



REVISTA

La veintena de obstáculos burocráticos que frenan el crecimiento de las pymes PÁG. 30

OHLA negocia con la banca una dispensa para lograr más avales para obras en EEUU PÁG. 13

Ofensiva de las autoridades para aliviar la regulación de los bancos

Bruselas, el BCE, el Banco de España y la EBA trabajarán para simplificar las normas

La Comisión Europea, el Banco Central Europeo (BCE), el Banco de España, y la Autoridad Bancaria Europea (EBA) están decididos a aliviar la presión regulatoria que su-

fre el sector financiero, atendiendo de este modo una de las principales reclamaciones de las entidades. El primer paso es la creación de equipos de trabajo para aliviar el

exceso normativo y, en este sentido, se han identificado ya 122 normas que no serán prioritarias, además de varias áreas donde se considera que se puede reducir la car-

ga de los reportes. En esa misma línea también, la banca española trasladará una propuesta para simplificar la legislación a las autoridades nacionales. PÁG. 6

Bruselas llevará a examen a España por el apagón el próximo agosto

Analizará los informes y la gestión hecha de la crisis

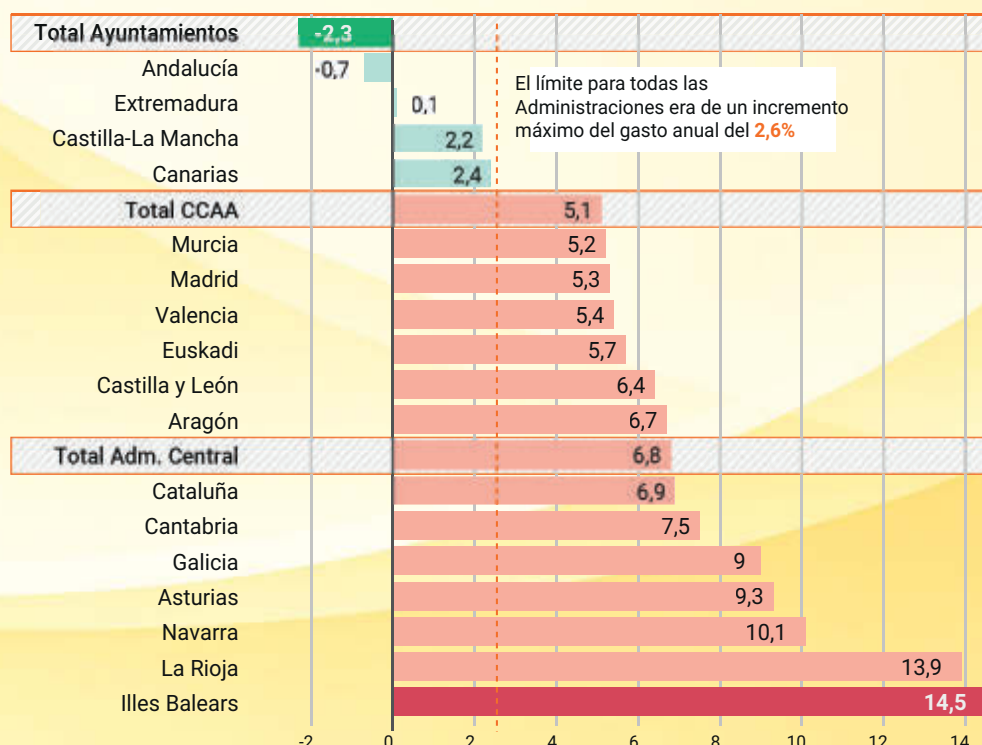
La Comisión Europea se prepara para analizar los informes sobre el apagón que afectó a 60 millones de personas en España, Portugal y Francia a finales del próximo mes de agosto. PÁG. 7

EL ESTADO TRIPLICA EL LIMITE DE GASTO MARCADO POR LA LEY

La Administración central incrementa su desembolso a un ritmo anual del 6,8%, frente al límite del 2,6% que establece la regla de gasto en la Ley de Estabilidad. PÁG. 25

La indisciplina presupuestaria de las Administraciones públicas

Tasa de variación interanual en porcentaje



Las pequeñas cotizadas suben un 29% y sacan la mayor ventaja al Ibex

El 'Small Cap' gana 7 puntos más que el selectivo

El *Ibex Small Cap*, que recoge a las 30 compañías de pequeña capitalización del Mercado Continuo, sube cerca de un 29% en lo que va de año y aventaja ya al índice de refe-

rencia en casi 7 puntos, su mayor brecha en 2025. El Ibex 35 ha experimentado una revalorización del 23%, situándose como el mejor índice de la Eurozona. PÁG. 22

Hacienda aplazó 66 millones a la firma que compró la casa de Abalos

PÁG. 32

El Gobierno congela 'sine die' la jubilación parcial de funcionarios y sanitarios

Perdieron el derecho hace ya trece años

Los funcionarios del Estado y el personal sanitario tendrán que seguir esperando a la jubilación parcial, un derecho que perdieron hace 13 años con el Gobierno de Mariano Rajoy. La introducción de es-

te tipo de retiro está parada en la Comisión de Hacienda y Función Pública pese al acuerdo que alcanzaron el Ejecutivo y los sindicatos en diciembre del año pasado para recuperarlo. PÁG. 26

ID Energy ficha a FTI para refinanciar su deuda

Negociará un nuevo calendario de pagos con los bancos por su pasivo de 50 millones PÁG. 10



Teka cierra el traspaso de sus filiales Thielmann y Strohm

La catalana Irestal compra el negocio de barriles de cerveza PÁG. 14



España necesita 4.000 millones para logística

El auge de marcas como Shein y Temu dispara la demanda de suelo PÁG. 15



Opinión

Protagonistas



Carlos Moreno

JEFE GABINETE MIN. DE HACIENDA



Marga Prohens

PRESIDENTA DE BALEARES



Maximilian Brönnner

EXPROPIETARIO DE TEKA



Giorgio Moretti

RESP. DE SCALAPAY EN ESPAÑA



Pablo Borja

DIR. PRODUCTOS Y SERV. CASER

Inauditos beneficios fiscales

Have Got Time, la empresa ligada a la trama de hidrocarburos e investigada por, presuntamente, comprar un chalet a Ábalos logró beneficios fiscales de Hacienda y aplazó pagos de 66 millones. Una actuación que el Fisco debe explicar.

Gasto desmedido

Baleares es con diferencia la autonomía que más incumple la Ley de Estabilidad. Eleva el gasto público un 14,5% cuando la normativa impide hacerlo más del 2,6%. Una brecha que demuestra la mala gestión del Gobierno regional.

Desmantelamiento total

Teka cierra el traspaso de sus filiales dedicadas al negocio de barriles de cerveza y grifería para baños y completa su desmantelamiento. Una situación a la que la firma ha llegado tras la mala gestión llevada a cabo por Brönnner.

Apuesta por España

La *fintech* italiana Scalay obtiene el 14% de sus ingresos en España y aspira a aliarse con bancos locales para alcanzar el 20%. Demuestra con ello su compromiso por crecer en nuestro país hasta situarlo entre sus tres principales mercados.

Oportuno producto

Caser ultima el lanzamiento de un seguro de hogar para pisos turísticos y ya busca acuerdos con plataformas del sector. Un oportuno producto con el que la aseguradora busca aprovechar un segmento de negocio en auge.

Quiosco



IL SOLE 24 ORE (ITALIA)

El Banco Central chino inyecta 1 billón de yuanes

El banco central chino está inyectando 1 billón de yuanes a medio plazo en los mercados, una medida destinada a mitigar la crisis de liquidez emergente. El Banco Popular de China anunció la medida en un anuncio, diciendo que realizaría acuerdos de recompra inversa por un billón de yuanes con un vencimiento a tres meses, equivalentes a 121 mil millones de euros. Esto marcó un cambio con respecto a la práctica anterior del Banco Popular de China de publicar los detalles de las operaciones de recompra inversa a finales de mes. No está claro si el banco central volverá a utilizar esta herramienta más adelante para impulsar la liquidez. Los analistas dicen que el uso de recompras inversas, sugiere que los responsables políticos quieren aliviar las preocupaciones sobre una posible escasez de liquidez de junio, un período que tradicionalmente ha sido difícil para los prestamistas chinos en su lucha por cumplir con los requisitos de liquidez.

LES ECHOS (FRANCIA)

Continúa el juicio a la empresa Ubisoft

La Fiscalía francesa de Bobigny ha solicitado el pasado 6 de junio penas de prisión suspendida de hasta tres años para el ex número dos del líder de videojuegos, Serge Hascoet, su ex vicepresidente editorial y el ex director del juego, quienes están siendo procesados por acoso sexual y/o moral.

El Tsunami



¿Por qué hay pueblos con 50 coches por habitante?

La Asociación de Automovilistas Europeos elabora numerosos informes sobre cuestiones que afectan al mundo del motor. En uno de ellos, incluyen un listado en el que se muestran los vehículos que hay en cada municipio. Una clasificación en la que llama poderosamente la atención el hecho de que haya pueblos en los que la desproporción entre personas y coches sea descomunal. El caso más brutal es el del municipio madrileño de La Hiruela, una localidad de solo 83 personas, pero que atesoran la friolera de 4.183 coches. Es decir cada hiruelense tiene más de 50 vehículos. Rozas de Puerto Real y Patones, ambos también en Madrid, le siguen en el ranking con 42 y 23 coches por habitante, respectivamente. Ya en cuarto lugar aparece la primera localidad que no está situada en la comunidad capitalina. Se trata en concreto de Sarratella en Castellón, con una apreciable desproporción de 21,5 vehículos por persona. Y cierra los cinco primeros puestos, el pueblo barcelonés de Aguilar de Segarra, con 19 coches per cápita. Evidentemente es imposible que cada una de las personas de estas localidades posea ese garaje, ya que no todos podemos ser **Aman-cio Ortega** o **Elon Musk**. Por tanto, el hecho de que exista tal desproporción tiene una razón. El motivo hay que buscarlo en un impuesto. En concreto en la tasa de Vehículos de Tracción Mecánica, antes llamado de Circulación, que genera unos ingresos anuales de 3.900 millones y que se paga en función de la potencia que tenga el vehículo. Este gravamen está gestionado por los ayuntamientos, que tienen la libertad de aplicar bonificaciones que pueden alcanzar hasta el 75% de la tasa. Resulta así lógico conside-



La Hiruela es el municipio con más coches por habitante de España. EP

Las bonificaciones fiscales disparan los coches por habitante en algunos municipios

rar que los municipios donde se aplican las mayores deducciones sean precisamente en los que en principio existen más turismos. Pero la realidad es que dichos coches no circulan por sus calles, ya que las colapsarían sino que pertenecen a conductores que en la mayoría de los casos solo se han desplazado a dichos pueblos para

abonar la tasa y obtener así una importante deducción. De hecho, la existencia de estos 'paraísos fiscales del motor' provoca que las diferencias que existen entre lo que se paga en los municipios anteriormente citados y en algunos de los más caros, como San Sebastián, alcancen un 900%. Un porcentaje que explica por qué muchos conductores rastrean sus GPS hasta encontrar ese pueblo perdido en su provincia donde se puede ahorrar unos buenos euros con el extinto impuesto de circulación. Este ejemplo vuelve a demostrar que los españoles son difíciles de superar cuando se trata de encontrar fórmulas para ahorrar un *dinerito*.

El pulso de los lectores



No me parece correcto que nadie insulte de esa manera a un líder de un país, estés o no de acuerdo con su política o sus formas. Estamos viendo cada vez más faltas de respeto y aquí ya hablo en general, ya que se puede diferir con el otro argumentando, sugiriendo, dando tu opinión, intercambiando pareceres... pero cuando se pierde la educación, ya has perdido parte de razón si es que la tenías. Difiero aquí con las formas de Musk, porque considero que realizar una acusación pública sin pruebas no lo considero adecuado. Si realmente has visto esos documentos, simplemente tramita una denuncia por los canales legalmente habilitados para ello. Quiero pensar que Musk, lo ha dicho en redes sin pensar antes de hablar. Vaya por delante que tampoco apruebo las acusaciones en general de unos contra otros en medios como una red social. Igual Musk lo ha pensado después de decirlo, porque no tiene sentido que si se han llevado bien este tiempo, la situación llegue ahora a este punto.

@ Fran Pérez

Es cierto que las nuevas sandalias de Louis Vuitton son muy bonitas. Pero que quieres que te diga. Yo prefiero un mundo en el que no se utilice a los animales. Uno en el que habiendo otras opciones, tan válidas y sin crueldad animal, realmente se haga uso habitual de ellas. Sigo soñando por un mundo más justo, que empiece desde cada uno de nosotros. Me alegro por el producto español, pero me duele que normalicemos un acto tan despiadado e innecesario como usar su piel.

@ Yen Velpez

En clave empresarial

La normativa impide crecer a las pymes

El reducido tamaño de las pymes en España supone un problema de gran importancia, ya que frena la capacidad de estas firmas para acceder a la financiación, buscar nuevos mercados y ser más sólidas en periodos de crisis. El problema es que a muchas de estas micropymes no les compensa ganar tamaño. Ello debido a una normativa nacional que penaliza en gran medida el mero hecho de que una empresa supere los 50 trabajadores. No en vano batir dicha cifra implica la entrada en vigor de 21 normas de obligado cumplimiento para estas compañías. Entre ellas la ampliación del comité de empresa, el endurecimiento de los despidos colectivos, auditorías de cuentas más costosas y pérdida de deducciones en Sociedades. Urge por ello, un cambio radical en la legislación para impedir que se siga obstaculizando el necesario crecimiento de las pymes.

Una negociación clave para OHLA

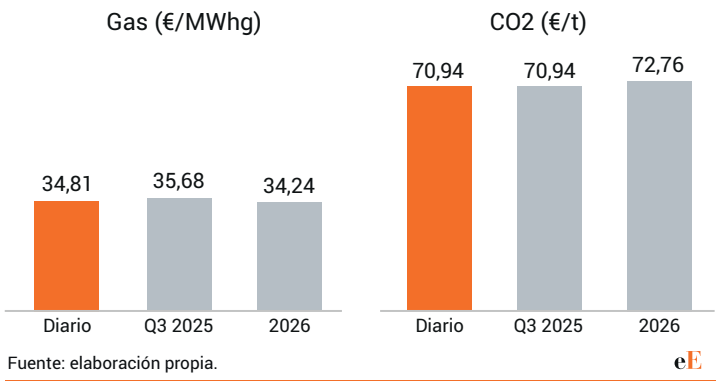
Tras completar con éxito hace poco más de dos semanas una nueva ampliación de capital por 50 millones, que le ha permitido reequilibrar su caja, OHLA abre negociaciones con la banca para fortalecer su liquidez y para reforzar su capacidad de contratación. En concreto, la compañía ha remitido a las entidades financieras que soportan la línea sindicada de avales una dispensa para poder impulsar aún más su cartera de proyectos en el mercado estadounidense. Un país donde ha alcanzado una cartera récord de pedidos que está valorada en más de 3.500 millones. La negociación, por tanto, se antoja fundamental para que OHLA pueda impulsar aún más su crecimiento en el que ya es uno de sus principales mercados en el mundo.

Insostenibilidad al alza para las pensiones

Bruselas dibuja un horizonte complicado para el sistema de pensiones en España. En 2024, el gasto en estas nóminas ya se situó en 217.000 millones, el 13% del PIB, según la AIReF. Una cifra que se elevará un 3,5% de cara a 2050, hasta convertir a España ya en 2070 en el segundo país europeo que más gastará en pensiones. El reto demográfico y una reforma de pensiones que no racionaliza el gasto y mantiene una de las tasa de sustitución más generosas de la UE explican que Bruselas dibuje un escenario a largo plazo de mayor insostenibilidad para el sistema. Resulta por ello importante actuar para evitar este problema.

