deflactar los tramos autonómicos del IRPF tanto para el mínimo personal, el mínimo familiar, como para las posibles deducciones y límites a las deducciones. Se ha hecho para eliminar el efecto que tiene la subida salarial por la inflación porque, si se suben salarios para hacer frente a la misma, lo cierto es que no se tiene más salario y como el IRPF es progresivo, deflactándolo se evita que el contribuyente salte a un tramo superior y pague más impuestos. Decir que beneficia a las rentas más altas es un error porque cuando ya se está en el tramo más alto es imposible que la deflactación sirva de nada. A partir de 60.000 euros de sueldo al año todos se ahorran lo mismo.

Entonces, se dejará de aplicar cuando la inflación se estabilice en el 2%...

Esa es nuestra regla porque el Banco Central Europeo (BCE) establece en el 2% el proceso de estabilidad de precios y actividad económica. No obstante, nosotros sólo actuamos sobre el tramo autonómico, en realidad esto quien lo debe aplicar es el Gobierno de la Nación porque el tramo autonómico es solo un porcentaje del IRPF, el grueso lo tiene el Estado. Es el Estado quien lo tiene que deflactar, eso sí que sería darle un alivio fiscal a los ciudadanos. Las subidas salariales se han hecho para que el ciudadano no pierda poder adquisitivo y si no hay deflactación eso se llama *progresividad en frío*, es decir, que sin darte cuenta meten por debajo una subida de impuestos encubierta. La deflactación es indiscutible, no es una cuestión ideológica, sino una cuestión de querer ayudar a los ciudadanos.

Siguiendo con impuestos, la Comunidad fue la primera en recurrir ante el Tribunal Constitucional el gravamen a las grandes fortunas, pero tras filtrarse el texto de la ponencia, todo apunta a que la Corte lo va a respaldar. ¿Qué le parece?

Nosotros respetaremos la sentencia, pero no estamos de acuerdo ni con la forma, ni con el fondo del impuesto. Los dos argumentos del borrador de la ponencia creo que no son válidos. El impuesto tiene un

Autonomías:
“El nuevo sistema de financiación autonómica que se busca castigará a Madrid”

Presupuestos:
“Aún no sabemos exactamente cuál es el dinero que nos va a dar el Estado por entregas a cuenta”

Déficit:
“Acusar a las CCAA del PP del incumplimiento del déficit es una sinvergonzada”

problema de forma porque se hizo a través de una enmienda dentro de una proposición de ley cuyo objeto (hacer frente a una crisis energética y la inflación) no tenía nada que ver con el impuesto. Si se avalla que sí cabe en el objeto, es que con un objeto tan amplio como ese, mañana podemos poner muchas horas de trabajo a los ciudadanos porque es para luchar contra la situación económica. Pero lo más importante es el fondo: tienes dos impuestos sobre un mismo hecho imponible y eso es una grave contradicción que perjudica al ciudadano teniendo en cuenta que el Impuesto de Patrimonio está cedido a las CCAA. Si esa competencia fiscal se anula mediante este nuevo impuesto, gravas dos veces lo mismo. Seguimos pensando que va en contra de la Constitución y de la Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas (LOFCA).

Pero es que además, lo que se ha recaudado (623 millones de euros) no es ni la mitad de lo esperado y el 90% lo ha aportado Madrid. Al final se castigan las inversiones que puedan entrar a Madrid. Se está quitando toda posibilidad de inversión, de atracción de patrimonio por recaudar 550 millones de los madrileños que suponen tres días de pago de la deuda de España. Es un impuesto que no ha tenido en cuenta los efectos colaterales o no deseados.

¿Cree que se acometerá en esta legislatura la reforma de la financiación autonómica? ¿Ve ya a Madrid como perdedora en esa reforma?

Es un momento necesario para que se haga una financiación autonómica que sea mucho más justa, que sea entre todas las regiones, que se haga por expertos que marquen las pautas, que opere el principio de justicia, de población. Nosotros alu-



dimos al criterio de la ordinalidad que viene a decir que nosotros seguimos aportando al sistema, pero que nos quedemos en una situación igual a aquellas regiones con las que colaboramos. Ese es mi deseo, pero visto lo visto y con los antecedentes del nuevo Gobierno que se puede formar, estoy convencida de que si se pacta un nuevo sistema de financiación autonómica va a beneficiar fundamentalmente a Cataluña y va a castigar a Madrid. Madrid es ahora mismo la región con el mayor PIB per cápita de toda España, si perjudicas a la región que tiene el mayor PIB per cápita, perjudicas a toda España, que el resto no pueda beneficiarse de nuestra solidaridad.

¿Qué responde a Hacienda cuando se asegura ante la UE que, si España incumple el déficit, será culpa de las rebajas fiscales autonómicas del PP?

Es una sinvergonzada que digan eso. Hasta las elecciones del 28 de mayo solo había cinco CCAA del PP, que me digan cómo cinco CCAA de 17 tienen la capacidad para eso. El problema que tenemos de incumplimiento de déficit es que este Gobierno de la Nación lleva gastando mucho más de lo que ingresa y generando gasto estructural que no soluciona los problemas que tiene el país. En las épocas de crecimiento económico, en vez de ahorrar para cuando vinieran mal dadas, lo que se ha tenido es déficit constante y ese déficit, a medio plazo, se convierte en deuda. Ahora somos uno de los países más endeudados de la UE.

La presidenta Ayuso ya anticipa que los Presupuestos de 2024 serán los “más potentes de la historia de Madrid”, con un incremento del 20%. ¿Cómo se sostienen en un momento de desaceleración?

Son casi un 20% superiores con 27.500 millones de euros, pero también son rigurosos porque no tenemos las entregas a cuenta, no sabemos exactamente cuál es el dinero que nos va a dar el Estado por entregas a cuenta. Así que nos hemos basado en las previsiones oficiales y de nuestros propios organismos y hemos hecho la estimación. Pero es una estimación, con lo cual tenemos que tener poder de corrección por si luego no coincide exactamente.

La Comunidad ya tiene recurrida en el Constitucional la Ley de Vivienda, pero ¿podrá eludir el mayor control al alquiler que PSOE y Sumar persiguen?

Ya lo hemos visto a lo largo de la historia. Siempre que se pone un precio máximo sobre la vivienda que está por debajo del precio de equilibrio, la idea es *buenista* porque tratas de ayudar a la persona, pero como la ley de la oferta y la demanda funciona, lo que ocurre es que automáticamente se reduce la oferta y se crean mercados negros.

Economía

España está a la cola de los países de la OCDE en competitividad fiscal

Ocupa el puesto 31 de 38 estados y en Europa solo tiene a seis países por detrás

Juan Ignacio Álvarez MADRID.

España está a la cola en competitividad fiscal dentro de los países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). En concreto, según el *Índice de Competitividad Fiscal Internacional* (ITCI, por sus siglas en inglés) de 2023, elaborado por el centro estadounidense de política fiscal, Tax Foundation, España ocupa el puesto 31 de 38 estados analizados, mientras que, solo tomando en consideración a los miembros europeos de la OCDE, es el sexto país menos competitivo fiscalmente, ya que solo tiene por detrás a Italia, Francia, Portugal, Polonia e Islandia.

Según el análisis de este año, Estonia presenta, por décimo año consecutivo, el mejor índice fiscal de la OCDE. Un liderazgo que, apuntan en Tax Foundation, se debe, en primer lugar, a

que tiene una tasa impositiva del 20% sobre los ingresos corporativos que solo se aplica a las ganancias distribuidas.

En segundo lugar, añade el informe, este país báltico tiene un impuesto fijo del 20% sobre los ingresos individuales que no se aplica sobre los ingresos por dividendos personales. Además, su impuesto a la propiedad se aplica únicamente al valor de la tierra, y no al valor de los bienes inmuebles o el capital. Finalmente, refiere el estudio, “tiene un sistema tributario territorial que exime el 100% de las ganancias extranjeras obtenidas por corporaciones nacionales de impuestos internos, con pocas restricciones”.