El gráfico

Estabilidad total en el precio del gas



LOS FUTUROS DESCARTAN VOLATILIDAD. El precio del gas en el mercado mayorista se mantiene inamovible durante las últimas semanas en el entorno de los 34 euros por megavatio hora. Y nada hace indicar que esta situación vaya a cambiar en los próximos meses en un contexto en el que las reservas están en niveles elevados en la eurozona. Los futuros del mercado también confirman la falta de volatilidad.

Barra libre para el gasto público

España vive sumida en una interinidad presupuestaria que arrancó en 2023 y que persistirá ante la incapacidad del Gobierno para sacar adelante los Presupuestos. Pero eso no quiere decir que las cuentas públicas estén exentas de controles y límites. De hecho, la regla de gasto, fijada en la Ley de Estabilidad Presupuestaria, está vigente y limita los desembolsos a un incremento del 2,6%. Un porcentaje que tanto la Administración central como las autonomías ignoran. Así lo reflejan los últimos datos de Hacienda, que desvelan que en 2024 el gasto efectivo del Estado se incrementó un 6,8%, al pasar de 161.504 millones a 172.552 millones. Un aumento desmedido en el que los costes extraordinarios derivados de sentencias judiciales tuvieron mucho que ver al ascender a 6.582 millones. En cuanto a las comunidades autónomas, el incremento fue del 5,1% el pasado año, con solo cuatro territorios que cumplieron con la regla de gasto. Estos datos evidencian el clamoroso incumplimiento

Las administraciones central y autonómicas hacen caso omiso a los límites fijados en la Ley de Estabilidad Presupuestaria

miento que el Estado y las autonomías hacen de la normativa. Un mal comportamiento que no genera alarmas en Bruselas, ya que el crecimiento del PIB compensa el aumento del gasto en términos de déficit y deuda. Pese a ello, las administraciones central y autonómicas deberían terminar con la

barra libre para el gasto público y tomar ejemplo de las entidades locales, que son las únicas que cumplen. Persistir en el incumplimiento sitúa a España en una posición muy delicada a la hora de afrontar los periodos de crisis económicas, y obliga a realizar mayores sacrificios para compensar los desequilibrios públicos que se generan. Los problemas que el país sufrió en las crisis de 2009 y 2013 deberían servir de lección, aunque a la vista de los datos parece que poco hemos aprendido de aquello.

Europa necesita una banca sólida

La banca europea lleva años quejándose del exceso de regulación que sufren. Algo lógico habida cuenta de que entre 2019 y 2024 se publicaron 1.800 normas, a una media de 1,3 por día. Por fortuna, su reclamación parece que está siendo escuchada. Así lo demuestra que Bruselas, el BCE, la EBA y el Banco de España monten equipos para aliviar la regulación al sector. De momento, este grupo de trabajo ya ha identificado 122 normas que dejarán de ser prioritarias y varias áreas para reducir la carga de los reportes. Con ello, Bruselas demuestra darse cuenta de que necesita a un sector financiero sólido capaz de competir en la era de Trump. Y más aún en un escenario en el que las entidades serán claves para sostener los objetivos de inversión de la Unión en defensa.

Viento a favor para las cotizadas pequeñas

Las firmas más pequeñas de la bolsa, conocidas como *small caps*, son las más castigadas cuando se encarece la financiación por sus balances más ajustados. Pero también son las más beneficiadas con los actuales recortes de tipos. Una situación que el mercado reconoce como demuestra que el selectivo nacional que engloba a estas firmas, el *Ibex Small Cap*, aventaje en casi 7 puntos de diferencia a su hermano mayor en el año, con una subida del 29%. La perspectiva de que al BCE aún le queda alguna bajada de tipos más en el año implica que los vientos de cola persistirán en los próximos meses para las pequeñas de la bolsa. Esto acerca la opción de que el selectivo *small* termine el ejercicio superando al *Ibex* tradicional, un hito que no ocurre desde hace cinco años.

La imagen



CARLOS ALCARAZ LOGRA SU SEGUNDO ROLAND GARROS. El murciano protagonizó una remontada histórica durante un partido de más de cinco horas y media sobre la tierra batida de París ante el italiano Jannik Sinner. Es su segundo título en la capital francesa tras el que logró el año pasado. YOAN VALAT / EFE.

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

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

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

Opinión

Nueva Zelanda, ejemplo mundial en la economía ‘post-woke’


Matthew Lynn

Director ejecutivo de Strategy Economics

Acaba de revertir su prohibición de la exploración de petróleo y gas. Ha liberalizado sus leyes mineras, lo que ha provocado un auge en la producción de minerales. E incluso ha descartado una prohibición planeada de fumar para ayudar a generar ingresos fiscales para recortes de impuestos en otros lugares. Desde que Christopher Luxon sustituyó a la heroína de la izquierda liberal Jacinda Ardern como primera ministra de Nueva Zelanda, el país ha sido un ejemplo de lo que es una economía “post-woke”. Ha comenzado a deshacer muchas de las políticas clave defendidas por la izquierda y, si funciona, establecerá un poderoso modelo a seguir para el Reino Unido y muchos otros países de todo el mundo.

Las políticas económicas de Nueva Zelanda han comenzado a cambiar drásticamente desde que Ardern dejó el cargo. En su último presupuesto de este mes, el gobierno confirmó planes para invertir en nuevos campos de gas en alta mar, con subsidios ofrecidos para atraer a empresas globales al sector. Y revirtió la prohibición de nuevos desarrollos impuesta por el gobierno de Ardern, a pesar del descubrimiento de enormes nuevos campos en las aguas territoriales del país, y se mantuvo frente al aumento de los precios de la energía y los posibles apagones a medida que el país se quedaba sin electricidad. “El gobierno no está preparado para quedarse al margen y ver cómo nuestra [base] industrial y manufacturera disminuye debido a preocupaciones de seguridad energética”, argumentó el ministro de Recursos de Nueva

va Zelanda, Shane Jones, defendiendo el cambio de política.

No se detiene ahí. Nueva Zelanda ha anunciado planes para duplicar las exportaciones de minerales a 3.000 millones de dólares en la próxima década, añadiendo tanto el oro como el carbón a la “lista de minerales críticos” para la economía nacional y dejando de lado muchas de las preocupaciones medioambientales que han restringido el desarrollo de los recursos naturales durante la última década. Del mismo modo, el gobierno de centroderecha de Luxon ha eliminado la “prohibición generacional de fumar”, una política copiada por Rishi Sunak, que habría abolido gradualmente el tabaco por grupos de edad. ¿La razón? El gobierno está de acuerdo, como

todos nosotros, en que fumar es muy malo para la gente, pero quiere mantener todos los ingresos que genera el tabaco para permitir que los impuestos se reduzcan en otros lugares. De hecho, ya ha habido exenciones fiscales adicionales para las empresas en el presupuesto de 2025, y el impuesto a los servicios digitales previsto ha sido desechado.

Súmalo todo y un punto está claro. Nueva Zelanda está proporcionando un modelo para lo que podría denominarse la “economía post-woke”. No está haciendo nada que sea especialmente de derechas, o libertario, según cualquier estándar histórico razonable. Sus políticas habrían sido el centrismo estándar durante la década de 1990, y Tony Blair o Gordon Brown habrían estado bastante contentos con cualquiera de ellas. Pero se está deshaciendo de gran parte del bagaje liberal de la última década que priorizó la señalización de la virtud sobre el crecimiento económico. Está permitiendo que la producción nacional de combustibles fósiles se expanda hasta que las energías renovables entren en funcionamiento

to, a diferencia del Reino Unido, que está agotando su industria de petróleo y gas en el Mar del Norte incluso cuando tenemos que importar más y más energía del extranjero, y el aumento del precio de la electricidad industrial arrasa con lo que queda de nuestra base industrial. Está permitiendo que la minería se expanda, reconociendo que mientras China necesite muchas materias primas, también podría suministrarlas en lugar de dejar el mercado a sus rivales. Y está haciendo retroceder al Estado niñera, al tiempo que recorta constantemente los impuestos tanto para las empresas como para los individuos, sin acumular enormes déficits ni poner a prueba la paciencia de los mercados de bonos.

¿Funcionará? Bajo Ardern, la producción de Nueva Zelanda se estancó, mientras que el gasto público se disparó, aumentando casi un 50% bajo su mandato como primera ministra, mientras que la deuda como porcentaje del PIB aumentó del 28% en 2018 al 46% el año pasado (es cierto que sigue siendo una cifra milagrosamente baja para los estándares europeos o estadounidenses). Todavía es pronto, y las reformas puestas en marcha por la administración de Luxon tardarán en funcionar, pero las primeras señales son alentadoras. Se espera que la economía se expanda un 1,4% este año, mucho mejor que cualquier cosa que el Reino Unido pueda lograr, y a medida que el petróleo y el gas adicionales se pongan en marcha, y a medida que la industria minera se expanda, podemos esperar que se acelere.

En realidad, el país ha estado aquí antes. En la década de 1980, Nueva Zelanda impulsó una serie de reformas de libre mercado que se conocieron como “Rogernomics”, en honor al ministro de finanzas radical y liberal Roger Douglas. Incluían la

flotación del dólar neozelandés, la abolición de los controles de cambio, la privatización de industrias como las aerolíneas y la oficina de correos, y la abolición de los subsidios agrícolas, un acuerdo mucho mayor que en la mayoría de los otros países dado el tamaño y la importancia del sector agrícola de Nueva Zelanda. Eso impulsó una década o más de fuerte crecimiento y, tal vez igual de importante, sentó las bases para las reformas de Thatcher y Reagan en un escenario más amplio más adelante en la década. Nueva Zelanda era un laboratorio de ideas frescas, y cuando funcionaban, otros países empezaban a copiarlas.

El Reino Unido, y de hecho el resto de Europa, debería echar un vistazo a lo que está sucediendo en el otro lado del mundo de nuevo. En realidad,

no tiene ningún sentido agotar los combustibles fósiles hasta que las energías renovables sean igual de fiables y tengan precios competitivos; Todavía tendremos que extraer materias primas, y eso se puede hacer de una manera que sea compatible con la preservación del medio ambiente.

Y no podemos seguir prohibiendo todo lo que no aprobamos sin destruir la base impositiva y hacer que el Estado sea demasiado poderoso. Si Nueva Zelanda puede llegar a las tasas de crecimiento anual del dos o tres por ciento que ahora parecen completamente imposibles en la mayor parte del mundo desarrollado, los responsables políticos, así como los votantes, tendrán que tomar nota. En la década de 2020, tal vez Nueva Zelanda pueda volver a dar ejemplo y mostrarnos a todos cómo será la economía post-woke - después de todo, el mundo ciertamente necesita un modelo muy diferente al bucle fatal de crecimiento estancado y aumento permanente de impuestos en el que está atrapado en este momento.

Las políticas económicas del país han variado mucho desde que Ardern dejara el cargo

Nueva Zelanda es un laboratorio de ideas que, cuando funcionan, otros países le copian

Aranceles para los enemigos, misiles para los amigos


Pablo Arce

Profesor de Política Económica. Universidad Complutense de Madrid

Estados Unidos insiste en agitar la bandera del proteccionismo. Porque ya no se trata de China, ni del déficit comercial, ni siquiera del empleo. Se trata de poder, influencia y, por qué no, contratos de armamento multimillonarios: solo esta semana, Arabia Saudí ha firmado un acuerdo por 142.000 millones de dólares en compras militares a EE. UU., una muestra de que, mientras se levantan muros arancelarios, se abren otras puertas. Ya no se trata solo de China, el déficit comercial o el empleo manufacturero.

En un mundo donde los aranceles ya no son una excepción sino parte del paisaje, esta venta astronómica no solo engrasa la industria militar, sino que deja claro cuál es el verdadero músculo exportador de la primera potencia mundial. Mientras Trump reaviva su cruzada contra el déficit comercial, el Pentágono, al parecer, se ha convertido en el mejor agente comercial del país.

Ahora también cualquiera está en la mira por el pecado de no alinearse completamente con Washington en sus diversas cruzadas y, por supuesto, por atreverse a imponer restricciones sobre los productos estadounidenses. En paralelo

a las tensiones comerciales con Pekín, Estados Unidos ha empezado a renegociar acuerdos con aliados más complacientes.

Reino Unido, por ejemplo, ha logrado un nuevo pacto de cooperación, más comercial que estratégico, que le garantiza acceso preferente a ciertos sectores estadounidenses a cambio de apoyar las tesis de Washington en foros internacionales.

Europa, por su parte, sigue atrapada en su papel de espectador con complejo de protagonista. Bruselas amenaza con contramedidas valoradas en 95.000 millones de euros, pero a la hora de la verdad, el viejo continente prefiere evitar problemas. Son las empresas, co-

mo siempre, las que tienen que sacarse las castañas del fuego: ajustan márgenes, recalculan proveedores, suben precios. Porque, aunque los políticos hablen de soberanía industrial, al final todo esto se traduce en una cosa muy simple: el consumidor paga más.

Lo que está ocurriendo no es una batalla puntual. Es un cambio de paradigma. Estados Unidos ha dejado de liderar el sistema comercial multilateral para sustituirlo por una lógica de “acuerdos a medida”. Quiere socios, no reglas donde la cooperación internacional empieza a parecer una excentricidad de otra época.

Si este es el futuro del comercio mundial, más vale que empecemos a aprender a cultivar nuestros propios microchips en nuestro jardín. Eso o acostumbrarnos a pagar el doble por un móvil, una lavadora o un simple tomate.

El acuerdo de Arabia Saudí por 142.000 millones de dólares en compras militares a EEUU es clave

UE-Reino Unido: un acuerdo que reafirma la idea europea



Pedro Fernández Hernández

Profesor de Filosofía Política y Ética en los Negocios en el IEB

El pasado 19 de mayo de 2025 la Unión Europea y el Reino Unido sellaron un pacto estratégico. Con el fondo de las banderas europeas se subraya el simbolismo del momento: la presidenta de la Comisión Europea destacó que en «un momento de inestabilidad global...en Europa nos mantenemos unidos». Este pacto –calificado como «un nuevo capítulo» en las relaciones bilaterales– llega en un contexto de tensiones mundiales, tanto por los aranceles proteccionistas como por los conflictos militares, y busca consolidar la cooperación paneuropea en comercio, defensa, energía y pesca como respuesta colectiva a esos desafíos.

En el plano económico y como respuesta a los aranceles del gobierno estadounidense, el acuerdo libera un importante flujo comercial entre el Reino Unido y el bloque de la UE en una reacción lógica frente al ataque americano al comercio mundial. El primer ministro británico subrayó que los nuevos acuerdos «acabarán con la burocracia, impulsarán la economía británica y resetearán las relaciones» con la UE. No puede olvidarse que la UE sigue siendo el principal socio comercial del Reino Unido:

La Unión Europea sigue siendo el principal socio comercial de Reino Unido

en 2024 supuso el 41% del total de sus exportaciones y el 51% de sus importaciones.

Pero tan importante como las medidas adoptadas en sectores económicos clave, en el actual contexto destaca la parte de cooperación militar y de seguridad que se eleva a un nivel sin precedentes.

Por primera vez, el Reino Unido –con el segundo mayor gasto en defensa de Europa– se incorpora formalmente a proyectos conjuntos de la UE. El acuerdo contempla una nueva asociación de defensa que des-

bloqueará el acceso de empresas británicas a un programa europeo de rearme de 150.000 millones de euros. A la luz de la invasión rusa de Ucrania y de las presiones a los aliados europeos para asumir mayores compromisos financieros en la estructura militar de la OTAN, este paso representa una respuesta coordinada que

integra la industria de defensa británica al mercado europeo para reforzar la capacidad militar colectiva.

A lo anterior se une que el Reino Unido participará en la gestión de crisis civiles y militares de la UE, en adquisiciones conjuntas de equipamiento, en la colaboración en proyectos multinacionales de comunicaciones seguras, y en el desarrollo de tecnología militar conjunta. Para Europa, resulta un beneficio obvio: sumar la experiencia y recursos del Reino Unido aumenta la autonomía estratégica con planes específicos (acordados en el Consejo Europeo) para la compra en bloque de aviones, vehícu-

los blindados y sistemas cibernéticos avanzados con fondos conjuntos.