Si bien el sistema tributario de Estonia es el más competitivo de la OCDE, los sistemas tributarios de los otros países líderes reciben puntuaciones altas debido a la “excelencia” en una o más de las principales categorías tributarias (impuestos corporativos; impuestos sobre las rentas individuales; impuestos al consumo; impuesto a las propiedades y el tratamiento de las ganancias obtenidas en el extranjero). Por ejemplo, España ocupa el puesto 33 en impuestos corporativos; el 17 en individuales; el 19 en impuestos al consumo y el 37 en impuestos a la propiedad.

A Estonia le sigue en el *ranking* otra república báltica, Letonia, que recientemente adoptó el sistema estonio de impuestos corporativos, y que también

Índice de competitividad fiscal internacional 2023

Ranking países de la OCDE

Clasificación	Puntuación	Clasificación	Puntuación
Estonia	100	Austria	65.3
Letonia	88.5	Estados Unidos	65
Nueva Zelanda	86.1	Costa Rica	64.8
Suiza	84.7	Corea del Sur	61.6
Rep. Checa	81.2	Japón	61.5
Luxemburgo	78.9	Grecia	61.4
Turquía	78.6	México	60.1
Israel	78.3	Bélgica	60
Lituania	76.6	Irlanda	58.9
Australia	75.9	Dinamarca	58.5
Hungría	75	Reino Unido	56.1
Eslovaquia	74.3	España	55.8
Suecia	73.3	Islandia	55.5
Países Bajos	70.6	Polonia	55.3
Canadá	69.8	Portugal	52.1
Eslovenia	66.6	Chile	50.5
Noruega	66.6	Francia	49.1
Alemania	66.6	Italia	48.4
Finlandia	66.5	Colombia	46.4

Fuente: Tax Foundation.

elEconomista.es

tiene un sistema relativamente eficiente para gravar los ingresos laborales. Por su parte, Nueva Zelanda aplica un impuesto sobre la renta individual relativamente fijo y de tasa baja que, además, exime en gran medida a las ganancias de capital (con una tasa máxima combinada del 39%), un IVA de base amplia, y, además, no impone impuestos sobre herencias, transferencias de propiedad y activos o finanzas, explican en Tax Foundation.

El estudio de este centro especializado en fiscalidad internacio-

nal señala igualmente a Suiza como uno de los países más competitivos fiscalmente, en tanto que presenta una tasa impositiva corporativa relativamente baja (19,7%), un consumo bajo de base amplia, y un impuesto a la renta individual que exime parcialmente de impuestos las ganancias de capital. Por su parte, Luxemburgo presenta un impuesto al consumo de base amplia y un sistema fiscal internacional competitivo.

En el otro extremo, Colombia cuenta con el sistema tributario me-

nos competitivo, ya que aplica un impuesto a la riqueza neta, a las transacciones financieras, así como la tasa impositiva sobre la renta corporativa más alta del 35%. El informe subraya que “el IVA de Colombia cubre menos del 40% del consumo final, lo que revela lagunas, tanto en materias de políticas como de aplicación”.

El segundo país menos competitivo es Italia, ya que, dice el informe, “tiene múltiples impuestos a la propiedad distorsionantes” con gravámenes separados sobre transferencias de bienes raíces, herencias y transacciones financieras, y un impuesto sobre el patrimonio sobre activos seleccionados. La tasa relativamente alta del IVA, del 22%, se aplica a la quinta base impositiva de consumo más estrecha de la Unión Europea. En Tax Foundation explican que los países que ocu-

Estonia presenta el sistema tributario más competitivo por décimo año consecutivo

pan puestos bajos en competitividad fiscal a menudo imponen tasas impositivas marginales relativamente altas sobre los ingresos corporativos o tienen múltiples niveles de normas tributarias que contribuyen a la complejidad.

Los cinco países que se encuentran al final de la clasificación tienen tasas impositivas corporativas combinadas más altas que el promedio. Irlanda ocupa un lugar pobre en el ITCI a pesar de su baja tasa impositiva corporativa. Esto se debe a los altos impuestos sobre la renta personal y a los dividendos junto con una base de IVA relativamente estrecha.

Asimismo, los cinco países con la clasificación más baja tienen tasas impositivas sobre la renta corporativa inusualmente altas, entre 25,8% y 35%. Cuatro de los cinco países con la clasificación más baja tienen umbrales de impuestos sobre rentas superiores muy altos, de 13 a 21 veces el ingreso promedio.

Hasta 54 medidas en un lustro para elevar la recaudación

J. I. A. MADRID.

El último informe sobre competitividad fiscal del Instituto de Estudios Económicos refiere que a lo largo del último lustro el Gobierno de España ha adoptado 54 medidas orientadas a elevar la recaudación por impuestos y cotizaciones sociales. “El aumento de los ingresos tributarios ha sido tan acusado que, si comparamos 2017 con la previsión de recaudación para 2022,

encontramos un repunte de 50.121 millones de euros en los caudales que fluyen a las arcas públicas. Pese a ello, España sigue teniendo el déficit primario más alto de toda la Unión Europea, puesto que la subida del gasto está siendo, incluso, más acelerada”, dice el texto.

El Instituto de Estudios Económicos alerta de que España tiene un modelo fiscal cada vez menos competitivo y su puntuación resulta especialmente negativa en dos

aspectos fundamentales para el crecimiento, como son la imposición aplicada a las empresas, por un lado, y los gravámenes sobre la propiedad, las herencias, el patrimonio o los activos societarios, por otro. “Tampoco es satisfactorio el desempeño de nuestro modelo de fiscalidad personal, con un IRPF cada vez peor puntuado en el *ranking*. El IVA presenta un nivel intermedio de competitividad fiscal, al igual que el tratamiento de las

rentas internacionales, pero las medidas recaudatorias tomadas en los últimos años también afectan a nuestra posición en ambas categorías”, dice este organismo.

El IEE concluye que “si comparamos el aumento del PIB real entre 2018 y 2023, de apenas un 1%, con la subida de los ingresos públicos, cuyo peso sobre la producción económica aumenta más de 4 puntos, es evidente el grave problema que supone la presión fiscal real-

mente soportada por los contribuyentes”. Y añade: “No hay que olvidar que, cuando se toma en consideración el impacto del paro y de la economía sumergida, España presenta una presión fiscal superior al promedio de la OCDE y de la UE, y que, además, dicha presión fiscal va en continuo aumento”. Para mejorar nuestra competitividad fiscal el IEE insta a “reformular el modelo impositivo según las mejores prácticas internacionales”.

Más del 60% de las empresas se opone a la semana laboral de 4 días

El 19% de las que sí introduciría la medida lo desarrollaría sin reducción salarial

Alfonso Bello Huidobro MADRID.

El camino hacia una reducción de la jornada laboral de 40 a 37,5 horas semanales sin disminución salarial podría estar más cerca que nunca. Esto se debe al acuerdo alcanzado entre el PSOE y Sumar para formar un nuevo Gobierno de coalición, siempre y cuando obtengan los respaldos necesarios para la investidura, que se someterá a votación hoy. Esta medida se perfila como uno de los principales enfoques para la creación de empleo de calidad en la próxima legislatura. De acuerdo con el comunicado conjunto emitido esta mañana por ambas formaciones, la reducción de la jornada se llevará a cabo a través de un proceso gradual: en 2024 se establecería en 38,5 horas semanales, y en 2025 en 37,5 horas. Una decisión a la que se oponen más del 60% de las empresas.

Una encuesta realizada por InfoJobs entre más de 1.800 empresas sobre este mismo tema revela que la mitad de las compañías se oponen a cualquier tipo de reducción de jornada, independientemente de las condiciones. Vale la pena recordar que en el último Informe sobre la Jornada Laboral de 4 días realizado por InfoJobs entre la población empleada, el 62% de los trabajadores estaría dispuesto a acogerse a una reducción de su jornada laboral a 4 días, sin que esto implique una disminución de su sueldo, siempre y cuando se mantenga el mismo nivel de productividad.