Desde una perspectiva política y filosófica, se envía un claro mensaje al mundo: Europa se mantiene unida ante las amenazas globales que enfrenta. Este acuerdo muestra que la Unión Europea, en combinación con el Reino Unido, es una fuente de fortaleza colectiva frente a la competencia global y la inseguridad. De este modo, las economías europeas forman un bloque aún más robusto, conformando una robusta potencia económica de alrededor de 950 mil millones de euros en exportaciones anuales, y acaparan- do un vasto mercado interno donde compiten de manera más eficiente que otras potencias económicas exteriores. Es claro que las medidas proteccionistas de Estados Unidos han obligado a los gobiernos a replantear sus vínculos comerciales y de seguridad, impulsando en este caso la coalición anglo-europea.

Pero estos acuerdos firmados entre la UE y el Reino Unido son lógica consecuencia de lo ocurrido a raíz de la invasión rusa de Ucrania en 2022. Lejos de actuar fragmentariamente, los Estados miembros activaron un paquete conjunto sin precedentes de sanciones económicas, asistencia financiera, apoyo humanitario y suministro de armamento defensivo al gobierno ucraniano. Esta actuación concertada permitió no solo enviar un mensaje político firme a Moscú, sino también defender activamente la

seguridad del continente y sus principios democráticos. En menos de tres semanas desde el estallido del conflicto, la UE movilizó más de 50.000 millones de euros en ayudas directas, sancionó a más de 1.500 entidades y personas físicas de nacionalidad rusa, y coordinó la mayor acogida de refugiados desde la Segunda Guerra Mundial. Esta capacidad de actuar como un solo cuerpo no habría sido posible sin el entramado político, económico y normativo que sustenta la Unión Europea. Y lo impor-

ante es que el Reino Unido, aunque ya fuera de la UE, se sumó inmediatamente a estas medidas coordinadas, participando en las sanciones, enviando tropas a los países bálticos y cooperando en inteligencia. Esa experiencia compartida demuestra que, incluso tras el Brexit, Europa sigue siendo un espacio interdepen-

diente, donde la seguridad, la economía y los valores trascienden las fronteras políticas.

Así, el nuevo acuerdo firmado el 19 de mayo de 2025 entre la UE y el Reino Unido no nace en el vacío, sino sobre el suelo fértil de una historia reciente que confirma una verdad fundamental: la cooperación entre democracias europeas no solo es deseable, sino necesaria para preservar el bienestar, la soberanía y la estabilidad regional ante un mundo en transformación constante. Cuando Europa se une, no solo protege sus intereses, sino que reafirma su papel como fuerza civilizatoria en el escenario global.

Este acuerdo muestra que la UE es una fortaleza competitiva frente a la inseguridad global

Portugal y España: la frontera en expansión de la innovación mundial



Filipa Pinto de Carvalho

Cofundadora de AGPC, RedBridge Lisbon y Here Partners

En los últimos años, la Península Ibérica se ha consolidado como uno de los centros de innovación y emprendimiento más dinámicos de Europa. Portugal y España, históricamente considerados periféricos en el mapa europeo, emergen ahora como plataformas estratégicas para startups y empresas tecnológicas con ambiciones globales.

Portugal se ha consolidado como un entorno favorable para la experimentación y el desarrollo de soluciones innovadoras. Startups y empresas internacionales eligen Portugal no sólo por las infraestructuras o los incentivos, sino por el ecosistema humano que encuentran aquí: diverso, colaborativo y orientado a resolver problemas reales. El entorno menos saturado en comparación con otros centros europeos permite probar y aprender de forma ágil, en

un mercado lo suficientemente maduro como para generar un aprendizaje significativo, pero lo suficientemente accesible como para permitir el riesgo y la experimentación.

Lisboa, por ejemplo, se ha convertido en un punto de encuentro para emprendedores de distintas partes del mundo, ofreciendo una combinación única de talento cualificado, calidad de vida y fácil acceso a los mercados internacionales. La presencia de eventos como la Web Summit refuerza este posicionamiento, atrayendo a inversores y startups que ven en el país una oportunidad para probar y validar modelos de negocio antes de escalar a mercados más exigentes.

España, por su parte, ofrece una importante escala de mercado y una diversidad regional que enriquece su ecosistema de innovación. Ciudades como Madrid y Barcelona destacan como centros de excelencia en áreas

como fintech, salud digital, movilidad y energías renovables.

La capital acoge, por ejemplo, South Summit, uno de los eventos más importantes del sector, que en 2024 generó un impacto económico de unos 35 millones de euros y atrae a participantes de todo el mundo. Barcelona se ha consolidado como uno de los principales hubs de startups de la Unión Europea, con más de 2.285 empresas activas en 2024, lo que supone un crecimiento del 9% respecto al año anterior.

En concreto, la ciudad condal lidera sectores como la salud, los servicios empresariales y el software, las TIC la alimentación, la sostenibilidad y la energía y también goza de reconocimiento mundial en los sectores de videojuegos y farmacéutico, atrayendo a empresas como Novartis y AstraZeneca. Mientras que, otras ciudades españolas como Valencia, la que destaca por su apuesta por tecnologías como la IA, la na-

notecnología, los nuevos materiales, la robótica y la ciberseguridad también están emergiendo como centros de innovación.

Portugal y España se han consolidado como dos ecosistemas hermanos con trayectorias propias pero un objetivo común: convertir la Península Ibérica en una plataforma global de innovación. Por un lado, tenemos un entorno dinámico y atractivo para los emprendedores globales mientras que, por otro nos encontramos con una escala de mercado robusta y una diversidad regional que impulse la competitividad.

En consecuencia, es esencial que sigamos invirtiendo en la simplificación de los procesos burocráticos, la formación de talento especializado y el fortalecimiento de los vínculos entre los distintos ecosistemas. Además, es vital que sigamos invirtiendo en colaboración: menos barreras, más puentes. Puentes entre ciudades, entre sectores, entre generaciones. Con una visión estratégica y la contribución de emprendedores, inversores y talento local e internacional, estos ecosistemas ibéricos tienen el potencial de liderar la próxima ola de innovación en Europa y, quizás, en el mundo.

La Península Ibérica se ha consolidado como el centro de innovación europeo más dinámico

Empresas & Finanzas

Bruselas, el BCE, la EBA y el BdE montan equipos para aliviar la regulación a la banca

Identifican 122 normas que no serán prioritarias y varias áreas para reducir la carga de los reportes

La banca española trasladará una propuesta para simplificar leyes a las autoridades nacionales

E. Contreras/ M. Allievi MADRID.

Las principales autoridades europeas comienzan a pasar de la teoría a la práctica para aliviar las cargas a la banca. El objetivo es reforzar las entidades financieras para que ayuden mejor con los grandes desafíos inversores del Viejo Continente y fortificar su competitividad frente a los colosos globales de Estados Unidos y China. La Comisión Europea, el Banco Central Europeo (BCE), la Autoridad Bancaria Europea (EBA) y hasta el Banco de España han armado equipos especializados para trabajar en una simplificación normativa. En sus primeros análisis han mantenido una primera discusión sobre 122 regulaciones susceptibles de ser “despriorizadas” y han perimetrado grandes ámbitos de actuación para homologar prácticas y demandas de información buscando eliminar complejidades y sobrecargas que acaban minando la competitividad del sector con facturas extras, explican fuentes financieras.

Entre esos grandes campos figura el marco prudencial y de solvencia, la normativa para encarar con mayor resiliencia los riesgos ciber y los desafíos de la sostenibilidad, transformación digital o la operativa en mercados. El sector financiero nacional ultima un documento con su visión y propuestas que trasladará a las autoridades nacionales, al igual que harán los sistemas gemelos de otros países. La siguiente etapa será consensuar una propuesta sectorial a escala europea para la ulterior interlocución con las autoridades.

Línea roja: no desregular

La línea roja marcada por supervisores que el sector financiero entiende es que no habrá desregulación como sí está haciendo la administración de Donald Trump en Estados Unidos, pero se ha tomado conciencia de la necesidad de revisar reglas y procesos para evitar solapamientos y redundancias que, a menudo, entran además en conflicto unas con otras. El gran foco estará, especialmente, en las llamadas regulaciones de nivel II y III y que son los desarrollos normativos que siguen a las leyes iniciales (nivel I). Son capas que añaden autoridades como la EBA, supervisores nacionales y el regulador de cada país para la aplicación práctica de la ley inicial.

La necesidad de actuar ya estaba en la agenda de la Comisión Europea como refleja la aprobación del paquete Ómnibus, y ha quedado cla-



Edificio de la Comisión Europea. ALAMY

Europa fija 1,3 normas por día al sector mientras EEUU elimina reglas

La crisis financiera de 2008 incubó una espiral regulatoria para elevar la resiliencia de la banca. La exigencia mínima de capital de máxima calidad CET1 ha subido desde el 7% de 2015 al 11,1% en 2024 y las entidades acumulan más por prudencia –en la banca española alcanzó el 13,29%-. El sector denuncia sobrecarga y las disparidades que minan su competitividad. Mientras que entre 2019 y 2024 EEUU aprobó 5.000 normas, Bruselas dictó 13.000, a un ritmo medio de 1,3 cada día. En un solo día la Administración de

Trump ha abolido 78 regulaciones. Algunas de las últimas reglamentaciones han añadido, además, un estrés exponencial: el sector cifra en 1.460 los datos requeridos solo para el “Green Asset Ratio” que busca medir cómo de verde o marrón son los balances y que se ha demostrado ser poco útil. Para cumplir con él los informes anuales han pasado, en algunos grandes bancos, de 150 a más de 800 páginas. Otro foco es la intensidad supervisoras y denuncian que ha incrementado un 33% el coste de cumplimiento.

ro en el diagnóstico de los Informes Draghi y Letta, aunque el nuevo escenario geopolítico lo convierte en urgencia. El desafío al orden mundial por parte de la administración Trump ha colocado entre las prioridades de Europa objetivos que antes ni estaban como el rearme militar, y resulta clave contar con una banca fortalecida para acometer las ingentes inversiones que se precisan.

Uno de los ejemplos más ilustrativos de la carga normativa bajo el nuevo escenario es el marco de capital Basilea III fijado a escala internacional por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea o también llamado “supervisor de los supervisores” porque sus medidas persiguen que la banca mundial juegue con idénticas reglas de solvencia. Se trata del eje nuclear de la normati-

va bancaria, si bien cada jurisdicción la incorpora a su ordenamiento jurídico a diferentes ritmos y, a menudo, con desarrollos singulares.

El desafío de Donald Trump

Reino Unido ya ha retrasado a 2027 su implementación y EEUU puede que ni siquiera llegue a implementarla de manera efectiva, mientras que en Europa se apresuran los trabajos. Basilea III da 140 mandatos (RTs, en el argot financiero) a la EBA para su desarrollo y solo uno de ellos, que se ha parado, aumentaba la exigencia de capital a la banca en nada menos que 120 puntos básicos, según ha denunciado la industria. “Si, por ejemplo, cada RTs tiene de impacto de media 60 puntos básicos y hay 140, podemos hacernos a la idea de las consecuencias que tendrá”, indican. Las 122 normas que podrían “despriorizarse” caen dentro de este ámbito de normas de desarrollo: son RTs, “implementing acts”, ect.

Los requerimientos en banca han sido ascendentes desde siempre y entraron en una absoluta espiral regulatoria a raíz de la crisis financiera de 2008. El colapso de múltiples entidades, que tuvieron que ser socorridas por los erarios públicos, puso en guardia a las autoridades y, para evitar una repetición de los pro-

El sector pide volver a una legislación “de principios” y una supervisión “más equilibrada”

blemas, se multiplicaron los deberes a todos los niveles. Se ha más que duplicado la exigencia de solvencia y se ha erigido un enjambre de autoridades que elaboran reglas e imponen reportes de información para poder ejercer su función, sin estandarizarse o coordinarse con las restantes. Hoy hay 22 autoridades europeas y serán 23 cuando se ponga en marcha la AMLA para prevenir el blanqueo de capitales, además de las múltiples nacionales.

Frente a esta situación, el sector clama por “reequilibrar” los niveles de regulación, volver a una legislación de principios, limitando los desarrollos normativos, establecer una supervisión “más equilibrada” y evitar la tentación de fijar condiciones “nacionales” extras cuando se traspone una directiva al país.

La Comisión Europea examinará a España sobre el apagón a finales de agosto

El Grupo de coordinación llevará a cabo una evaluación de la crisis a finales de dicho mes

Rubén Esteller MADRID.

La Comisión Europea analizará a finales de agosto los informes sobre el apagón que afectó a 60 millones de personas en España, Portugal y Francia.

Según explicaron a este diario fuentes de alto nivel en Bruselas, el pasado 22 de mayo se produjo la primera reunión del llamado Grupo de Coordinación Eléctrico europeo para conocer de primera mano las explicaciones de España y Portugal sobre el corte de suministro del 28 de abril. Previamente se habían mantenido reuniones bilaterales para seguir el asunto con cada uno de los países.

El Grupo de Coordinación Eléctrica, dependiente de la Comisión Europea, espera recibir a finales de julio el informe obligatorio de las tres partes afectadas por el apagón.

Los tres gobiernos deben presentar los detalles del análisis que están preparando en colaboración con los operadores del sistema.

A partir de ese momento, la Comisión tiene previsto celebrar una primera reunión en julio en la que se darán a conocer los detalles de la investigación llevada a cabo tanto por el Gobierno español como por el portugués.

Dichos informes serán enviados posteriormente a todos los países de la Unión Europea para que pueda analizarse con detalles las causas y las consecuencias del apagón.

Posteriormente, a finales de agosto, el Grupo de Coordinación Eléctrica volverá a ser convocado, una vez que haya transcurrido un tiempo prudencial para el análisis con el objetivo de llevar a cabo la llamada evaluación ex post.

En el marco del Reglamento (UE) 2019/941 sobre la preparación frente a los riesgos en el sector de la electricidad, la Unión Europea cuenta con una obligación específica para los Estados miembros que se enfrenten a una crisis eléctrica: la realización de una evaluación ex post. Este proceso busca determinar cómo se gestionó la emergencia e identificar errores, aciertos y posibles mejoras que fortalezcan el sistema eléctrico en el futuro.

La evaluación ex post se activa una vez superada la situación de crisis y debe ser ejecutada por la autoridad competente designada por cada Estado miembro. Su propósito es múltiple: ofrecer un análisis riguroso de los hechos, garantizar la transparencia ante la ciudadanía y las instituciones europeas, y fomentar una cultura de aprendizaje continuo en la gestión de infraestructuras críticas.



Sara Aagesen, vicepresidenta de Transición Ecológica. EUROPA PRESS

Bruselas remitirá el informe del apagón a todos los países de la Unión Europea para estudiarlo

Este ejercicio de revisión se estructura en torno a una serie de elementos esenciales.

En primer lugar, debe incluir un análisis detallado de las causas que provocaron la crisis. Esto implica examinar si el origen estuvo en un fallo técnico, en una catástrofe natural, en una situación de escasez de combustible, en un ciberataque

o en una combinación de estos factores para comprender con precisión qué originó la emergencia y prevenir su repetición.

En segundo término, la autoridad evaluadora debe valorar la eficacia y proporcionalidad de las medidas adoptadas. Esto incluye tanto las actuaciones contempladas en el Plan nacional de preparación frente a los riesgos como aquellas aplicadas de forma excepcional durante la crisis.