En palabras de Mónica Pérez, directora de Comunicación y Estudios de InfoJobs: “La semana laboral de 4 días es un modelo que requiere de análisis y valoración de los pilotos llevados a cabo con el objetivo de conocer hasta qué punto puede resultar beneficioso para el empleo”. Pérez añade que “para que este modelo de trabajo sea factible y tenga éxito, es imprescindible en primer lugar que esta cuestión se aborde de forma interna en las empresas para conocer la casuística y predisposición de organizaciones y profesionales; y, en segundo lugar, requiere de la necesaria colaboración y diálogo de los agentes sociales”.

Trabajo en remoto

Si observamos con más detalle la actitud de las empresas hacia la posibilidad de una semana laboral de 4 días, notamos que, aunque en términos generales la resistencia es alta, existen algunas tendencias interesantes. Un 19% de las empre-

¿En qué medida estaría su empresa dispuesta a reducir la semana laboral de los trabajadores a 4 días ante cada una de las siguiente situaciones?

Datos en porcentaje

No reduciría la semana Probablemente no reduciría la semana Se lo plantearía Probablemente reducirían la semana Seguro que reducen la semana

Reducción de horas manteniendo salario y productividad



Reducción de horas semanales, pero con salario superior en proporción



Mismas horas en 4 días sin cambio salarial



Reducción de horas proporcional a reducción salarial



Fuente: Infojobs.

elEconomista.es

sas se muestra dispuesto a implementar este cambio sin reducir los salarios y sin que ello afecte al nivel de productividad. Además, otro 18% consideraría aplicarlo manteniendo el mismo número de horas semanales y sin modificación salarial. Los modelos que implican una reducción salarial, ya sea de manera proporcional (12%) o sin ella

(10%), son los que obtienen menos apoyo.

Resulta llamativo que las empresas que han implementado el teletrabajo al 100% son las que muestran una mayor flexibilidad ante la posibilidad de adoptar la semana laboral de 4 días. Un 28% de estas empresas que ofrecen un modelo laboral completamente remoto estarían

dispuestas a llevar a cabo esta medida, incluso si conlleva la reducción de horas y salarios, siempre y cuando se mantenga el nivel de productividad. Además, un 24% de ellas consideraría la reducción proporcional de salarios. En contraste, la opción de mantener el mismo número de horas semanales concentradas en menos días, sin alterar los salarios, es apoyada principalmente por empresas que ya tienen un modelo de trabajo no presencial.

Adoptarla sin perder sueldo

La semana laboral de 4 días en España es todavía un concepto en pañales. Si bien es cierto que algunas empresas han puesto en marcha pruebas piloto, parece que los trabajadores no están por la labor de ver reducido su salario a cambio de dejar de ir un día al trabajo. El estudio revela que el 62% de los empleados españoles estarían dispuestos a adoptar la semana laboral de 4 días, pero sin perder sueldo y manteniendo la productividad.

De acuerdo con la encuesta realizada por InfoJobs, más del 50% de los trabajadores estarían dispuestos a considerar una semana laboral de 4 días, siempre y cuando no se re-

duzca su salario y se pueda mantener el mismo nivel de productividad. Un 22% de los encuestados podría estar dispuesto a considerarlo, aunque con ciertas dudas, mientras que la mayoría, que representa un 40%, se muestra firmemente en contra de reducir el número de horas de trabajo si eso conlleva una reducción en su salario.

“Si se enfoca de forma correcta, la jornada laboral de 4 días puede ser una excelente herramienta de flexibilidad, como ya sucede con el teletrabajo, y también una fórmula de generación de nuevos puestos de trabajo, si es necesario mantener la actividad durante 5 o más días a la semana”, señala Mónica Pérez.

Los tres grandes ejes de la semana laboral de 4 días tienen que ver con la calidad de vida, la conciliación familiar y la motivación, que también aparecen reflejados en este estudio, cuando se pregunta a los trabajadores sobre qué beneficios podría tener la implementación de la semana laboral de 4 días. Para la mayoría, y especialmente en el caso de las mujeres, este nuevo modelo laboral podría impactar muy positivamente en la conciliación con la vida personal (83%), en una mejor organización con hijos o personas dependientes (78%) y en un incremento de la motivación (75%). También señalan en positivo el he-

Las empresas con trabajo en remoto, las más dispuestas: un 28% lo implementaría

cho de poder trabajar las horas acordadas por contrato, sin horas extras (64%).

Mesa de diálogo

Aunque los actuales socios de Gobierno (PSOE y Sumar) lleguen al acuerdo de reducir la jornada laboral de 40 a 37,5 horas semanales, esta medida tendría que debatirse en una mesa. Y en esta deberían estar sentados los principales interlocutores sociales. Y es que esta reducción al vez no tenga sentido en determinados sectores de actividad, pero sí en otros. Además, habría que estudiar cuáles son las características de cada ámbito de trabajo, estudiar el impacto en la productividad y, por supuesto, tener en cuenta las circunstancias y el contexto.

De acuerdo con el Artículo 34 del Estatuto de los Trabajadores, la jornada laboral en España ha de ser, como máximo, de 40 horas semanales, aunque la duración de la jornada siempre será la establecida por convenio. Sea como sea, en España se trabaja, de media, 37,8 horas a la semana, lo que se correspondería con 7 horas y 34 minutos diarios.

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.



63€
al año
antes 124,80€

OFERTA 50% DTO.

Sábados Naranjas

Suscripción anual a la edición impresa del fin de semana

Acceso ilimitado a la edición diaria en PDF

Entrega todos los sábados a domicilio

Quiosco gratuito de revistas y especiales



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



ENCUENTRO DE AERBE CON 'ELECONOMISTA.ES'. Los integrantes de la Asociación Española de Representantes de Banca Extranjera (Aerbe) mantuvieron recientemente un encuentro con 'elEconomista.es'. En el transcurso de la reunión, los participantes en ella repasaron las principales claves de la actualidad financiera nacional e internacional. Del mismo modo, intercambiaron pareceres sobre el modo en que los medios de comunicación especializados abordan esa realidad. EE

La deriva en Gaza arriesga 9.346 millones de euros en exportaciones

La escalada del conflicto podría envolver a varios de los países de Oriente Medio

Carlos Reus MADRID.

La escalada del conflicto en Gaza pone en riesgo 9.346 millones de euros en exportaciones directas a varios países de Oriente Medio en un momento en el que el parón de la demanda externa amenaza con derribar el buen ritmo del PIB en 2024. España mantiene un férreo acuerdo comercial con Israel que la presión bélica y el deterioro de las relaciones diplomáticas amenazan con socavar. El año pasado vendió bienes y servicios por valor de 2.170 millones de euros, principalmente en productos de automoción. El Gobierno en funciones ya reconoce que el saldo exterior se resentirá el año que viene. Según los datos incluidos en el Plan Presupuestario remitido a Bruselas, se desacelerará un 0,2%. Sin embargo, en sus números no se incluye el impacto que la tensión en la zona pudiera tener sobre el PIB español. “En el sector exterior, tanto exportaciones como importaciones han mostrado una caída significativa y ya acumulan dos trimestres consecutivos de retroceso, reflejo de la debilidad de la demanda mundial y, sobre todo, de nuestros socios europeos”, afirma la CEOE en un comunicado en el que advierte de las consecuencias del contexto geopolítico en la actividad.