La normativa establece que las medidas no basadas en el mercado —como la desconexión forzada de la demanda— solo pueden aplicarse en última instancia, cuando las opciones del mercado se hayan agotado, y deben ser siempre tempo-

Entso-E puede adelantar su informe

El grupo de operadores europeo Entso-E está trabajando con la intención de presentar su informe sobre el apagón este próximo mes de julio, lo que supondría casi tres meses antes de lo previsto por la normativa. Según indicaron fuentes de Bruselas, el organismo podría hacer coincidir su análisis con los que preparan los distintos Gobiernos. Entso-E cuenta con el respaldo de la normativa europea para llevar a cabo este análisis, aunque las eléctricas españolas protestan por la falta de acceso a la información.

rales, proporcionadas y no discriminatorias.

Asimismo, la evaluación ex post debe considerar el coste económico. Esto abarca tanto el impacto sobre consumidores, empresas y operadores, como los costes indirectos derivados de las interrupciones en el suministro, pérdidas productivas o compensaciones a las partes afectadas. Esta dimensión económica es especialmente relevante para orientar futuras decisiones regulatorias y presupuestarias.

Otro aspecto clave será el examen de los efectos transfronterizos. Dado que los sistemas eléctricos europeos están altamente interconectados, una crisis en un país puede tener consecuencias en sus vecinos. Por ello, la evaluación debe incluir una revisión del grado de coordinación, la eficacia de las medidas regionales o bilaterales acordadas, y el nivel de asistencia.

Aunque determinados elementos del informe puedan requerir confidencialidad, los Estados están obligados a publicar los resultados de la evaluación de forma que permitan a las instituciones europeas, al sector y a la ciudadanía conocer cómo se actuó y qué lecciones se han extraído.

Finalmente, la evaluación ex post debe incluir recomendaciones concretas para actualizar los planes de preparación, mejorar los protocolos de actuación, perfeccionar la cooperación internacional o reforzar aspectos técnicos del sistema eléctrico. Esta evaluación constituirá un paso clave para el aprendizaje sobre los procesos llevados a cabo y obligará a los Gobiernos a actualizar sus Planes de preparación.

La Alianza Q Cero impulsa la electrificación de la cerámica

R. Esteller MADRID.

La Alianza Q-Cero, la Universitat Jaume I de Castellón (UJI) y el Instituto de Tecnología Cerámica celebrarán el miércoles, un evento que, bajo el título 'Hacia una industria descarbonizada y competitiva: Estrategias y oportunidades para la Comunitat Valenciana. Caso práctico: Industria cerámica en Castellón', plantea un análisis la industria cerámica en Castellón y su proceso de electrificación.

Este evento, en cuya apertura está prevista la participación de la Rectora de la UJI, Eva Alcón; la secretaria de Estado de Industria, Rebeca Torró, quien introducirá el marco europeo y español para la competitividad de una industria descarbonizada. También participarán por parte de la Generalitat Valenciana el secretario autonómico de Industria, Felipe Carrasco; y el director general de Calidad, Jorge Blanco Coll. Otros de los intervinientes será el coordinador de la Alianza Q-Cero, Javier Mazorra; y el presidente de la Asociación de Investigación de las Industrias Cerámicas (AICE), Juan Vicente Bono.

ABB entra en el capital de las baterías de la española Hesstec

R. E. M. MADRID.

ABB ha llevado a cabo una inversión estratégica minoritaria en HESStec, una empresa con sede en España que se especializa en sistemas de almacenamiento de energía híbridos (HES) y sistemas de almacenamiento de energía en baterías (BESS). Con la tecnología de almacenamiento de energía híbrida escalable y de vanguardia de HESStec, la asociación impulsará nuevas oportunidades de optimización de productos y expansión de mercado para ABB en relación con la recientemente anunciada oferta de BESS-as-a-Service. La inversión se realizó a través de ABB Electrification Ventures, y los términos financieros no fueron divulgados.

Como la última incorporación al creciente ecosistema de innovación de la suiza ABB, esta inversión mejorará la posición de ABB en el mercado de almacenamiento de energía en rápido crecimiento.

Empresas & Finanzas

Repsol acerca el carburante premium a todos los bolsillos con su nuevo Diésel e+5

La petrolera amplía su gama de productos y espera venderlo en 200 gasolineras este año

Rubén Esteller MADRID.

Repsol quiere acercar sus combustibles de mayor calidad a todos los bolsillos. Para lograrlo, la petrolera ha puesto en el mercado un nuevo Diesel e+5, un carburante especialmente diseñado para responder a las necesidades de los motores diésel, ofreciendo un producto intermedio entre las ya conocidas opciones e+ y e+10.

La petrolera amplía así su gama de productos diésel, permitiendo a sus clientes seleccionar la opción más adecuada a sus bolsillos según sus preferencias y necesidades específicas y abre la puerta así a que un mayor número de conductores puedan acercarse a las bondades de estos productos mucho más eficientes que los tradicionales.

El lanzamiento de Diesel e+5 se ha realizado por parte de la petrolera con la máxima discreción desde junio de 2024. Desde entonces hasta hoy, la compañía ha logrado ya comercializarlo en un total de 122 estaciones de servicio y prevé que para finales de 2025 esta cifra supere las 200 instalaciones.

Según consta en la ficha técnica de este nuevo producto, el Diésel e+5 incluye una fórmula estabilizante patentada de tercera generación, desarrollada por el Repsol Technology Lab, clave para mantener la estabilidad y calidad del combustible durante más tiempo y proteger eficazmente el motor frente a los procesos naturales de oxidación.

Entre las características destacadas se encuentran una detergencia



El nuevo diésel que ofrece la petrolera ya en 122 estaciones de servicio. EE

La compañía ofrece ya este nuevo combustible en 122 estaciones de servicio

mejorada, conocida como efecto “Keep Clean”, que evita la formación de depósitos en el sistema de alimentación e inyección, así como una capacidad antiespumante que

facilita un repostaje más rápido y limpio. Adicionalmente, Diesel e+5 incorpora un marcador exclusivo para garantizar un riguroso control de calidad y proteger al combustible de la contaminación por agua, asegurando un rendimiento óptimo y mayor durabilidad del motor.

La introducción de este nuevo producto no modifica la estrategia de Repsol respecto al diésel renovable Nexa, considerado como el diésel de mayor calidad en la gama de combustibles renovables de la compañía.

La compañía aspira a alcanzar los 1.500 puntos de venta de este carburante al acabar el año.

Nexa es un HVO (Hydrotreated Vegetable Oil) producido a partir de materias primas 100 % renovables, y cumple con la norma europea EN 15940.

Repsol, que ya dispone de la primera planta de la península ibérica que produce combustibles 100% renovables a gran escala en Cartagena, sumará una segunda planta en su centro de Puertollano, que pondrá en marcha en 2026.

Enusa amplía su alianza con Global Nuclear Fuel hasta 2030

Se preparan para el despliegue de los nuevos minireactores SMR

R. Esteller MADRID.

Global Nuclear Fuel (GNF), la empresa conjunta de GE Vernova junto a Hitachi, y la española Enusa han renovado su histórica alianza tecnológica hasta el año 2030. Ambas compañías han decidido prorrogar el acuerdo de intercambio tecnológico y la continuidad de su joint venture Genusa, una sociedad clave para el suministro de combustible a reactores nucleares de agua en ebullición (BWR) en Europa.

La firma de la renovación coincide con el 50 aniversario del primer pacto de transferencia de tecnología entre Enusa y la entonces General Electric Company. La celebración de este aniversario congregó recientemente en Madrid a una destacada representación de clientes y socios europeos del sector nuclear, con presencia de operadores de reactores BWR.

Esta renovación llega en un momento clave para el sector, con la irrupción de nuevas tecnologías que buscan responder a las crecientes demandas de seguridad energética y descarbonización. En este contexto, Enusa y GNF inician una nueva etapa centrada en el impulso global del reactor modular pequeño BWRX-300, desarrollado por GE Vernova y Hitachi y cuyo primer modelo se está instalando ya en Canadá.

Bruselas quiere ahorrar un 10% del agua hasta el 2030

Lanza una estrategia para evitar la degradación y reducir la brecha de inversión en el sector

Rubén Esteller MADRID.

La Comisión Europea ha aprobado la Estrategia para la Resiliencia del Agua, un plan para garantizar el acceso sostenible, seguro y asequible al agua en toda la Unión Europea en un contexto marcado por el cambio climático, la degradación ambiental y la competencia por los recursos hídricos.

El documento sienta las bases de una política comunitaria que aspira a reforzar la seguridad hídrica como pilar estratégico del desarrollo económico, la cohesión territo-

rial y la adaptación al calentamiento global.

La Estrategia articula su acción en torno a tres grandes objetivos: restaurar y proteger el ciclo hidrológico, impulsar una economía inteligente en el uso del agua y garantizar el acceso equitativo a agua limpia y asequible para todos los ciudadanos. Estos fines se apoyan en cinco áreas clave: gobernanza, financiación, digitalización, innovación industrial y preparación frente a emergencias.

Entre las principales propuestas destacan medidas para recuperar la función de “esponja” de los paisajes europeos mediante soluciones basadas en la naturaleza, el desarrollo de indicadores de escasez y planes de gestión de sequías, una revisión de la Directiva Marco del

El BEI destinará 15.000 millones a la financiación de infraestructuras y a modernizar redes

Agua y nuevas directrices para prevenir y reducir la contaminación por nutrientes y sustancias químicas persistentes como los PFAS. La Comisión planea crear una iniciativa público-privada para desarrollar tecnologías más eficaces de detección y descontaminación.

En el ámbito económico, el Ejecutivo comunitario aboga por priorizar la eficiencia en el uso del agua en todos los sectores —especial-

mente agricultura, industria, centros de datos y producción energética—. Se introduce el principio “Water Efficiency First” y se fija como meta una mejora mínima del 10% en la eficiencia hídrica de aquí a 2030. También se impulsa el uso seguro del agua regenerada y se proponen estándares de rendimiento hídrico para productos como electrodomésticos y edificios.

La estrategia promueve además inversiones masivas públicas y privadas, estimando una brecha anual de 23.000 millones de euros para cumplir con los objetivos ya establecidos en la normativa europea. En este marco, se lanza un nuevo “Programa del Agua” del BEI, con más de 15.000 millones en financiación para infraestructuras, modernización de redes, soluciones

basadas en la naturaleza y tecnologías innovadoras.

En el plano social, se hace hincapié en reforzar el derecho humano al agua, atender a las regiones ultraperiféricas más vulnerables y mejorar la implicación ciudadana mediante transparencia, educación y tarificación justa basada en el principio de “quien contamina paga”.

Por último, la Estrategia tiene una clara dimensión geopolítica y global. La Comisión se propone liderar la acción internacional sobre el agua de cara a la Conferencia de la ONU de 2026, con alianzas estratégicas y diplomacia del agua en regiones críticas como el Mediterráneo, el Sahel o Asia Central.

Bruselas defiende que esta estrategia responde a una necesidad ambiental urgente.

Iberdrola es la única gran gasista con más clientes en la TUR que en el mercado libre

Sus competidores Naturgy, Endesa y TotalEnergies cuentan con más contratos liberalizados

Sergio Guinaldo MADRID.

En el año 2024 se produjo un ligero descenso de sobre el número total de clientes de con contratos de gas natural, situándose en 7.980.876 clientes. De las cuatro grandes comercializadoras, que representan el 89,9% de los contratos —Naturgy (42,2%), Endesa (20,4%), Iberdrola (15,4%) y TotalEnergies (11,33%)— únicamente Iberdrola aumentó su clientela. Sin embargo, este crecimiento no ha sido todo lo satisfactorio que cabría esperar ser para la energética, ya que se ha producido a base de más contratos con la Tarifa de Último Recurso (TUR). De hecho, los contratos TUR de Iberdrola ya son más que los contratos que la compañía oferta en el mercado libre.

Según los últimos datos publicados por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), correspondientes al cuarto trimestre de 2024, Iberdrola finalizó el curso con 1.228.750 clientes; 583.349 registrados a precio libre, pero 645.401 adscritos a la TUR a través de Curenergía, la comercializadora de Iberdrola que opera en el mercado regulado.

Si bien año tras año se ha ido reduciendo la distancia entre ambas, en 2023 se equiparó para, finalmente, invertirse en este último año. Se trata, por tanto, del único caso en el que se da esta circunstancia, ya que el resto de grandes comercializadoras poseen más clientes con tarifas liberalizadas que con tarifas reguladas.

Cabe señalar que la Tarifa de Último Recurso se creó en 2009 como medida de protección para los pequeños consumidores más vulnerables. Para hacerlo, es el Gobierno quien determina el importe que pagan los consumidores por su consumo de gas. Por tanto, no están diseñadas para otorgar rentabilidad a las comercializadoras, sino para que sean lo más económicas posibles para los consumidores. Tanto es así que, según el propio comparador de la CNMC, la tarifa TUR lleva meses siendo la opción más económica para un usuario medio.

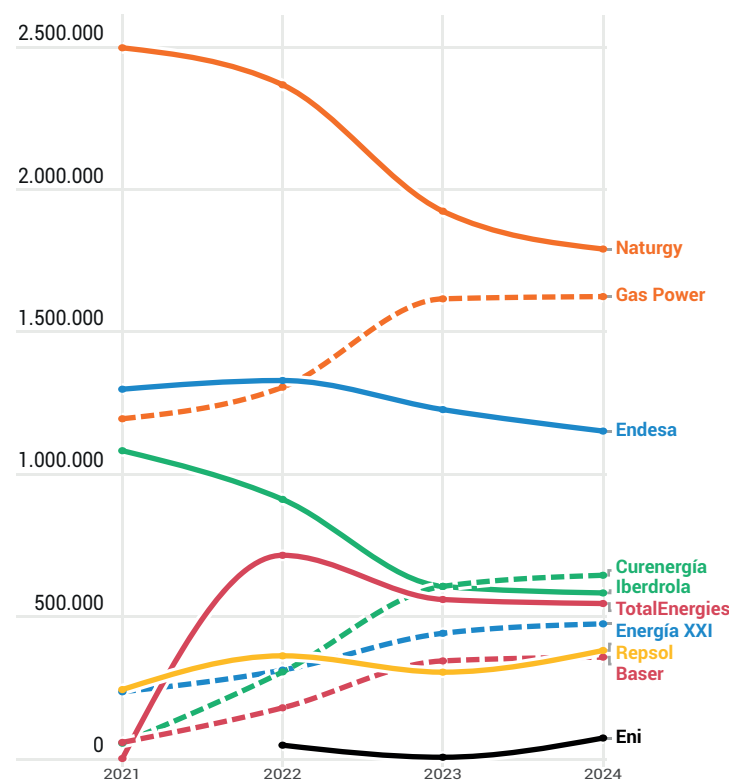
Gas Power es la comercializadora que opera en el mercado regulado con más clientes

“La TUR de gas se mostró durante 2022, 2023 y 2024 como la tarifa más competitiva para los consumidores con derecho a la misma, lo que provocó un gran incremento de peticiones de contratación de la TUR a partir del último trimestre de 2022, pasando de 1,5 millones de clientes a TUR en diciembre de 2021 a 3 millones en diciembre de 2023”, indica el informe.

Sin ir más lejos, en la primera semana de junio, el comparador señala que la TUR es la opción más económica para un cliente promedio, con una diferencia de casi cien

Evolución del número de clientes de gas

Por comercializadoras



*Gas Power, Energía XXI, Curenergía y Baser son las comercializadoras de referencia que ofertan la tarifa TUR.

Fuente: CNMC.

TUR de gas, que superó los 3,1 millones de clientes a final de 2024”, señala el informe de la CNMC.

Más allá de estos cuatro grupos, el informe periódico también refleja un considerable crecimiento de Repsol, que se hace con 381.250 contratos se hace con el 4,8% del total.

De las comercializadoras con menos de 100.000 clientes, destaca el crecimiento de Factor Energía, que cuenta ya con 88.250 clientes con 17.000 nuevos contratos, y de Eni, que suma 16.088 y alcanza 73.695 clientes.