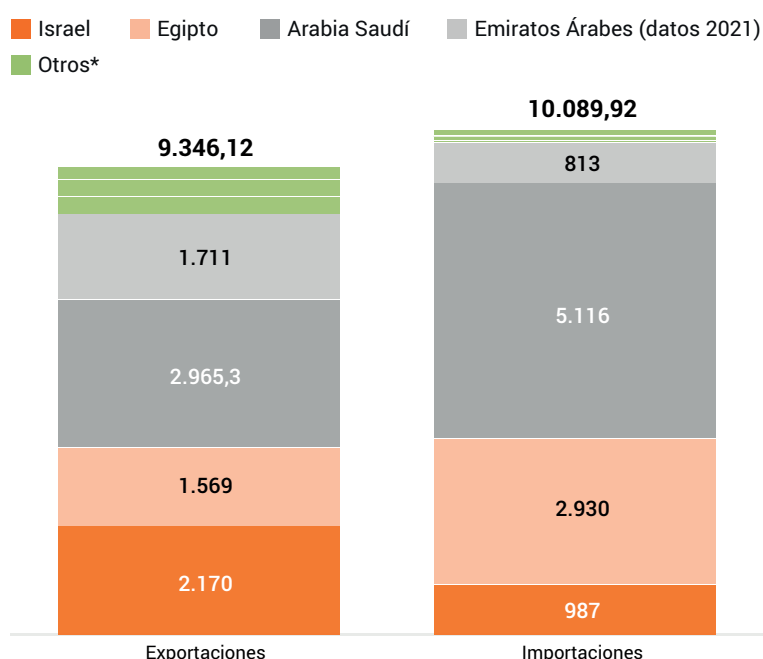
A la inestable situación de Israel, se añade la red de acuerdos que el Estado mantiene con los países del entorno, que podrían verse involucrados si las hostilidades alcanzan una magnitud mayor. Entre ellos, destacan las exportaciones con Arabia Saudí, que en 2022 rozaron los 3.000 millones de euros gracias al intercambio de productos industriales y bienes de equipo, según los datos publicados por el ICEX. Además, el Gobierno había señalado al



Una casa reducida a escombros tras un bombardeo israelí en Gaza. REUTERS

Acuerdos comerciales en riesgo por el conflicto

En millones de euros. Datos 2022



* Líbano, Jordania (hasta octubre), Siria e Irán (datos 2021). Fuente: ICEX.

elEconomista.es

bio notable en la percepción que las instituciones internacionales tenían sobre el conflicto.

Sin embargo, todo podría ir a más. El también asesor senior en la oficina de Seguridad y Defensa en LLYC explica que todo dependerá de la intervención de Irán, hasta ahora instigador de las acciones de Hamás. “Si Irán decide entrar, el conflicto se globalizará. Estados Unidos ha mandado dos portaaviones dejando entrever que si Teherán interviene, Washington también lo hará”, afirma. Llegado el momento, crece la posibilidad de que las relaciones comerciales con terceros países, como Jordania y Emiratos Árabes, también se paralicen. Esto supondría una mella para las exportaciones españolas de 349 millones y 1.711 millones, respectivamente.

Aunque sin duda, el gran golpe para los intereses españoles llegaría desde Egipto. España cuenta con una fuerte dependencia energética sobre el país, que comparte frontera al norte con Israel. “En el 2022, debido el gran aumento de las exportaciones de gas natural de Egipto a España (se calcula que podrían superar los 1.200 millones) a causa

El ICEX señala a Arabia Saudí como un país estratégico para el comercio español

de la guerra de Ucrania y la actual situación diplomática con Argelia, ha surgido un gran déficit comercial”, reconoce el Gobierno a través de la Oficina Económica y Comercial de España en El Cairo. Aun así, el Estado exporta 1.569 millones de euros en una cartera muy diversificada liderada por maquinaria mecánica, cobre y maquinaria eléctrica. En lo que respecta a la Unión Europea, España pasó del sexto al cuarto mayor proveedor, por detrás de Alemania, Italia y Francia. Además, somos el primer destino de las exportaciones egipcias a la zona del euro, por delante de países como Italia y Francia.

Economía

Xi busca a los culpables de la crisis inmobiliaria en el sector financiero

Entre las entidades están el propio Banco de China y varias entidades privadas

Carlos Asensio MADRID.

Mientras el sector inmobiliario de China está en plena debacle y amenaza con hundir el crecimiento económico del gigante asiático, pues representa el 20% del PIB, el gobierno de Xi Jinping está intentando buscar a los culpables de esta crisis entre el sector financiero.

La caza empezó con el multimillonario fundador de Evergrande, Hui Ka Yan fue detenido a comienzos del mes de septiembre por la policía. Todo esto sucedió semanas después de que la empresa que dirigía, la segunda promotora inmobiliaria más grande del país, se declarase en bancarrota en EEUU.

Ahora, Pekín está ampliando el cerco de las investigaciones, después de que este miércoles el promotor privado más grande del país, Country Garden, entrase en quiebra y no fuese capaz de pagar los intereses de un bono en dólares. Según recoge el *Wall Street Journal*, la búsqueda ahora también salpica a los banqueros y las instituciones financieras que facilitaron un comportamiento tan arriesgado a los principales promotores del país.

Una de las personas que están bajo la lupa de Xi Jinping es un exjefe del Banco de China, el mayor prestamista del país, aseguraron las fuentes consultadas por el periódico norteamericano.

El mes pasado, durante una reunión de altos funcionarios, Xi aseguró que va a remover Roma con Santiago para saber quiénes son los culpables y así “disciplinar” un sector que en su pleno apogeo representó hasta una cuarta parte de la economía china.

Al mismo tiempo, el dirigente del gigante asiático recalcó que China está lista para soportar un crecimiento más lento como resultado

Riesgo de otro Lehman Brothers

El estallido de las burbujas inmobiliarias nunca viene solo. Es la experiencia de Estados Unidos con la crisis de las hipotecas de alto riesgo en 2007. La situación de China es claramente más parecida a la de Japón de los 90, porque al igual que el país nipón, China es un acreedor externo. Esto significa que el sector inmobiliario no se expandió mediante préstamos del exterior, sino que se financió con el ahorro interno. En este sentido, el riesgo de un “parón repentino” en un entorno de aversión al riesgo es muy limitado, a menos que los hogares chinos decidan vender sus activos. Esto es aún más difícil en China que en Japón. La única forma de salir de esta crisis es un ajuste lento pero doloroso y que no está exento de contagiar al mundo.

de la desaceleración del sector inmobiliario. Pero lo que el presidente quiere es acabar con la corrupción y que por eso la investigación debe llevarse hasta el final.

Lo que temen ahora los expertos es que estas investigaciones para reordenar al sector alejen el foco de medidas más sustantivas que lo estabilicen y salga del hoyo.

Según la investigación realizada a Hui Ka Yan, a finales de junio Evergrande tenía casi 310.000 millones de dólares en pasivos. Desde su detención no se ha vuelto a



Sede del Banco Popular de China. EFE

saber nada más sobre el caso. De momento lo único que se sabe es que las autoridades están buscando si Hui guardó activos en el extranjero mientras Evergrande estaba peleando por entregar las viviendas a la gente que ya las tenía pagadas.

La otra línea de investigación que están llevando a cabo desde Pekín es para saber si el directivo y su equipo recaudaban fondos de manera ilegal a través de sobornos a grandes ejecutivos bancarios a cambio de recibir préstamos de liquidez.

La operación, conocida como Brother Belt, por la afición de Hui a los cinturones de Hermès, pone en el foco a los 20 acreedores más grandes de Evergrande, incluidos bancos estatales y algunos controlados por otros estamentos inferiores del Gobierno.

Pues este proceso ya se saldó con el primer detenido: Lui Liange, el expresidente del Banco de China y

Las búsquedas corren a cargo de las fuerzas anticorrupción del partido y la policía

secretario del Partido Comunista desde el año 2019 hasta comienzos de este año. El dirigente fue detenido acusado de aceptar sobornos y dar préstamos de manera ilegal. La investigación corrió a cargo de la fuerza anticorrupción del partido en marzo y fue expulsado de la formación días antes de su detención formal.

Otra de las entidades que están bajo el escrutinio, según *Wall Street Journal*, es el Banco Minsheng, el mayor prestamista de Evergrande. Se espera que las investigaciones sigan su curso y consigan averiguar cuáles fueron las prácticas crediticias de esta entidad bancaria, y otras, a Evergrande. Todo esto en medio de una crisis inmobiliaria que también se ha llevado por delante a otro titán, Country Garden, y del que también se espera que salten algunos nombres a lo largo de los próximos meses.

Las medidas para estimular el sector son insuficientes

C. A. MADRID.

El gobierno de China lleva bastante tiempo sacando diferentes medidas de estímulo para el denostado sector inmobiliario. Estas ayudas están centradas, sobre todo, en apoyar a los promotores e incentivar la compra de viviendas.

Pero lo que todavía no han sacado adelante es un plan integral para ayudar a los promotores a reestructurar sus deudas y lograr que

los bancos y el resto de partes interesadas asuman sus pérdidas. Los expertos aseguran que la aplicación de este plan podría ser esencial para evitar que se contagien las quiebras de Evergrande y Country Garden a otros promotores y que esto salpique al sector financiero.

El economista senior de ABN Amro, Arjen van Dijkhuizen, dijo al respecto a los estímulos del Gobierno que “aún tienen que filtrarse de manera más conveniente en

los datos del mercado inmobiliario”. Pero esto no quiere decir que el mercado inmobiliario esté en su mejor momento.

Lo de la debacle del inmobiliario chino es un hecho. El banco de inversión Goldman Sach emitió en agosto un informe en el que aseguraba que la demanda de viviendas urbanas en China alcanzó su pico máximo en 2017 en 18 millones de unidades y que para este año caerá a los 11 millones. Así seguirá su-

cesivamente hasta que en 2030 cerrará en nueve millones.

Por el momento el objetivo de crecimiento de China está en equilibrio, pero los economistas están recortando sus previsiones a la baja. Según la estimación media de un nuevo informe de *Bloomberg*, en el que han participado más de 78 economistas, hay una rebaja de 10 puntos básicos con respecto a la encuesta anterior y los analistas citan, precisamente, el inmobiliario como “el

mayor desafío de la nación”.

Es cierto que los analistas coinciden en que el crecimiento de “alrededor del 5%” todavía es posible, aunque “no es una apuesta segura”. En el modelo económico de *Bloomberg*, las probabilidades de incumplimiento del objetivo de crecimiento son del 18%.

La mayoría de expertos cree que la compraventa de viviendas seguirá cayendo al menos hasta principios del próximo año.



Tanques israelíes maniobrando cerca de la frontera de Gaza. EP

Potencias regionales y globales y el conflicto árabe-israelí

Análisis

Jorge Cachinero

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

El asalto terrorista de Hamas contra parte del sur de Israel, desatado el 7 de octubre de 2023, provocó una sacudida mundial. La región estaba en calma relativa y, en ella, avanzaban procesos de normalización sorprendentes.

Ese fue el caso del acuerdo entre Arabia Saudí e Irán, propiciado por China, en marzo de 2023, o el de los Acuerdos Abraham, que supusieron el reconocimiento del Estado de Israel por parte de varios países árabes, cumplieron su tercer aniversario el 15 de septiembre de 2023.

Tras aquel bárbaro fin de semana, hoy es un hecho incontrovertible, más allá de los juicios de valor, que los ciudadanos israelíes normales y corrientes está cansados y asqueados del islamismo radical y quieren acabar con Hamas de una vez por todas.

En estos momentos, a Israel no le preocupa cómo se siente la comunidad internacio-

nal por lo ocurrido en estas semanas, ni cómo podría resolverse el conflicto palestino-israelí.

Israel quiere resolver su *problema* Hamas para siempre. Las posibilidades de que el actual conflicto escale son reales, a pesar de que las potencias regionales y algunas globales estén interviniendo para evitarlo.

Sin embargo, aunque sea contradictorio con lo anterior, cuantos más jugadores externos al problema se involucren en este asunto, más grandes serán los riesgos de que este enfrentamiento aumente más rápidamente.

Entre todas estas amenazas, las de mayor peligro, para la región y para el mundo, son la de un enfrentamiento entre Estados Unidos (EEUU) e Irán y la de la apertura de un segundo frente, el septentrional, a través del cual, desde el Líbano, el grupo terrorista Hezbollah, la milicia chií libanesa, atacara a Israel.

Los jugadores, dentro o fuera de la región, que se sienten involucrados en este enfrentamiento son nueve.

Egipto y Jordania son los países más interesados y empeñados en resolver el conflicto presente por la vía del diálogo.

La Turquía de Erdogan, a pesar de los posicionamientos y de las declaraciones de éste

en favor del islamismo y de la causa palestina, en esta ocasión, de forma sorprendente, quizás, ha adoptado un tono más conciliador y consultivo entre las partes.

Así, el presidente de Turquía ha afirmado que el Estado de Israel y Hamas deben encontrar una vía para iniciar la desescalada de su enfrentamiento y para retornar a una situación de cese del fuego.

EEUU sería capaz de cualquier reacción para evitar el ocaso de su poder

Líbano, que ya está implicado en esta crisis, se encuentra atravesando la peor situación económica en sus ochenta años de independencia, tras el final del control de Francia, mientras que, durante las décadas pasadas, por la vía de los hechos, su sistema político se ha consolidado en torno al sectarismo de carácter religioso.

La fuerza creciente del grupo terrorista

Hezbollah pone al Líbano en riesgo de verse directamente involucrada, una vez más, en una guerra contra Israel.

Irán ha buscado dañar a EEUU desde la revolución de los ayatolás, en 1979, y, durante décadas, desde entonces, Teherán ha armado a las facciones terroristas más radicales del movimiento palestino.

Si Irán, por cualquier motivo, llegara a implicarse en el desafío que Hamas le ha planteado a Israel, este conflicto escalaría a una guerra regional, cuando no, incluso, a una global.

Arabia Saudí se encuentra en pleno proceso de encuentro con Irán y, de manera simultánea, está haciéndole la vida difícil a EEUU.

No es esperable que los saudíes se impliquen en el combate entre Hamas e Israel, pero, si lo hicieran, esta guerra podría transformarse peligrosamente en una de connotaciones religiosas.

Para EEUU, Israel es su socio por excelencia en el Próximo Oriente y Washington quiere continuar desempeñando el rol de potencia dominante en la zona, como lo ha sido hasta ahora.

Si Estados Unidos se enredara en esta situación, más allá del envío de sistemas de armas a los israelíes, complicaría el conflicto y todos los demás actores, regionales o globales, se verían tentados a participar, también, en el mismo.

El gobierno de Biden actúa a la desesperada para tapar sus fracasos en la salida estadounidense de Afganistán y del proyecto Ucrania.

Asimismo, EEUU se enrabieta al contemplar su declinar como poder decisivo en Oriente Próximo y sería capaz de provocar cualquier reacción irracional para intentar impedirlo.

China quiere continuar actuando como un pacificador en la región, tras el éxito diplomático gigantesco que ha conseguido al facilitar que Arabia Saudí e Irán se entiendan.

Pekín necesita de la estabilidad y de la ausencia de conflictos para seguir impulsando en el Próximo Oriente su política estratégica de la Iniciativa del Cinturón y de la Ruta (ICyR) o la nueva ruta de la seda.

El obstáculo al que se enfrenta China para conseguir estos objetivos es que EEUU hará todo lo que sea necesario para impedirlo.

Por último, Rusia podría ser otro promotor de la paz en la región, ya que tiene acceso e influencia sobre todas las partes involucradas, aunque, como en el caso de China, EEUU removerá cielos y tierra para obstaculizarlo.

El mundo se dirige hacia uno de los momentos más peligrosos que ha vivido desde el final de la II Guerra Mundial.

Von der Leyen quiere sancionar la exportación de los diamantes rusos a territorio europeo

Agencias MADRID.

La presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, confirmó que la próxima ronda de sanciones que propondrá el Ejecutivo europeo contra Rusia incluirá medidas contra los diamantes rusos.