Tendencias del sector

Al margen de contratos libres y regulados, en 2024 se redujo un 4% la demanda de gas, debido a su menor consumo para generación eléctrica (-22%) como consecuencia de una mayor generación hidráulica y fotovoltaica. También se produjo un trasvase de clientes domésticos hacia tramos tarifarios de menos

Según la CNMC, la TUR lleva siendo desde 2022 la tarifa más competitiva para el consumidor

consumo; es decir, unos 300.000 consumidores de la tarifa RL2 se pasaron al grupo tarifario RL1 y unos 60.000 clientes de la tarifa RL3, a la RL2, lo que evidencia un menor consumo unitario.

Otro hecho relevante, no por su novedad, sino por su tendencia, es que durante todo el curso pasado se inscribieron en el listado de comercializadoras 28 nuevas empresas. Teniendo en cuenta que otras 12 se dieron de baja, el balance final es de 299 comercializadoras de gas, de los cuales 140 pueden realizar ventas a consumidores finales.

En 2025 se invertirán 2,9 billones en energía en todo el mundo

Las tecnologías limpias aglutinará dos tercios del total, según estima la IEA en su último informe

Sergio Guinaldo MADRID.

Para el año 2025, la Agencia Internacional de la Energía (IEA) prevé que la inversión mundial en esta materia aumente hasta un nivel récord de 3,3 billones de dólares (unos 2,89 billones de euros), principalmente atraída por las tecnologías de energía limpia. Y todo ello pese a la notable incertidumbre económica y las tensiones geopolíticas.

La cifra se desprende del informe anual sobre inversión energética que acaba de hacer público el organismo, en el cual señala que el

mundo se aproxima hacia una “nueva era de la electricidad”. Si bien hace una década, cuando se publicó la primera edición del informe *World Energy Investment*, las inversiones en combustibles fósiles eran un 30% superiores a las destinadas a generación, redes y almacenamiento de electricidad, para este año el informe prevé que las inversiones en electricidad superen en aproximadamente un 50% el total invertido en la comercialización de petróleo, gas natural y carbón. O dicho de otra manera, mientras que en 2025 se dedicarán 1,1 billones de dólares al petróleo, gas natural y carbón, la inversión dirigida a tecnologías limpias llegará hasta los 2,2 millones.

Por tecnologías, la energía solar fotovoltaica lidera el segmento re-



Planta eólica y fotovoltaica. ISTOCK

novable, con una estimación de 450.000 millones de dólares para este año. Los sistemas de almacenamiento a través de baterías, por su parte, están experimentando un notable crecimiento, ya que el informe calcula que su inversión superará los 65.000 millones a la conclusión del año. Otra de las tecnologías que está experimentando un crecimiento considerable —del 50% en el último lustro— es la nuclear, con una inversión en torno a los 75.000 millones para 2025.

El informe muestra preocupación por cómo las inversiones en redes eléctricas, estimadas en 400.000 millones para este año, no corren en paralelo sobre las inversiones en generación. “Mantener la seguridad eléctrica requeriría que la inversión en redes alcanzara la

paridad con el gasto en generación para principios de la década de 2030. Sin embargo, esto se ve frenado por los largos trámites de permisos y las estrictas cadenas de suministro de transformadores y cables”, indica el estudio.

Otra de las principales conclusiones a las que llega el informe es el protagonismo de China en el ámbito inversor, país que en los últimos diez años ha pasado de representar una cuarta parte del gasto mundial a casi un tercio, con un crecimiento impulsado principalmente una amplia gama de tecnologías, como la solar, la eólica, la hidroeléctrica, la nuclear, las baterías y los vehículos eléctricos. En cambio, Oriente Medio liderará el gasto mundial en exploración y producción de petróleo.

Empresas & Finanzas

El dueño del Shaktar Donetsk expande su grupo minero

VESCO Group, del fondo de capital privado UMGI, abrirá una nueva cantera de arcilla en España este 2025

C. R. MADRID.

Grupo VESCO, compañía minera perteneciente a UMGI Investments, el fondo de capital privado de la principal fortuna de Ucrania, planea abrir una nueva cantera en España tras desembarcar en el país en el año 2023. La compañía lo ha hecho público tras presentar sus resultados y plasmar en ellos un logro: un aumento del 89% en sus ingresos, alcanzando los 133,2 millones de euros en 2024. “Hemos extraído 913.000 toneladas de materias

primas en nueve canteras activas, vendiendo 1,46 millones de toneladas (+137%) de mezclas cerámicas, arcilla, feldespato y arena. La reanudación de los envíos directos desde los puertos marítimos ucranianos a finales de 2023 impulsó este crecimiento”, dijo la empresa a través de sus redes sociales.

La minera explica en su escrito que logró significativamente reducir los costes logísticos, lo que permitió a su vez a VESCO reducir los precios de los productos para clientes en mercados clave, entre los que está Turquía e Italia, además de España. “Este cambio impulsó a muchos clientes a revisar sus fórmulas y optar por las materias primas de alta calidad de VESCO”, añaden.

La compañía aterrizó en el país en 2023 tras desembarcar en Turquía e Italia

En 2024, la empresa restauró y transfirió 32,7 hectáreas de terreno a comunidades locales, con una inversión total en recuperación de 1,3 millones de euros. La superficie total de terrenos intervenidos disminuyó un 2%, y se prevé que la restauración en curso de 66,86 hectáreas impulse aún más el progreso.

Los planes del grupo incluyen la apertura de una nueva cantera

en España, el lanzamiento de una exploración de yacimientos de caolín en Ucrania y la continuación de las iniciativas de I+D en Rumanía, Serbia, Bosnia, Polonia e India. VESCO Group invierte en la sostenibilidad de sus operaciones y crecimiento. En 2024, la empresa restauró y transfirió 32,7 hectáreas de terreno a comunidades locales, con una inversión total en recuperación de 1,3 millones de euros. La superficie total de terrenos intervenidos disminuyó un 2%, y se prevé que la restauración en curso de 66,86 hectáreas impulse aún más el progreso.

Qué es UMGI

VESCO es una participada de UMGI, un fondo de capital privado que fue fundado en 2006 por

System Capital Management, una sociedad de inversión internacional con una cartera de negocios que es dueño del equipo de fútbol ucraniano Shaktar Donetsk. La estrategia de UMGI consiste en identificar empresas “únicas en Europa Central y Oriental, el sur de Europa, Ucrania, Turquía, Estados Unidos, Canadá y el Reino Unido y ayudarlas con el capital necesario”, explica la compañía en documentación para inversores.

Al margen de VESCO, el grupo tiene en su portfolio Inwire, compañía creada originalmente para dar servicio a las plantas metalúrgicas de Ucrania, y PVP Kryvbasvybuhprom, uno de los líderes del mercado ucraniano de explosivos para usos civiles.

ID Energy ficha a FTI y pide ‘tiempo extra’ a los bancos para refinanciar su deuda

La empresa se sienta con sus acreedores a refinanciar su pasivo de 50 millones de euros

C. Reche MADRID.

ID Energy, un desarrollador independiente de energías renovables que está participado por la familia Puebla (90%) y los fondos de capital privado Pangram Capital y Growth Partners Capital (10%), pide ‘tiempo extra’ a la banca para hacer frente a sus vencimientos de pago. La compañía, una firma que en los últimos años ha experimentado un crecimiento significativo que le ha llevado a tener presencia en Polonia, Hungría, Italia, Chile, Serbia, Croacia y Rumanía, se ha hecho con los servicios de la firma de servicios profesionales FTI Consulting para renegociar un nuevo calendario de amortizaciones con las entidades financieras que prestaron dinero a la compañía para que desarrollara sus proyectos. La deuda total de la empresa asciende a aproximadamente 50 millones de euros

Las conversaciones se encuentran en un periodo muy inicial a la espera de que la banca termine de armar las negociaciones con el nombramiento de un asesor que les represente. BBVA es la entidad más expuesta, si bien figuran en el pool otros bancos nacionales, como Banco Santander, CaixaBank y Banco Sabadell. Las últimas cuentas disponibles de ID Energy ponen de manifiesto que la compañía tenía vencimientos que sumaban 76 millones de euros entre 2024 y 2029, la mayor parte correspondiente a obligaciones, deudas con entidades de crédito y acreedores comerciales.



Proyecto de ID Energy. EE

El desarrollador debe afrontar los próximos vencimientos en este mismo 2025

El planteamiento de la empresa que tiene como consejero delegado a Benito Javier Puebla, quien tiene un 30% del capital, se encara sin la petición de grandes sacrificios, sino únicamente con la necesidad de fijar un nuevo calendario de pagos con nuevos vencimientos y solicitar un tiempo de espera. La compañía

cuenta a su favor con un portfolio de proyectos diversificado y tasados en más 300 millones de valoración.

La empresa no centra únicamente su apuesta en la energía solar fotovoltaica, que ahora pasa por sus horas bajas, sino por otras renovables como el biogás. De hecho, recientemente ha sellado una alianza con Nartugy para el desarrollo de 20 nuevas plantas con una inversión prevista de más de 500 millones de euros. Los proyectos incluidos en el acuerdo entre el desarrollador y la gasista tendrán una capacidad de producción estimada de 1.600 GWh anuales.

Fuera de la refinanciación de la deuda quedarán, en principio, los

bonistas de la compañía, que están agrupados bajo la plataforma de financiación colectiva Enerfip. La firma de crowdfunding colocó aproximadamente seis millones de euros para financiar distintos proyectos, algunos de ellos fuera de España.

Las últimas cuentas disponibles de ID Energy, mostraban una caída abrupta del ebitda del 54% por “no haber realizado operaciones de venta de proyectos de desarrollo, como en periodos anteriores, dentro de la estrategia de crear una IPP con 650 MW en los próximos años”. Los ingresos, no obstante, mejoraron hasta los 64,21 millones de euros, frente a los 45,4 millones del año anterior.

El fondo Hayfin ficha en Apollo a un nuevo ‘jefe’ para España

Antonio Gómez-Tembleque será Director de Crédito Privado

eE MADRID.

La gestora internacional Hayfin ha nombrado a Antonio Gómez-Tembleque Director General de su equipo de Crédito Privado, especializado en inversiones inmobiliarias. Trabaja en la oficina de Hayfin en Madrid.

Antonio se incorpora a Hayfin procedente de Apollo Global Management, donde dirigió ini-

32.000
MILLONES DE EUROS

Activos bajo gestión de Hayfin tras expandirse en toda Europa y Estados Unidos

ciativas de inversión y gestión de activos en toda Europa. En Lapithus Management ocupó responsabilidades relacionadas con préstamos productivos y morosos, así como inversiones inmobiliarias directas.

También fue Director Financiero para Europa y Asia en Apollo Management International LLP y cofundó LSA Sports Inc. Además, Antonio trabajó durante una década en PwC en Nueva York y Madrid, donde fue Director del Grupo de Mercados de Capitales, asesorando en OPV y captación de financiación para empresas públicas y privadas.

Los coches chinos duplican su cuota en un año al 10% de las ventas en España

Se vendieron 49.657 unidades de marcas de grupos fabricantes chinos hasta mayo

Diego Estebanez García MADRID.

Los automóviles de marcas de propiedad china representan ya uno de cada diez turismos que se han vendido en España en 2025. En concreto, retienen una cuota del 10,12% del total de las matriculaciones en los primeros cinco meses del año — que llegaron a las 490.711 unidades —, según los cálculos realizados por *elEconomista.es* con los últimos datos de ventas de coches publicados la semana pasada por Anfac.

Para llegar a esta cifra se han tenido en cuenta los datos de matriculaciones tanto de marcas chinas, como de firmas que han nacido en Europa, pero que pertenecen a un grupo automovilístico del gigante asiático como es el caso de Volvo o Polestar, cuya empresa matriz es el grupo chino Geely.

Asimismo, se incluyen a marcas de origen europeo, pero compradas y relanzadas por grupos automovilísticos chinos como MG o Lotus, y aquellas que están co-participadas por alguna matriz china,

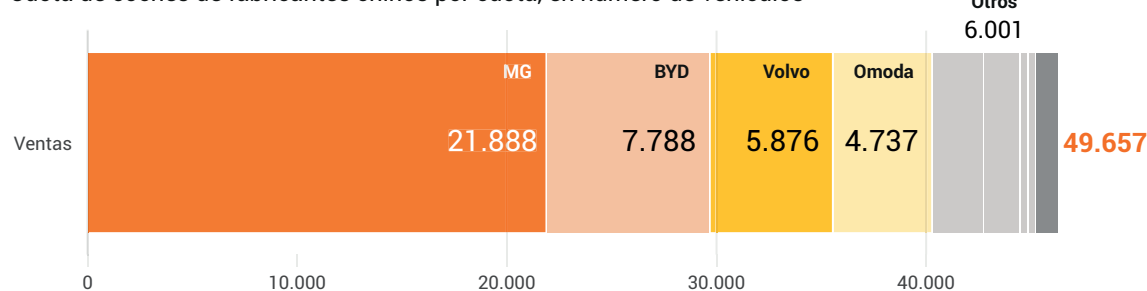
Los automóviles chinos duplican sus matriculaciones desde las 23.235 registradas en 2024

como el caso de Leapmotor con Stellantis, Smart con Mercedes y Geely o Ebro con EV Motors y Chery Group. Adicionalmente, en este cálculo se han añadido al conteo a grupos europeos que utilizan componentes, tecnología o la base de modelos de fabricantes chinos como el grupo italiano DR Automobiles, que importa piezas y la base de automóviles de Chery Automobile y JAC Motor con sus marcas DR, EVO o Sportequipe, y marcas más pequeñas y que han matriculado menos de 200 unidades como Livan, SERES u Hongqi.

En todo caso, los automóviles de grupos orientales han incrementado su participación en el mercado español hasta mayo unos 4,74 puntos porcentuales respecto al mismo período de 2024, y en 5,75 puntos desde 2023, por lo que en un año han casi duplicado su penetración en los concesionarios de España, pasando de matricular 23.235 unidades a 49.657. Desde el cierre del año pasado, cuando retenían una cuota de 6,61%, esta se ha incrementado casi tres puntos y medio hasta el quinto mes de 2025.

El avance de las marcas de grupos automovilísticos chinos en España

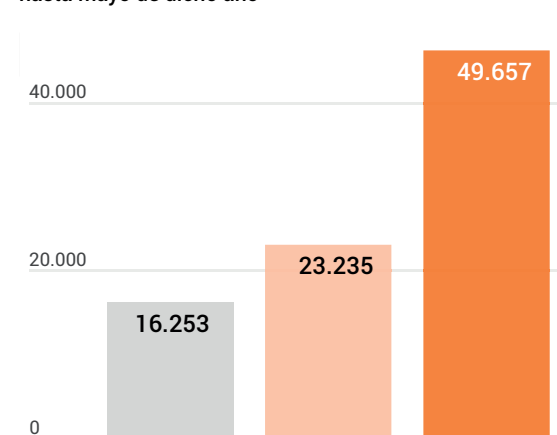
Cuota de coches de fabricantes chinos por cuota, en número de vehículos



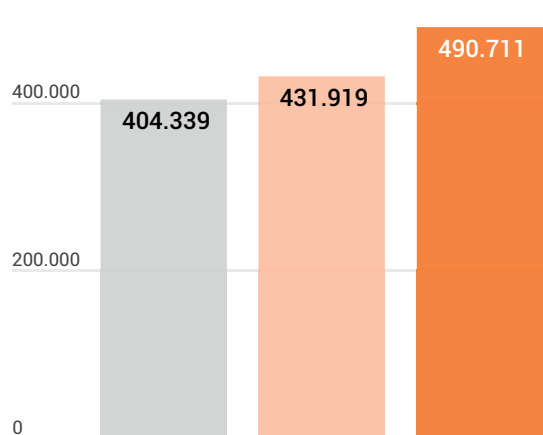
Crecimiento en ventas de marcas de fabricantes chinos frente a las matriculaciones totales, número de vehículos

■ 2023 ■ 2024 ■ 2025

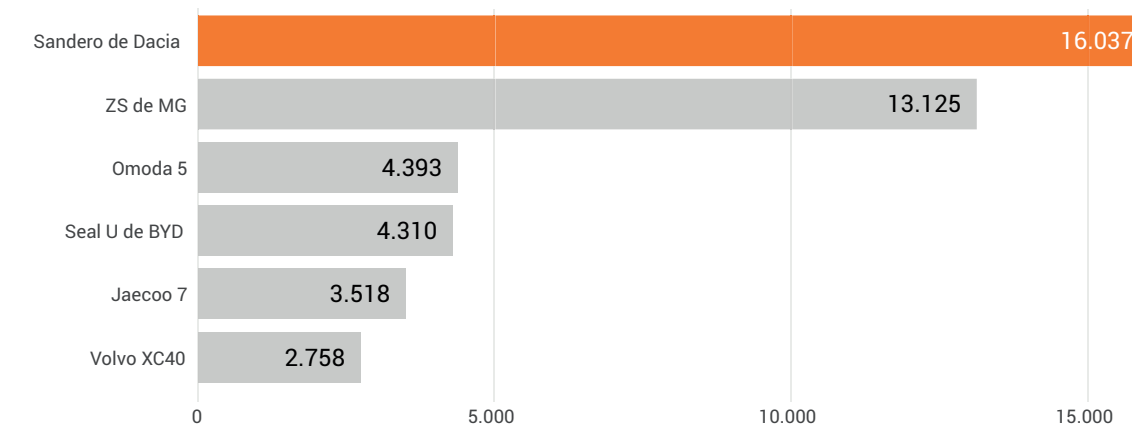
Ventas de coches de fabricantes chinos hasta mayo de dicho año



Matriculaciones totales del mercado español hasta mayo



Crecimiento en ventas de marcas de fabricantes chinos frente a las matriculaciones totales, número de vehículos



Fuente: Datos de matriculaciones de Anfac a mayo de 2025. Los datos son de enero a mayo de cada año indicado.