De esta forma dejó claro que la 12ª tanda de sanciones desde el ini-

cio de la invasión rusa de Ucrania abordará uno de los sectores más sensibles en el seno de la UE y con el que espera cortar una fuente de ingresos para Moscú.

“Estamos en el proceso de preparar el duodécimo paquete, en consultas con los Estados miembros, y en particular estamos viendo como cortar los ingresos de Rusia de sus

exportaciones de diamantes a Europa y otros socios”, dijo, subrayando que la medida será en cooperación con los países del G7.

Se espera que los países europeos del G7 en cuestión de días hagan público el sistema para garantizar la trazabilidad de los diamantes que han trabajado mano a mano con Bélgica, por donde pasa la mayoría

de diamantes de todo el mundo.

La cumbre de líderes de la UE también ha servido para discutir el apoyo a largo plazo a Ucrania, un debate en el que el bloque se enfrenta a la creciente fatiga y el desvío de la atención hacia la crisis en Oriente Próximo, aparte de la oposición de algunos Estados miembros como Hungría y Eslovaquia.

En todo caso, Von der Leyen ha asegurado que pese a la guerra en Gaza, el foco es seguir apoyando a Ucrania y ha insistido en que el siguiente paso es aprobar la ayuda macrofinanciera de 50.000 hasta 2027, con la que la UE quiere asegurar el apoyo sostenido a Kiev.

Sobre la idea de usar los bienes rusos congelados para la reconstrucción de Ucrania, los dirigentes europeos señalan en sus conclusiones la necesidad de “avanzar de manera decisiva” en emplear los ingresos obtenidos por entidades privadas europeas procedentes de los activos inmovilizados.

Normas & Tributos

Los extranjeros ahorran 13.600 euros al año en impuestos con la 'Ley Beckham'

Hacienda deja de recaudar por estos contribuyentes 134 millones por ejercicio

Eva Díaz MADRID.

Los contribuyentes (habitualmente extranjeros) acogidos en España a la conocida como la *Ley Beckham* ahorran de media al año 13.600 euros en impuestos. Este régimen tributario especial para impatriados permite a aquellos que no hayan residido en nuestro país en los últimos cinco ejercicios y bajo determinadas condiciones, tributar por el Impuesto de la Renta de No Residentes (IRNR) en vez de por el IRPF. El principal beneficio de este régimen es que existe un tipo fijo para las rentas de trabajo del 24%, a menos que superen los 600.000 euros, cuyo exceso se tributa al 47%.

En la actualidad, en España hay casi 10.000 contribuyentes impatriados acogidos a este sistema, lo que supone que Hacienda deja de recaudar por ellos unos 134 millones de euros al año, según recoge el informe titulado *Evasión fiscal global 2024* elaborado por el Observatorio Fiscal de la Unión Europea.

No obstante, atendiendo a este mismo documento, de los quince países de Europa –incluye a Reino Unido– que tienen regímenes fiscales más laxos para residentes extranjeros con el objetivo de atraer empleo cualificado o simplemente riqueza, España se sitúa en la décima posición del ahorro fiscal medio anual que consiguen los contribuyentes que se acogen a estos sistemas. Quedan muy por delante países como Grecia, donde los trabajadores no residentes pueden ahorrarse 156.900 euros de impuestos al año; Italia, con 128.000 euros de media de ahorro, o los portugueses, donde los extranjeros se ahorran 32.600 euros de media al año en impuestos.

Precisamente, el Gobierno de Portugal anunció este mes que eliminará las exenciones fiscales a los ex-



Mapa donde se ve España con un marcador en forma de bandera. GETTY

En la actualidad, hay cerca de 10.000 usuarios en España acogidos a este régimen fiscal

tranjeros (el régimen de residentes no habituales, similar a la *Ley Beckham* de España) a partir de marzo por la crisis de vivienda del país.

Portugal aprobó este régimen en 2009 que permite que los ingresos de trabajadores tributen al 20%, aunque si proceden de una fuente extranjera están exentos. También aplica bonificaciones a los dividen-

dos o propiedades inmobiliarias. Las condiciones para acogerse a él son realizar actividades de gran valor añadido o ser inversor de alto nivel. Las personas que se acogen a este sistema están cubiertas durante diez años. El conjunto de las Administraciones que tienen estos sistemas dejan de recaudar al año 7.500 millones y los contribuyentes ahorran 34.300 euros.

Régimen español

La *Ley Beckham* permite a los contribuyentes tributar solo por las rentas obtenidas en España (menos las de trabajo) y, aunque el usuario está sujeto al Impuesto de Patrimonio y al de grandes fortunas, solo tributa por bienes en España.

La norma, pese al nombre, realmente se corresponde al régimen especial de impatriados que se establece en el artículo 93 de la Ley del IRPF. Las condiciones que exige a los contribuyentes para acogerse son que no hayan sido residentes en España en los últimos cinco años y que el desplazamiento se produzca por un contrato de trabajo o como consecuencia de ser nombrado administrador de una entidad. También que la actividad económica que realizan esté calificada como emprendedora o que sea un profesional altamente cualificado.

@ Más información en www.eleconomista.es/ecoley

La Fiscalía de la UE abre 865 casos para investigar 9.900 millones

Recibió más de 3.300 denuncias de fraude durante 2022

E. D. MADRID.

La Fiscalía europea recibió durante el año 2022 un total de 3.318 denuncias de presuntos fraudes, por las que abrió 865 investigaciones para seguir el rastro de 9.900 millones de euros. Así lo ha trasladado ante el Parlamento de la UE la ministra de Justicia en funciones, Pilar Llop, en el marco de la presentación de las prioridades y avances de la Presidencia española del Consejo de la UE. Llop adelantó al respecto que la Presidencia española pretende que el Consejo apruebe antes de fin de año las reglas para la sustitución y reno-

Justicia trabaja en aprobar las reglas de renovación de fiscales antes de fin de año

vación de los Fiscales Europeos cuyo mandato caducará entonces.

La titular de Justicia también señaló los avances en la directiva sobre recuperación de activos y decomiso que “permitirá avanzar hacia una debida identificación de bienes procedentes del delito”; y se refirió a la propuesta de directiva sobre infracciones y sanciones penales por la vulneración de las medidas restrictivas de la UE, “de importancia capital en la respuesta de la Unión Europea a la guerra de agresión de Rusia en Ucrania”.

En cuanto a la protección de datos, dijo que se ha creado un grupo de expertos con fines de investigación policial y judicial y se trabaja en un marco de privacidad entre EEUU y la UE.

Las aerolíneas deben compensar si deniegan el embarque

Independientemente de que avisen al pasajero con anticipación

elEconomista.es MADRID.

El Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) dictaminó este jueves que los pasajeros tienen derecho a compensación en caso de denegación anticipada de embar-

que, aunque no se hayan presentado a la facturación y hayan sido informados al menos dos semanas antes de la hora de salida prevista del vuelo.

La justicia europea se pronunció así en una cuestión prejudicial presentada por un órgano jurisdiccional alemán ante el que acudió una pasajera en litigio con la compañía LATAM Airlines.

Al no poder facturar en el vuelo de Fráncfort del Meno a Ma-

drid, que había reservado para el día siguiente, la pasajera se puso en contacto con la compañía LATAM Airlines, que le informó entonces de que, sin previo aviso, le habían transferido a un vuelo efectuado la víspera.

Igualmente, la aerolínea le hizo saber entonces que su reserva para el vuelo de vuelta, que debía efectuarse más de dos semanas más tarde, había sido bloqueada porque no había tomado el vuelo de ida.

La demandante reclama a LATAM Airlines una compensación fija de 250 euros por la denegación de embarque en el vuelo de vuelta.

El Tribunal de Justicia declara que, en caso de denegación anticipada de embarque, debe pagarse la compensación por denegación aun cuando el pasajero afectado no se haya presentado a la facturación. La corte, con sede en Luxemburgo, estimó que la exigencia de presentarse a la facturación es una for-

malidad inútil cuando el transportista aéreo ha informado de antemano al pasajero de que le denegará el embarque contra su voluntad.