A pesar del desconocimiento que todavía se tiene de muchas marcas chinas, las campañas de descuentos y el marketing detrás del lanzamiento de nuevos modelos han ido captando la atención de compradores españoles, que tienen más en cuenta el precio de un vehículo a la hora de decidirse por una marca o un modelo.

Así, los fabricantes chino han casi triplicado en los dos últimos años (un 180% más) sus ventas en España y las han duplicado (un 114% más) en comparación con los cinco primeros meses de 2024.

Los grupos automotrices del país asiático se han beneficiado de un impulso tecnológico, en parte subvencionado por dicho estado, que les ha permitido ofrecer modelos con mayores prestaciones a precios más competitivos que sus contrapartes occidentales, algo de lo que se han quejado los fabricantes europeos y la razón por la que Bruselas ha impuesto aranceles a los vehículos importados de China.

Nuevas marcas en el mercado

Pese a ello, en estos dos años han llegado nuevas marcas al mercado es-

pañol: de hecho, al menos seis firmas chinas, que hasta mayo han matriculado algún modelo en España, hace dos ejercicios no tenían ni presencia en el mercado hispano. Es el caso de Livan Automotive de Zhejiang Geely, que hasta el mes pasado vendió 117 unidades, o Xpeng, importada por el concesionario portugués, Salvador Caetano, que ha matriculado 198 coches en lo que va de año. La entrada de estos nuevos nombres, junto a la competencia agresiva en los precios, hizo que aumentara la cuota de las marcas chinas en el total de matriculaciones.

No obstante, también hay firmas que han aportado más peso a esta cuota, y que comenzaron a introducir sus modelos entre este año y el pasado, como las del grupo Chery. Jaecoo ha comercializado en los últimos cinco meses, en su año de debut, 3.518 unidades, mientras Omoda multiplicó por cuatro sus ventas en lo que va de 2025 en comparación con el mismo período del año anterior, hasta las 4.737 unidades. Solo en mayo, ambas marcas retuvieron una cuota del 2% y llegaron al récord de 2.246 matriculaciones. Mientras que la española Ebro, en los últimos cinco meses, matriculó 2.821 unidades.

Aun así, la marca china que acapara el mercado, siendo la novena entre todas, es MG, del grupo SAIC Motor, que ha más que duplicado sus ventas desde 2023 (un 160% más). Esto también demuestra que el interés por la electrificación ha ido creciendo en España. No solo porque el mes pasado se llegó al récord del 20% de coches electrificados (100% eléctricos e híbridos enchufables) sobre el total de matriculaciones, sino también porque BYD, el mayor fabricante de automóviles enchufables en el mundo, pasó hace dos años de vender 54 unidades a comercializar 7.788 al cierre de mayo. Además, en ventas el mes pasado destronó a Tesla como la marca de coches eléctricos más vendida.

BYD multiplica por ocho sus ventas hasta las 7.788 unidades; MG las duplica a 21.888

Oportunidad estratégica

Parte de la industria de la automoción en España ve a la presencia de los fabricantes chinos como “una oportunidad estratégica para el sector de la automoción”. Así lo consideran desde la patronal de concesionarios Faconauto, que más que una amenaza, lo ven “como una palanca para dinamizar el mercado de la mano de los concesionarios, atraer inversión y consolidar el papel del país dentro de la industria europea”.

No obstante, advierten de que esta transformación “debe asentarse sobre unas reglas del juego claras y justas”. Por lo que desde la UE se debe “garantizar una competencia en igualdad de condiciones... sin caer en el proteccionismo”.

Del mismo parecer es la patronal de fabricantes españoles Anfac, que ve la llegada de nuevas firmas de grupos automovilísticos del gigante asiático “sean de donde sean”, como algo positivo, puesto que traen nuevos modelos de vehículos electrificados, que permite una mayor oferta y variedad de coches más accesible para los ciudadanos.

Empresas & Finanzas

Las cámaras de Cataluña y Alicante pidieron blindar el 50% del crédito pyme tras la opa

Pimec propuso mantener la financiación a las firmas que reciben un 20% de los dos bancos

M. Allievi / E. Contreras MADRID.

Los compromisos que BBVA debería asumir en su intento de hacerse con Banco Sabadell han sido objeto de un intenso debate durante el escrutinio de la operación por parte de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC). Las Cámaras de Comercio de Cataluña y Alicante pidieron un blindaje del crédito a todas las pymes cuya cuota de financiación con las dos entidades alcance un 50%. La patronal catalana Pimec fue aún más estricta en su análisis, al exigir que este umbral baje al 20%, según el documento publicado por Competencia sobre su dictamen.

En su quinta propuesta de compromisos a la CNMC, BBVA prometió mantener hasta cinco años el volumen del crédito a los clientes pymes que reciban el 100% de su financiación del mismo banco vasco y/o de Sabadell. Ante los posibles riesgos de la transacción en la reducción del crédito a pymes, el organismo presidido por Cani Fernández, que ya estaba en la recta final de su estudio, optó por lanzar un nuevo test de mercado a las patronales para que expresaran su opinión con respecto a



Sede de Banco Sabadell en Alicante. EP

los *remedies* planteados por la entidad opante. Una ocasión que las asociaciones empresariales no podían dejarse escapar, después de que la CNMC rechazara todas las solicitudes de personación en la opa salvo la del propio Sabadell.

Las patronales remitieron así sus respuestas al contraste de mercado y propusieron que el blindaje del crédito a las pymes tuviese un alcance mayor, protegiendo también a las

empresas que recibiesen financiación por parte de bancos distintos a los dos implicados en la opa. Una opinión que compartía la entidad presidida por Josep Oliu.

La autoridad de competencia tuvo en cuenta las réplicas de las patronales al test de mercado y llegó a la conclusión de que un 20% de cuota –propuesto por Pimec– parece “excesivamente reducido para capturar las empresas más dependien-

tes de la financiación de BBVA y/o Sabadell, que son las que deben protegerse de sus efectos indeseados”. No obstante, si le pareció razonable no limitar este compromiso a las firmas con toda su financiación dependiente de BBVA y/o Sabadell.

De hecho, en su última propuesta de *remedies*, BBVA se comprometió a mantener el crédito a todas las pymes que alcancen una cuota de financiación de al menos el 85% con

BBVA y/o Sabadell, un umbral que baja al 50% solo en Cataluña y en Baleares, las comunidades con mayor concentración.

Concepto de pyme

Por otra parte, las asociaciones de empresas –la de Pontevedra, la Unión empresarial de la provincia de Alicante, las Cámaras de Alicante y Cataluña, Pimec, entre otras– criticaron que el compromiso de BBVA dejara fuera a las firmas con una facturación superior a 50 millones de euros. La Dirección de Competencia consideró que el alcance del compromiso es adecuado, ya que según el informe “Retrato de la pyme” publicado por el Ministerio de Industria y Turismo, el porcentaje de com-

Varias patronales criticaron que el compromiso excluye a firmas que facturen más de 50 millones

pañías que facturan menos de 50 millones en España, a fecha de 1 de enero de 2023, es del 99,9%.

Tras el dictamen de Competencia, el análisis está en manos del Gobierno, que tiene hasta el 27 de junio para emitir su juicio. Las principales organizaciones económicas de Cataluña enviaron una carta al presidente del Ejecutivo, Pedro Sánchez, en la que pidieron al unísono que aborte la operación.

La CNMC defiende que no está habilitada para fijar compromisos eternos en una fusión

Competencia recuerda el fin de esas medidas no es resolver problemas de concentración ajenos a la opa

M. A. / E. C. MADRID.

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) defendió que, a la hora de ejercer su función reguladora en un proceso de consolidación, no puede establecer unos compromisos eternos, al tratarse de algo que no le compete. “Estos remedios, necesariamente, deben tener un carácter temporal ya que, en otro caso, serían medidas regulatorias indefinidas que la CNMC no está habilitada para establecer a través del mecanismo de control de concentraciones”, detalló en el documento sobre el dictamen de la opa BBVA-Sabadell.

La duración de la mayoría de los compromisos planteados por el vasco es de tres años, prorrogables a dos años adicionales en el caso del mantenimiento del crédito a pymes. Un plazo que Sabadell juzgó insuficiente, ya que el vallesano propuso extenderlo a ocho años, al ser esta la duración media de sus créditos.

La CNMC la consideró una “propuesta desmedida”, ya que el objetivo de este compromiso no es “regular la situación de mercado por un tiempo prolongado, sino que se busca ofrecer un período de tiempo suficiente para que las empresas y las nuevas entidades bancarias puedan establecer relaciones estables que suavicen los problemas de información asimétrica”. Por este motivo, el organismo presidido por Cani Fernández consideró que la duración planteada por BBVA es suficiente, “sin imponer compromisos desproporcionados que dificultarían el normal funcionamiento de las entidades bancarias”.

Competencia echó para atrás también otra propuesta del vallesano: la posibilidad de imponer a BBVA desinversiones de carteras de crédito como solución de posibles riesgos en este mercado. Para justificar este planteamiento, Sabadell alegó que la transacción ocasionaría unos problemas de competencia que modificarían la



Cani Fernández, presidenta de la CNMC. EFE

estructura del mercado de pymes de manera indefinida. Varias asociaciones empresariales, como Pimec, la Confederación de Empresarios de Galicia y la Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA), entre otras, manifestaron la misma preocupación en su respuesta al test de mercado.

Sin embargo, la Dirección de Competencia mostró su desacuerdo al respecto, puesto que los problemas identificados “no carecen de relevancia, pero son, en efecto, puntuales y localizados”. “No puede concluirse que los problemas derivados de la operación presenten un carácter indefinido y revistan una naturaleza tal que solo puedan ser resueltos mediante compromisos estructurales”, aseveró la CNMC.

Esos sí, la autoridad recalcó que los compromisos deben garantizar “una dinámica competitiva suficiente”, incluso una vez que éstos expiren, para compensar así los efectos negativos derivados de la operación. Cabe recordar que la CNMC deberá supervisar la aplicación del paquete de compromisos ofrecido por BBVA, así como los informes de seguimiento que el banco opante emitirá periódicamente. Además, recopilará las quejas y las incidencias relacionadas con aplicación de los compromisos y las tendrá a disposición de la CNMC en caso de que ésta las requiera.

OHLA negocia con la banca una dispensa para lograr más avales para obras en EEUU

Solicita formalmente a los bancos la liberación de 15 millones tras la ampliación de capital

J. Mesones MADRID.

OHLA ha abierto negociaciones con la banca para fortalecer su liquidez, por un lado, y para poder reforzar su capacidad de contratación con nuevos avales para Estados Unidos, su principal mercado, por otro.

La compañía que lideran Luis Amodio, como presidente, y Tomás Ruiz, como consejero delegado, ha remitido a los bancos que soportan la línea sindicada de avales (Santander, CaixaBank, Sabadell, Société Générale y Crédit Agricole) la petición de un *waiver* (dispensa) para poder impulsar aún más su cartera de proyectos en el mercado estadounidense, donde este año ha alcanzado récord de pedidos con más de 4.000 millones de dólares (3.500 millones de euros). Así, según indican fuentes conocedoras, OHLA ha requerido el permiso de las entidades para poder incrementar los avales ligados a obras en Estados Unidos y que la matriz actúe como garantía de las nuevas líneas.

De acuerdo con las mismas fuentes, los bancos ya han mostrado su disposición a acceder a esta solicitud. Lo hacen en un contexto en el que las filiales estadounidenses de OHLA emergen como motor de crecimiento y presentan cifras de negocio muy positivas. La firma tiene a OHLA USA como cabecera de un grupo de subsidiarias en el país entre las que sobresalen Judlau Contracting, Community Asphalt Corporation, OHLA Building, OHLA Systems & Electric y OHLA Central.

El grupo tiene una presencia con-

solidada en estados como Florida, Illinois, Massachusetts, Nueva York y California. La cartera de proyectos en Estados Unidos se ha duplicado desde 2020. En los últimos meses, la empresa se ha adjudicado proyectos por unos 1.000 millones de dólares (877 millones de euros).

OHLA quiere seguir abundando en su actividad en Estados Unidos y, para ello, busca la obtención de nuevas líneas de avales para proyectos en el país. El foco está en el negocio de construcción, aunque su aspiración a medio plazo es abordar proyectos de infraestructuras en conce-

Las entidades estudian si entregar el dinero al grupo tras no acudir Elías a la ampliación

sión, para lo cual pretende forjar alianzas con socios financieros que acoten su inversión. En el mercado estadounidense, la constructora cuenta con un gran volumen de líneas de *bonding*, estimado en al menos 3.000 millones de dólares, para garantizar el desarrollo de los contratos. Los más de 3.500 millones de euros que tiene contratados en Estados Unidos representan más del 40% de la cartera total del grupo, que al cierre del primer trimestre del año se situó en 8.297,6 millones de euros.

En paralelo a la solicitud del *waiver* referido, la dirección de OHLA



Tomás Ruiz, consejero delegado de OHLA. DAVID GARCÍA

trasladó la semana pasada la petición formal para que los bancos del sindicado de avales en España liberen 15 millones de euros que la compañía aún tiene depositados como garantía –con la recapitalización sellada en febrero ya liberaron 101 millones–. La empresa da este paso después de que hace poco más de dos semanas completara con éxito una nueva ampliación por 50 millones. Una cantidad con la que ha logrado reequilibrar su caja y hacer frente al impacto de un laudo negativo de 40 millones por una obra en Kuwait.

Esta negociación se antoja más compleja, ya que las entidades financieras muestran mayores reticencias, según indican fuentes del mercado. OHLA admitió a finales de abril que esta liberación estaba condicionada a que los principales accionistas (los Amodio, José Elías y Andrés Holzer) suscribieran el último aumento de capital. En el marco del enfrentamiento con los Amodio, Elías no la respaldó. Esta renuncia es el argumento al que se agarran algunos de los bancos para oponer resistencia, aunque la decisión todavía ha de ser tomada. La eventual negativa sorprendería en la cúpula de OHLA porque la ampliación superó con creces los 30 millones dispuestos en el contrato, con un cierre con sobresuscripción de 50 millones y con el respaldo del 97% de los accionistas, incluidos los de referencia salvo Elías. Asimismo, las fuentes consultadas inciden en que “ha reforzado el capital con fondos propios, y no con deuda, como proponía Elías”. Además, recuerdan que “la compañía ha mejorado su gobierno corporativo con la incorporación de nuevos consejeros independientes de reconocido prestigio, y que suponen ya el 50% del total”. Advierten, asimismo, de que el rechazo “no tendría sentido puesto que significaría estar dirigida para favorecer los intereses de un accionista determinado por encima de los intereses de la compañía”.