Además, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea señala en su fallo que el derecho a compensación se aplica aun cuando se haya informado al pasajero de la denegación de embarque con al menos dos semanas de antelación respecto a la hora de salida prevista del vuelo.

Gestión Empresarial

La presencia en redes sociales deja de ser una opción para los empresarios

Según LLYC, el uso de estos canales genera confianza al 86% de los lectores de prensa financiera

Paola Valvidares MADRID.

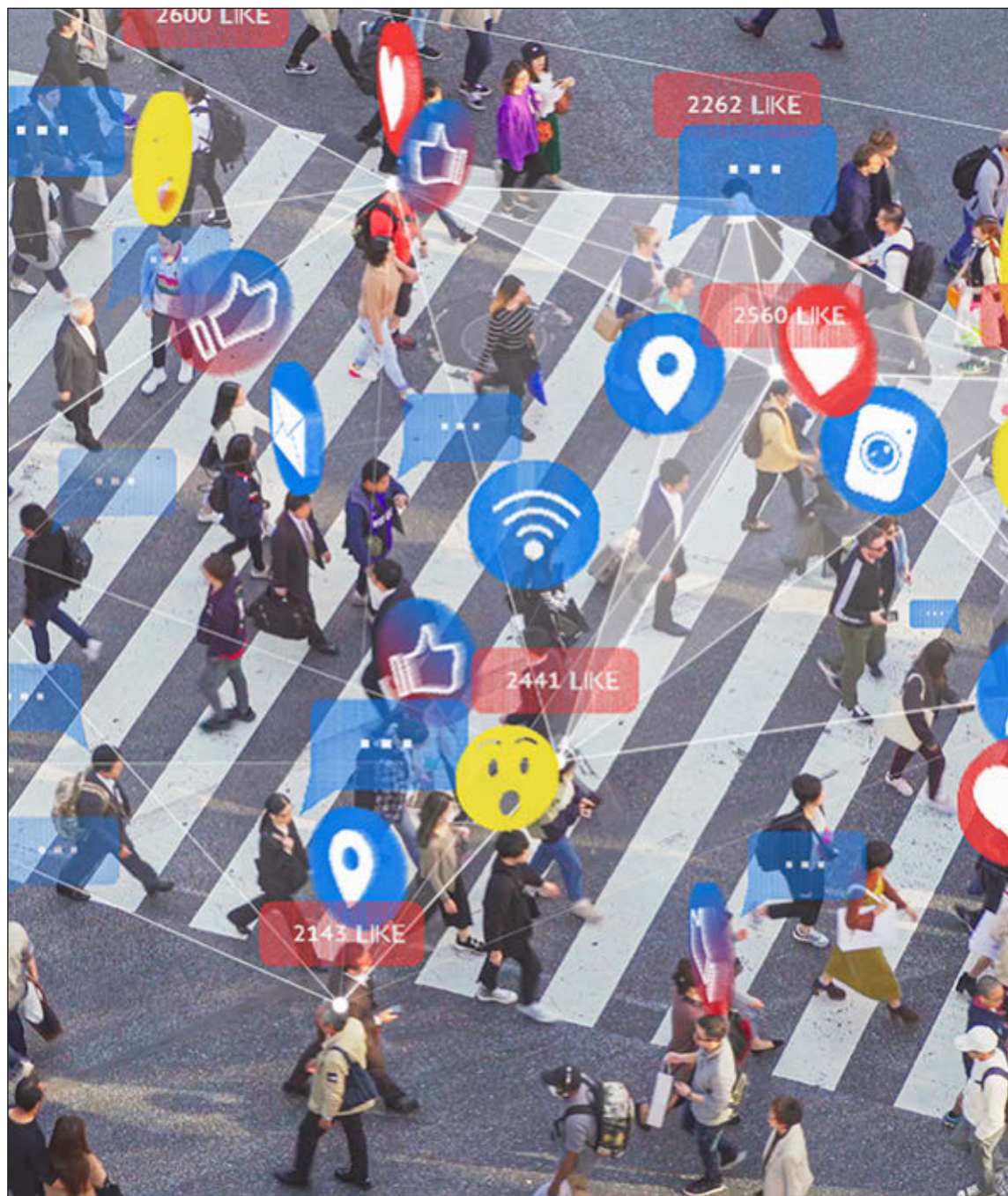
En la era digital, los directivos no pueden quedarse al margen del avance de las redes sociales, tanto por la polarización como el cambio en los patrones de consumo que han afectado a todo el panorama internacional. Este nuevo paradigma afecta directamente el compromiso de los empleados con las empresas, pero también a los accionistas. Una de las claves esenciales es la presencia en redes sociales, los líderes empresariales ya no pueden negarse a tener un perfil en ellas, pero esa presencia debe estar limitada para que el posicionamiento personal tenga coherencia con el de la empresa, según el último informe de Llorente y Cuenca (LLYC), *New Times, New Leadership*, al que *elEconomista.es* ha tenido acceso en exclusiva.

El primer paso es el por qué, ¿acaso es necesario llevar a cabo todo este procedimiento? Es importante darse cuenta del valor que tiene para la empresa tener una dirección firme contra el bajo perfil que se acostumbra en estos entornos. Conseguir un liderazgo más efectivo tiene tres beneficios principales, como la mejora del rendimiento a nivel financiero, este es un ejercicio de transparencia que aumenta la credibilidad y disminuye el riesgo en crisis reputacionales por la confianza del portavoz. A la vez favorece retener y atraer personal generando un sentido de pertenencia, creando el *personal branding* por todo el conjunto de dirección. Y mejora el posicionamiento de la compañía con su presencia mediática, formando parte de la conversación digital que sirve para conectar con los grupos de interés de manera más natural.

Aquí inciden que tomar la decisión de tener un CEO sin visibilidad es un mensaje para todos los interesados, desde empleados, inversores hasta los accionistas, y afirman que "No comunicar, también comunica".

Ahora ¿cuál es el líder del futuro? Luego de aceptar que es una prioridad asumir este nuevo liderazgo hay que implementar cinco atributos para crear este perfil profesional.

Primero, ante el desgaste del modelo típico de jefe autoritario, aparece el nuevo modelo de estilo transformacional, cuyo objetivo es generar admiración y diálogo, se alimenta del *feedback*. Cada día las organizaciones están menos centralizadas, y también son menos



Las redes sociales le dan visibilidad al CEO para todos los interesados. GETTY

Las redes sociales eliminan barreras de comunicación

El Observatorio Nacional de Tecnología y Sociedad (ONTSI), órgano colegiado de carácter consultivo de la entidad Red.es, adscrita al Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital a través de la Secretaría de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial, junto con el programa Digital Future Society presentan el informe "Impacto del aumento del uso de Internet y las redes sociales". Pertenece a la colección Policy Brief, se ha elaborado con la colaboración de personas expertas en la materia

y nace con la intención de poner en relieve los beneficios y riesgos de una forma de comunicación y de convivencia, con incidencia en las consecuencias de estos años de pandemia y postpandemia. En general, el estudio señala que los beneficios superan a los riesgos para la mayor parte de la población. De hecho, se han documentado numerosos efectos positivos del uso de redes sociales sobre la salud mental que tienen que ver con sentir mayor aceptación (58%) o ser más creativos (71%).

protocolarias, ya que predomina la estrategia y capacidad para impulsar cambios que mejoren las dinámicas empresariales, para que cada vez sean más constantes.

Lo privado y lo público no pueden ser las dos caras de una moneda, ahora más que nunca el *branding* personal debe alimentarse de ambas para que se sienta auténtico, y esto se aplica también a su presencia digital y *offline*. Es necesaria la coherencia para generar confianza. El ego personal no funciona, sino que son "los líderes que alineados con los intereses corporativos ponen en valor la humanización y personalidad de su perfil para conseguir credibilidad y confianza".