Reestructura la cúpula con el ascenso de Jesús Montero como director general de Construcción

J. Mesones MADRID.

OHLA ha remodelado su cúpula directiva con el nombramiento de un director general de Construcción, un puesto que había desaparecido del organigrama de la compañía desde la salida de Ignacio Botella en 2018 –fichó por la italiana Salini Impregilo, hoy Webuild–. Según indican fuentes conocedoras a este diario, la compañía que preside Luis Amodio y dirige, como consejero delegado, Tomás Ruiz, ha promocionado para este puesto a un histórico del grupo, Jesús Montero, quien hasta ahora se desempeñaba como director de Construcción para Europa.

Montero, ingeniero de Caminos,

Canales y Puertos por la Universidad Politécnica de Madrid, asume la dirección general de Construcción desde la que pilotará el desarrollo de esta actividad, principal pata de negocio del grupo, a nivel global. De este modo, a partir de ahora será el máximo responsable del área en las distintas geografías en las que opera la firma, incluido Estados Unidos, foco prioritario de crecimiento de la empresa y primer generador de negocio. En Norteamérica se mantiene como director general de Construcción Daniel Ruiz, pero pasará a reportar directamente a Montero –hasta ahora lo hacía a Tomás Ruiz–.

En paralelo al nombramiento de Montero, OHLA ha prescindido de



Jesús Montero, director general de Construcción de OHLA. ALBERTO MARTÍN

otro de los directivos históricos del grupo, el hasta ahora director general de Construcción de Europa y Latinoamérica, José Emilio Pont –a quien reportaba Montero–. Su puesto será amortizado, al igual que el que ejercía hasta ahora el nuevo director general de Construcción.

Montero entra en el comité de dirección que preside el consejero delegado y en el que también se mantiene Daniel Ruiz. Lo integran, además, Fausto González, director general de Concesiones y Servicios –esta última área la asumió hace apenas tres meses tras la salida de José Antonio de Cachavera–; Víctor Pastor, director general Económico-Financiero, nombrado recientemente tras

el despido de José María Sagardoy por su presunta vinculación con José Elías, segundo mayor accionista del grupo y enfrentado con los primeros, los hermanos Amodio; José María del Cuvillo Pemán, director general de Asesoría Jurídica y que actúa como secretario; y Gonzalo Targhetta, director general de Recursos Corporativos.

Los cambios acometidos en la cúpula directiva de OHLA en las últimas semanas buscan sentar las bases para encarar la nueva etapa de la compañía y la ejecución de su plan estratégico 2025-2029. Asimismo, responden al objetivo, contenido en este plan, de simplificación, eficiencia y aplanamiento de la estructura organizativa. La firma se ha impuesto reducir los gastos estructurales en más de 40 millones de euros. En este sentido, está acometiendo, entre otras medidas, una profunda reorganización de la filial de servicios, Ingesan, antes de abordar su venta.

Empresas & Finanzas

Teka completa su desmembramiento con la venta de las filiales Thielmann y Strohm

La empresa cierra el traspaso de sus negocio de barriles de cerveza y grifería para baños

Javier Romera/Javier Mesones
MADRID.

Heritage B, el grupo alemán propietario de Teka, que tiene su sede en Santander, completa el desmantelamiento de todo el negocio. Tras el traspaso de la división de electrodomésticos al gigante chino Midea, el holding ha cerrado también la venta de Thielmann Portinox, el mayor fabricante de barriles de cerveza de acero inoxidable de España, a la acerera catalana Irestal y la de Strohm, la empresa que agrupa el negocio de grifería para baños, que ha sido adquirida por el equipo directivo.

Thielmann Portinox, fundada en Granada en 1964 como Industrias Metalúrgicas Portal, fue adquirida por Teka en la década de los setenta. Produce más de un millón de contenedores al año, incluyendo una amplia gama de barriles, recipientes a presión, contenedores para almacenamiento de sustancias peligrosas y GRGs (grandes recipientes para mercancías a granel) asépticos. Sus productos y servicios actúan en las industrias de bebidas, alimentación, química y baterías, entre otras. Heritage había llegado

a un principio de acuerdo con Irestal para la venta de la empresa hace ya meses, tal y como adelantó *elEconomista.es* el pasado 18 de abril, pero la operación no se ha cerrado hasta ahora ya que estaba pendiente tanto de la autorización de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), como del traspaso definitivo de Teka Industrial a Midea.

Thielmann ha sido vendida a la catalana Irestal y Strohm al equipo directivo de la firma

De forma paralela, además, Heritage B ha completado la desinversión de su línea de negocio de baño Strohm Teka, a través de una operación de Management Buy-Out (MBO), mediante la cual el equipo directivo de la compañía asume el control de la empresa. La compañía explica que “esta operación ha contado con el apoyo de inversores privados, así como con la financia-



Oficinas de Teka. EE

ción de entidades bancarias internacionales, lo que evidencia la confianza del mercado en la solidez del proyecto y en el liderazgo de su actual equipo gestor”, liderado por Andrés Castejón como consejero delegado. De acuerdo con las fuentes consultadas por este periódico, Heritage B puso a la venta esta división hace ya dos años, pero ante la falta de una oferta satisfactoria, ha optado por vender la compañía al equipo directivo en una operación que el grupo alemán ha contado con el asesoramiento de Lincoln International y Uría Menéndez mientras que la dirección de Strohm Teka ha contado con el apoyo Lener Asesores Legales y Económicos. Heritage B asegura que esta unidad de negocio ha experi-

El gigante chino Midea ha adquirido Teka Industrial, la división de electrodomésticos

mentado un crecimiento superior al 60% en estos seis años, consolidándose como un referente en soluciones para el espacio de baño en sus principales mercados, España y Hungría, así como a nivel internacional”. Con más de 100 años de experiencia en el sector, 400 empleados y fábricas en China y Hungría, la empresa está presente actualmente en 50 países.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

¿Fija, variable o mixta?

Consulta el ranking con las

mejores hipotecas

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



Consulta las mejores hipotecas, aquí:

www.bit.ly/mejores_hipotecas

El 'boom' de Shein y Temu requerirá una inversión de 4.000 millones en logística

Para atender la demanda de empresas como estas harán falta unos 4 millones de m2

Alba Brualla MADRID.

El auge de empresas como Temu o Shein, conocidos como ultra fast fashion, y el crecimiento del e-commerce dispararán la demanda de suelo logístico en España hasta 4 millones de m2 adicionales de aquí al año 2030. “Para hacer frente a esta nueva necesidad de espacio el sector debería invertir en el entorno de 4.000 millones de euros”, explica Cristian Oller, Head of Asset Management del Sur de Europa de Prologis.

El avance imparable del comercio online y la consolidación de grandes operadores asiáticos como Temu, Shein o TikTok Shop están redefiniendo el mapa logístico en España. Según apunta el directivo, cada punto porcentual de crecimiento en la penetración del e-commerce en España (actualmente en el 11,4%) se traduce en una necesidad de entre 1,4 y 1,9 millones de m2 de nueva superficie logística.

Así, el último Prologis Research proyecta que la cuota de comercio electrónico alcanzará el 14,7% en España en 2030, lo que implicaría la construcción de entre 3 y 4 millones de m2 adicionales. “Considerando un coste medio de construcción de 1.100 euros por m2 nos situaríamos en estos volúmenes de inversión”, detalla el directivo.

Uno de los motores de crecimiento del comercio online en España serán las plataformas de ultra fast fashion como Temu y Shein, que ya concentran el 34% de los pedidos online en nuestro país. Estas empresas han multiplicado su facturación por más de siete en solo dos años, pasando de 6.000 millones de dólares en 2022 a 44.000 millones en 2024.

“Su expansión está empujando a una reconfiguración del ecosistema logístico, tanto en términos de espacio como de infraestructura”,



Nave logística de Prologis. EE

El comercio online crecerá del 11,4% actual al 14,7% en 2030, según Prologis Research

apunta el directivo, que señala que la principal barrera para poder atender toda la demanda de espacio que va a llegar no es el capital.

El mayor freno al crecimiento del sector logístico sigue siendo la falta de suelo disponible en zonas prime. En lugares como Barcelona, la disponibilidad es prácticamente nula, mientras que Madrid-zona centro registra un nivel medio del 11%

de vacancia, con importantes diferencias según zonas. Por ejemplo, “el sur de la Comunidad de Madrid, tras un periodo de sobreproducción, presenta tasas de disponibilidad cercanas al 20%, frente al 4-5% en la zona de la A-2”, detalla el directivo.

A este cuello de botella se suma el impacto de los altos costes de construcción, la incertidumbre geopolítica y la inestabilidad arancelaria. En este contexto, Oller reconoce que muchas empresas están adoptando una estrategia de wait and see, a la espera de mayor claridad en las reglas del juego global.

'Minimis' y su impacto

Actualmente, gran parte de la mercancía procedente de China llega

a España vía aérea, a través de plataformas como Barajas o Zaragoza. Sin embargo, el posible fin de la exención arancelaria conocida como “minimis” —que permite la importación sin tasas de productos de menos de 150 euros— podría cambiar radicalmente este esquema.

“Si esta medida desaparece, algunas de las compañías chinas podrían optar por el transporte marítimo, más económico que el aéreo, aunque más lento”, apunta el directivo, que destaca que en ese escenario, los puertos de Valencia, Sagunto y Algeciras cobrarían mayor protagonismo como puntos de entrada de la mercancía, impulsando la necesidad de crear nuevos hubs logísticos cerca de infraes-

tructuras portuarias y ferroviarias. “No será un cambio de paradigma, porque solo afecta a una parte del e-commerce, pero sí obligará a una reestructuración parcial del modelo de distribución”, señala Oller.

Un modelo más exigente

Por otro lado, el directivo apunta que el canal online exige tres veces más espacio logístico que la distribución tradicional en tienda física. Las razones son varias. Por un lado, se trabaja con un mayor número de referencias, también se debe tener en cuenta la logística inversa y la necesidad de tener más stock disponible y cercano al cliente.

“Esta presión sobre el mercado logístico se suma a otras tendencias como la digitalización del consumo, la mejora en la experiencia de compra online y la diversificación de proveedores, incluyendo alianzas entre plataformas chinas y productores locales”, explica Oller.

En el caso de Prologis, actualmente el 30% del stock de la compañía en España está destinado al comercio online y el directivo es-

El posible fin de la exención arancelaria de los “minimis” cambiará el panorama logístico

tima que esa proporción aumente notablemente en los próximos años.

Concretamente, de los 129 clientes que tiene Prologis en España, 32 pertenecen al sector retail y comercio electrónico, que ocupan 33 de los 86 edificios, es decir, el 38% del total. En España Prologis tiene 1,5 millones de m2, de los cuales 510.000 m2 están ocupados por empresas de retail y comercio electrónico, un 34% del total.

“Nosotros seguiremos apostando por desarrollos sostenibles, descarbonizados y centraremos nuestro crecimiento mediante llaves en mano para clientes, incluso fuera de nuestros principales mercados”, asegura Oller, que destaca que ahora mismo no están abiertos a construir a riesgo.

Persepolis crece en Madrid con su proyecto de 'brandend residences'

Lanza la venta de los 27 activos con precios de hasta 16 millones de euros

A. B. MADRID.

Persepolis Investments arranca la comercialización del primer proyecto de Branded Residences de Banyan Tree en España, ubicado en pleno barrio de Salamanca de Madrid. Concretamente, el proyecto, bautizado como Banyan Tree Padi-

lla Madrid Residences, se encuentra en el número 32 de la calle Padilla. El desarrollo incluye 24 unidades de alta gama en un edificio restaurado en uno de los enclaves residenciales más exclusivos de la capital con precios de venta que parten de menos de 3 millones de euros y superan los 16 millones.

Actualmente, España cuenta con 27 proyectos activos de branded residences, la mayoría en colaboración con marcas hoteleras de gran reconocimiento, según los datos que se

reflejan en el informe Luxury Homes 2025 de Colliers. “Este segmento ha crecido con fuerza, y se estima que la inversión total vinculada a estas promociones supera los 4.000 millones de euros”, explica la consultora, que apunta que el 85% de los compradores de este tipo de productos proviene del extranjero, principalmente de EE.UU., México, Emiratos Árabes y algunos países europeos.

El proyecto de Persepolis Investments consiste en la rehabilitación integral de un inmueble diseñado ori-

ginalmente en 1948 por el arquitecto Gutiérrez Soto. La restauración, a cargo de Touza Arquitectos, preserva elementos estructurales clave como la fachada simétrica y los cuatro frentes abiertos, manteniendo el carácter arquitectónico original e integrando soluciones contemporáneas orientadas al confort y la eficiencia.

Las viviendas, de uno a cuatro dormitorios, tienen superficies que oscilan entre los 200 y los 655 m2. Cada unidad incluye amplias terrazas (hasta 113 m2), techos altos, suelos

de roble en espiga, calefacción por suelo radiante y acabados de alta gama. Colliers y Knight Frank serán las encargadas de comercializar el proyecto.

“El edificio contará con amenidades únicas alineados con los estándares de Banyan Tree: spa con baño turco, sauna y salas de tratamiento, piscina cubierta, gimnasio equipado, salas de reuniones, jardines interiores y exteriores, seguridad 24h, aparcamiento, trasteros y servicio de conserjería”, explican.

Empresas & Finanzas

Vodafone acelera su despliegue para llevar su 5G a 1.500 playas españolas este verano

Cataluña será la comunidad con mayor cobertura de super banda ancha móviles en la costa

Antonio Lorenzo MADRID.

Vodafone España acelera estos días el despliegue de red de 5G para garantizar a sus clientes este verano la mejor banda ancha móvil disponible en cerca de 1.500 playas españolas, algo menos de la mitad de las 3.550 playas que existen en el litoral español. El mayor esfuerzo inversor se ha localizado en Andalucía, comunidad que lidera el número de nuevas incorporaciones, con 195 playas con este tipo de conectividad. Al mismo tiempo, Cataluña se sitúa como la comunidad con mayor cobertura de 5G en sus costas, con 319 playas conectadas. A lo largo de toda la geografía regada por el mar, Vodafone España ha incorporado 776 nuevas playas en una decena de comunidades autónomas: Andalucía, Asturias, Islas Baleares, Comunidad Valenciana, Islas Canarias, Cantabria, Cataluña, Galicia, Murcia y País Vasco.

Fuentes del operador apuntan que esta mayor velocidad en el despliegue de redes móviles responde al objetivo “ofrecer a los usuarios una mejor experiencia de navegación, mayores velocidades de descarga y una conectividad más fiable en sus destinos vacacionales”.

De acuerdo con los datos actualizados por el operador propiedad de Zegona, La distribución total de la cobertura 5G en playas por comunidades autónomas es la siguiente: Andalucía, 278 playas; Asturias, 101 playas; Baleares, 93 playas; Comunidad Valenciana, 220 playas; Canarias, 166 playas; Cantabria: 38 playas; Cataluña, 319 playas; Galicia, 102 playas; Murcia, 106 playas; País Vasco, 29 playas.