La presencia y conexión digital es esencial, basándose en datos del

informe *e-Connected Leaders 2022*, mostraba que el 86% de los lectores financieros afirmaba que es importante que los líderes empresariales utilicen redes sociales para comunicarse.

La imagen que traslada el líder con presencia en redes muestra confianza, pero tiene que ser estratégica para construir relaciones y contenidos que lo conviertan en referente.

También hay que tener en cuenta ser referente e influyente, esto se relaciona directamente con la narrativa y el territorio que elige el líder para emitirla. Conlleva un trabajo amplio de definición, estrategia y selección de portavoces que son un *win-win* para la empresa y profesionales.

Por último, el perfil ejemplar y carismático tiene que tener expectativas sociales y un impacto positivo porque humanizan al CEO y le dan humildad. Para no caer en el *greenwashing*, el discurso debe hacerse con un *storydoing*, una narración de las contribuciones que sean auténticas.

Para terminar, hay que determinar que estás haciendo ahora y hasta dónde puedes llegar. Para eso hay que responder honestamente tres cuestiones: la disponibilidad real, las habilidades de comunicación y contactos y cuál parte de mi vida personal voy a mostrar

La imagen del directivo debe ser una sinergia entre su vida personal y laboral

Hay muchos modelos distintos de liderazgo, si quieres demostrar autenticidad este debe adaptarse lo más posible a ti. También hay que tomar en cuenta cual es el modelo que más le interesa a la compañía:

-Nivel de protección que otorga una apariencia "higiénica" por su presencia baja en redes, pero cuidada.

-Nivel de promoción con una difusión recurrente, en búsqueda de conexión y que crea *engagement*.

-Nivel de influencia por ser referente, tiene reconocimiento o premios y es un perfil que conecta con las masas.

Lo importante es que el liderazgo otorgue un valor especial a la empresa, ya que genera confianza, junto con sus resultados. Si su comunicación se gestiona bien puede ampliar el impacto de la organización.

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,2% 	0,2% 	0,6% 	0,4% 	1,0586\$ 	88,84\$ 	1.981/onza 
INFLACIÓN	3,3%	9,2%	5%	1,8%			
DESEMPLEO	12,7%	6,6%	3,7%	5,5%			

La vendimia como acto titánico en los cañones de la Ribeira Sacra

Ponte da Boga, la bodega más antigua de la denominación de origen gallega celebra **125 años de 'viticultura heroica'** gracias al impulso de Hijos de Rivera

Javier Mesa OURENSE.

Las variedades de uva Merenzao, Brancellao o Blanco Lexítimo, auténticas desconocidas para la mayoría de los consumidores de vino, empezaron a cultivarse en las riberas de los ríos que marcan el límite fronterizo entre las provincias de Lugo y Ourense, hace alrededor de mil años.

Los responsables fueron los monjes de los monasterios que propiciaron que los angostos cañones donde confluyen los ríos Edo, Sil y Miño se convirtieran a partir del siglo VIII en el espacio con mayor concentración de arte románico de toda Europa y en el escenario de un paisaje agrícola único. Los terrenos llanos se dedicaban al cultivo de huertas y frutales, mientras que los enormes desniveles pedregosos fueron destinados por los religiosos a crear viñedos en terrazas. Estos monjes agricultores del medievo fueron el germen de lo que ahora se conoce como 'viticultura heroica', una técnica de cultivo que, con el paso de los siglos, quedó en el olvido y solamente se mantuvo en la zona como una práctica residual para el autoconsumo de las familias de la Ribeira Sacra.

Tras un largo periodo de declive de la actividad y la plaga de la filoxera que arrasó los cultivos de la vid de media Europa a finales del XIX, la familia de Pascasio Fernández funda en el concejo de Castro Caldelas la bodega más antigua de la Ribeira Sacra en 1898, Ponte da Boga. En ella elaboraban vinos gracias a las uvas que cultivaban en sus propios viñedos.

Sin embargo, el éxodo masivo del campo a la ciudad hizo que la bodega dejara de funcionar en los años 70 y permaneciera inactiva hasta que dos décadas después, ya en los 90, un grupo de románticos viticultores locales decidieran apostar por el sueño de poner en valor el producto de una zona tan singular como la Ribeira Sacra.

Con la creación en 1996 de la denominación de ori-



El 'trenillo' ideado por 'Sindo' para vencer los desniveles de su parcela a la hora de recoger la uva. ÁLVARO VALIENTE

gen vinícola, este sueño fue tomando cuerpo gracias a la recuperación de los viñedos arrasados por la plaga y de sus uvas autóctonas, a las que acompañaron nuevas variedades como la Garnacha o la Palomino, aunque la gran estrella de la zona fue la Mencía.

Aquel fue el momento de personajes pioneros como Gumersindo 'Sindo' Díaz que se empecinó en transformar literalmente a pico y pala una finca familiar de tres hectáreas de monte que transcurren

entre los 280 y los 530 metros de altitud y presentan desniveles medios de entre el 50 y el 60% en un viñedo representativo de la zona en el que la recogida de la uva solo puede realizarse a mano.

El hecho de que ni los cuadrúpedos pudieran manejarse en esas pendientes llevó a 'Sindo', proveedor de Ponte da Boga, a idear un sistema de raíles para transportar en un *trenillo* los cajones de uva recogida a mano y que se han convertido en icono de la viticultura heroica. La ilusión de este viticultor era arrancar de esos bancales terrosos "algo mejor que un Vega Sicilia".

Este espíritu de superación en un paisaje singular, que se mantiene vigente en lo que ya se conoce como la 'Finca de Sindo', enamoró a finales de los 90 a José María Rivera, presidente por entonces de la Corporación Hijos de Rivera, has-

ta el punto de adquirir Ponte da Boga y sus viñedos en 2006 para hacer suyo su proyecto vitivinícola. Con el tiempo, el grupo gallego también fue adquiriendo las viñas de algunos de los antiguos proveedores, incluyendo la Finca de Sindo.

Desde entonces, el enólogo Rubén Pérez, dirige la estrategia de la bodega y apuesta por la diferenciación de sus vinos a través de un catálogo que incluye unas uvas minoritarias y autóctonas, además de las predominantes de la zona, las populares Mencía y Godello, que también trabajan. Se trata de las Brancellao, Merenzao y la Blanco Lexítimo, una uva de la que aún son los únicos productores en la denominación y con la que fueron los pioneros en elaborar un vino bajo un sello de calidad.

Su labor, desde entonces, afronta un reto añadido al del complicado acceso a unas viñas donde algunas cepas solo se pueden alcanzar desde una barca: el del cambio climático. "Cuando llegué, la vendimia en la zona empezaba a comienzos de octubre y ahora nos vemos obligados a adelantarla a principios de septiembre por las altas temperaturas", aclara Pérez. "Debemos adaptarnos una vez más a las circunstancias y aprovechar oportunidades como el que nuestra ances-

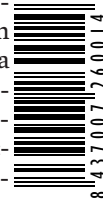
La bodega pone en el mercado una producción anual de 40.000 botellas de sus vinos heroicos

tral Brancellao tenga una mejor resistencia al cambio climático que la Merenzao, pero teniendo en cuenta que reconvertir un viñedo en la Ribeira Sacra requiere una década aproximadamente".

El impulso de Hijos de Rivera en esta bodega centenaria y heroica se traduce en una producción anual de 40.000 botellas de sus tintos, blancos y rosados, un 75% de los cuales se comercializan en el mercado de proximidad y el resto en canales del resto del país como la hostelería, tiendas gourmet o especializadas y su *e-commerce*. Su reducida distribución refleja el carácter exclusivo de un producto obtenido en unos terrenos que presentan menores rendimientos por hectárea que otras regiones vinícolas y en los que el coste de una mano de obra muy especializada y escasa se multiplica.



ISTOCK



8 437 007 2600 14