El esfuerzo de los operadores españoles por ampliar la cobertura del 5G se reflejó la semana pasada en el último Informe de Cobertura de Banda Ancha en España, publicado por el Ministerio para la Trans-



Imagen de una fotografía tomada por un móvil en una playa EE

Una 'tele' para los que migren a 'fibra con móvil'

Vodafone España ha puesto en marcha una promoción comercial especialmente agresiva para incentivar la migración de clientes a los paquetes de fibra con móvil. Todos aquellos que contraten el paquete 'Plan Más Completo' pueden adquirir una televisión inteligente de Xiaomi de 43 pulgadas, a cambio de una cuota de tres euros al mes durante 36 meses. El televisor, destaca por sus marcos ultrafinos y una pantalla 4K HDR, así como el sistema de sonido Dolby Atmos.

formación Digital y de la Función Pública, actualizado con datos a junio de 2024. En este caso, el 5G ha alcanzado el 95,76% de la población española. Este dato representa un aumento de 3,56 puntos porcentuales respecto al mismo período del año anterior. Desde 2021, la cobertura 5G en España se ha incrementado en casi 37 puntos porcentuales, cuando hace cuatro años la tasa se situaba en el 58,98%, según las mismas fuentes.

MasOrange actualizó el año pasado los datos de cobertura en las playas españolas para concluir que el 90% de estos enclaves vacacionales ya disponían de la cobertura 5G de MasOrange.

Consumo en máximos

Vodafone España tiene constancia documental de que la red 5G se utiliza con especial intensidad en el

mes de agosto, con incrementos que el año pasado se cifraron en el 28%. Según el operador, la red móvil (5G, 4G, 2G) registró un pico en el tráfico de datos que superó los 50.000 terabytes, un 2% más que en 2023, en el que es uno de los momentos con más tráfico del año. De esta forma, el tráfico de datos móviles se triplicó en zonas costeras, especialmente en Alicante, Tarragona, Valencia, Girona, Málaga, Castellón y Cádiz. A su vez, en las zonas del interior, las comunicaciones móviles de datos se multiplicaron por cuatro en zonas. En concreto, en las provincias de Zamora, Teruel, Cuenca y Ávila. Las aplicaciones más utilizadas por los clientes durante el pasado verano fueron: Instagram (15%), TikTok (11,2%), Facebook (8,8%), y Youtube (8,5%), recortando distancia TikTok respecto a Instagram.

La española Nomada Studio gana uno de los Apple Design

El también desarrollador español Monkey Taps, finalista entre 12 firmas

elEconomista MADRID.

El juego Neva, del desarrollador español Nomada Studio, destaca entre los ganadores de unos de los premios más preciados en el sector de las aplicaciones, el que promueve Apple entre su comunidad. En el mismo foro, el juego Vocabulary, del desarrollador Monkey Taps, cuyo equipo está principalmente ubicado en España, también aparece entre los finalistas. Tanto los ganadores como los finalistas recibirán un reconocimiento por su innovación, ingenio y logros técnicos en la próxima WWDC25.

Apple anunció la semana pasada los ganadores de sus Apple Design Awards anuales, que rinden homenaje a 12 apps y juegos que destacan por su sobresaliente diseño. Los ganadores de este año son equipos de desarrollo de todo el mundo, seleccionados por su excelencia en innovación, ingenio y logros técnicos. “Los desarrolladores siguen desafiando los límites de lo que es posible, creando apps y juegos que no solo cuentan con un precioso diseño si no que también tienen un alto impacto», ha dicho Susan Prescott, vicepresidente sénior de Relaciones con Desarrolladores Internacionales de Apple.

Según explican las mismas fuentes, se premia una app y un juego por cada una de las seis categorías: diversión, innovación, interacción, inclusión, impacto social y efectos visuales y gráficos. Los ganadores se han elegido entre 36 finalistas de todo el mundo que han desarrollado experiencias de diseño excepcionales en las apps y juegos que han creado.

La IA eficiente el equivalente a nueve horas de trabajo a la semana

Conclusiones de la Encuesta Global de Emprendimiento de la 'puntocom' GoDaddy

A. I. MADRID.

La compañía GoDaddy, especializada en la gestión de más de 82 millones de dominios de Internet, ha presentado las conclusiones de su Encuesta Global de Emprendimiento 2025 entre las que destaca el creciente uso de las redes sociales en

la prosperidad de las empresas, donde casi el 70% de los empresarios españoles estima que estos canales son clave para el desarrollo de las ventas. También llama la atención el estimable valor de las herramientas de Inteligencia Artificial, ya que ahorran nueve horas de trabajo a la semana a los emprendedores, según Rodrigo Pérez Ochoa, director de marketing internacional en GoDaddy. Tras sondear la opinión a 3.500 emprendedores, de 11 países distintos, entre ellos España, el informe

apunta que las redes sociales no son simple canal de marketing, sino que representan “una parte clave de la estrategia de ventas”. En ese sentido, desde el punto de vista global, el 23% de los nuevos emprendedores realiza principalmente sus ventas por el canal online y el 21% a través de redes sociales. En los canales de venta que utiliza la totalidad de las pymes, el 41% de ellas dispone de ubicación física, frente al 36% que dispone de tiendas online y el 20% emplea el teléfono o mail.

Pérez Ochoa indicó que el 36% de los pequeños negocios en España tiene una antigüedad superior a los diez años, frente al 19% de la media global. Además, la actividad de los emprendedores españoles ha sido superior al resto del mundo, con 16 puntos porcentuales más que el mismo dato del resto del mundo. Respecto a las razones para lanzarse al mundo del emprendimiento, el estudio de GoDaddy apunta que el 55% de los entrevistados se considera optimista sobre las perspec-

tivas de su negocio y espera crecer entre los próximos 3 a 5 años. Además, casi dos de cada tres emprendedores (62%) de los encuestados está de acuerdo en que su vida ha mejorado desde que inició su aventura empresarial. El mismo trabajo señala que el 45% de los emprendedores aprende sobre negocios en redes sociales, más que libros, blogs o Inteligencia Artificial, y el 51% de ellos coincide en que las redes ayudan a alcanzar el objetivo de conversión comercial. “

Caser busca acuerdos con portales turísticos para su seguro de viviendas vacacionales

La compañía pretende que aparezca un distintivo para los clientes que contraten el producto

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Caser está a punto de lanzar un nuevo seguro de hogar destinado a aquellos propietarios que alquilen su vivienda de forma vacacional y no residencial. Así lo anuncia su director de oferta de productos y servicios, Pablo Borja, en una entrevista con este medio en el que detalla las diferencias que tendrá este seguro con otros habituales: “Además de las coberturas habituales de un seguro de hogar, incluimos la responsabilidad civil contra los daños del inquilino. Pero la novedad es que también se protegerá al huésped en su estancia”, dijo.

La compañía detalla que esta cobertura es exclusiva en el mercado: “Una de las ventajas principales es que si el arrendador sufre lesiones dentro de la vivienda estará cubierto por un seguro contratado por el arrendador”, explican. A su vez, el directivo añade que en caso de haber un siniestro en el piso “se ofrece un servicio de reparación que tarde máximo 24 horas y, en caso de no poder hacerlo, ofrecemos a los huéspedes una alternativa, ya sea en un hotel o en otra vivienda, para que pueda seguir disfrutando de sus vacaciones”. También se incluye la devolución del importe pagado en caso de que sea imposible la reubicación.

La aseguradora espera una buena acogida de Caser Anfitrión cinco estrellas –el nombre del producto–, que prevé salir a la luz este mismo mes de junio. Para su diseño, la compañía ha realizado estudios internos, en los que se detalla que hasta el 73% preferiría alojarse en una que tuviera este tipo de protección. Es por ello que desde Caser también están negociando acuerdos con las grandes plataformas online de alquiler vacacional para que aparezca en los pisos con esta cobertura un distintivo que sirva a los usuarios para identificar las ventajas de alojarse en esa vivienda. “Es en lo que estamos ahora mismo.



Pablo Borja, director de oferta de productos y servicios de Caser. EE

Aún no hay nada firmado, pero lo tenemos en mente”, aclaró Borja.

Un seguro estratégico

Caser considera que el seguro de hogar es uno de sus principales fo-

cos de captación: “Los seguros masivos, en especial el de hogar, suelen ser la puerta de entrada para que potenciemos después nuestra venta cruzada”, desveló Borja, que subrayó esta estrategia como la cla-

ve del crecimiento de la compañía.

Otro de los puntos donde Caser se quiere hacer fuerte es en el perfil de más de 50 años. Según el directivo, “más del 60% de nuestros clientes tienen más de 50 años”, y el objetivo de la aseguradora es ganar posiciones aseguradoras en este *target*. Para ello, la compañía está en un proceso de adaptación de su oferta. En este inicio de año ya ha sacado a la luz un seguro de salud para perfiles de más de 60 años y otro de vida riesgo para más de 55 años. Este ritmo, indica Borja, es el previsto para cada ejercicio: “La idea es que cada año tengamos al menos un par de soluciones nuevas adaptadas para este tipo de cliente, priorizando el ramo de no vida, que es más *core*, al de vida”.

El complemento de los servicios y la importancia de pymes y autónomos

Caser también viene desarrollando de años atrás una red de residencias, hospitales y clínicas dentales y veterinarias. Según Borja “cada vez más, nuestros usuarios hacen uso de estos servicios y al revés, ganamos asegurados porque previamente hacían uso”. La compañía no pierde el foco en hacer nuevas adquisiciones para continuar creciendo por esta vía, sin despistar otros perfiles clave, como son las pymes y los autónomos. Especialmente en estos últimos, porque el directivo destaca que “es un *target* con mucha posibilidad de aseguramiento”.

Las primas de nueva producción en corredores crecen un 13,6%

En el primer trimestre, los seguros de motos son los que más aumentan

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Las primas de nueva producción en el canal de corredores crecieron un 13,65% en el primer trimestre en comparación con el mismo periodo del año anterior, según Prisma, el servicio de big data de eBroker.

En concreto, esta evolución muestra un aumento que se ha ido reduciendo con el avance de los meses. Enero protagonizó el mes con la mejor tendencia, con un incremento del 17,92%, pero en febrero se moderó hasta el 12,29% y marzo se quedó por debajo del 11%. Según este asegurómetro, “se concluye que los va-

21,66
POR CIENTO

Es el crecimiento del ramo de motocicletas de primas de nueva producción.

lores medios siguen en aumento, pero tienden a estabilizarse”.

El ramo de motocicletas es el que más crecimiento refleja en este periodo. En los tres primeros meses del año su avance es del 21,66%. Los tres meses presentan cifras especialmente elevadas, con enero (+25,71%) como punto culminante. Para coches, el crecimiento medio fue del 15,12%, siendo las primas medias en cartera las más caras en el mes de marzo, hasta 11 euros por encima de las de nueva producción.

Mientras el ramo de hogar refleja una evolución mucho más moderada, del 6,53%, a pesar de que en enero el avance fue del 13,13%.

La siniestralidad de riesgos marítimos se reduce un 22% aunque aumenta la incertidumbre por la tensión política

Aitor Caballero Cortés MADRID.

La siniestralidad de los riesgos marítimos se ha reducido algo más de un 22% en el último año, según el informe sobre seguridad y transporte marítimo realizado por Allianz Commercial.

En total, de los 35 grandes incidencias reportadas en 2023 se ha pasado a 27 en este pasado año, sien-

do la cifra más baja jamás registrada en el sector.

Pero en las aseguradoras no están tranquilos con los nuevos movimientos geopolíticos. “El efecto dominó del aumento del proteccionismo y los aranceles amenaza con remodelar las cadenas de suministro y sacudir las relaciones comerciales ya establecidas” relata el informe de Allianz.

Según este mismo estudio, el 90% del comercio internacional se transporta a través de los océanos, por lo que si a los movimientos geopolíticos se le suman los ataques contra este transporte, la industria aseguradora hace que esté cada vez más alerta, haciendo que pueda repercutir en los precios debido a los altos costes que suponen este tipo de siniestros.

El último conflicto entre China y Estados Unidos por los aranceles ha sido lo que ha provocado mayor tensión en el sector. Los aranceles impuestos del 145% hizo que se registraran descensos “dramáticos” después del *Liberation Day* de Trump.

A su vez, también se hacen notar los efectos de la llamada flota fantasma desde la guerra entre Rusia y Ucrania. Las sanciones al petró-

leo de origen ruso no ha evitado que se siga comercializando con el *oro negro*, sino que ha fomentado que se haga de manera clandestina, según el informe de Allianz. En total, alrededor del 17% de la flota mundial de buques cisternas podrían ser flotas fantasma, y hasta 600 transportan este petróleo ruso. Esto tiene efectos negativos para el seguro, que al final provoca que “justos paguen por pecadores” al incrementar el riesgo por incendios, colisiones o derrames de petróleo entre otros incidentes. Son precisamente estos siniestros los más reportados en el sector, según el estudio.

Empresas & Finanzas

Theramex morderá las ventas de Gedeon con su medicamento para la endometriosis

El Ministerio de Sanidad ha aprobado la financiación de una nueva indicación de Ysely

Rocío Antolín MADRID.

La farmacéutica Theramex, cuyo negocio se centra en la salud de la mujer, ha logrado que el Ministerio de Sanidad incluya en la cartera de prestación pública otra indicación de Ysely: la endometriosis, según la Comisión Interministerial de Precios de Medicamentos y Productos Sanitarios (CIPM). Su entrada afectará a las ventas del medicamento de Gedeon Richter, Ryeqo.

El departamento de Mónica García ha tardado más de un año en dar luz verde a su incorporación desde el sí de la Agencia Europea del Medicamento (EMA). Ysely ya contaba con la autorización para tratar miomas uterinos, y ahora también podrá utilizarse en mujeres que padecen endometriosis y tienen antecedentes quirúrgicos o de tratamiento médico. Además, la CIPM le ha otorgado un precio de 146,55 por cada 28 comprimidos.

Hasta ahora, Gedeon copaba el mercado en España al tener el único tratamiento autorizado para esta enfermedad ginecológica. La compañía recibió la aprobación para la financiación por parte de las autoridades el pasado octubre. Entonces se le otorgó un precio de 98,35 euros por cada 28 comprimidos. Asimismo, cabe mencionar que –al igual que Theramex– ya contaba con la autorización para tratar miomas uterinos.

Cerca de dos millones de mujeres padecen endometriosis en el país. En caso de que todas requi-



El Dir. Gral para España y Portugal de Theramex, Alberto Fábregas. DANIEL G. MATA

riesen el medicamento de Theramex, la compañía podría llegar a facturar hasta 3.516 millones de euros anuales.

La endometriosis se caracteriza por la presencia de tejido endometrial fuera del útero. Esto

puede causar dolor pélvico, infertilidad, entre otros síntomas, según la Sociedad Española de Ginecología y Obstetricia (SEGO). Cabe mencionar que el diagnóstico de esta patología puede retrasarse hasta seis años.

Hasta que se aprobó el primer tratamiento, esta patología se trataba con analgésicos y terapias hormonales como anticonceptivos orales o progestágenos, también suministrados mediante inyecciones. Los análogos de la hormona liberadora de gonadotropina son una opción de segunda línea.

Otras aprobaciones

En la última reunión, la CIPM aprobó en total tres innovadores medicamentos y la ampliación de indicación de otros tres, según recoge el acta. Entre ellos, destaca el tratamiento de Biogen para la esclerosis lateral amiotrófica (Qalsody). Este ha tardado un año en conseguir la financiación en España desde que recibió la aprobación de la Agencia Europea del Medicamento (EMA).

En la lista también se encuentra Fabhalta de Novartis dirigido a una

La CIPM ha tardado más de un año en financiar este fármaco desde la luz verde de Europa

patología de la sangre, y Yorvipath de Ascendis, indicado para el hipoparatiroidismo crónico, un tipo de trastorno endocrino. En cuanto a nuevas indicaciones, la comisión también autorizó una nueva pauta de Vabysmo de Roche.

Angelini Pharma comercializará una terapia de GRIN Therapeutics

La americana recibirá hasta 500 millones, según los términos del acuerdo

R.A. MADRID.

GRIN Therapeutics y Angelini Pharma se alían. La italiana comercializará un medicamento de la estadounidense fuera de América del Norte. Se trata de Radi-prodil, un fármaco en desarrollo dirigido a varias epilepsias genéticas raras y trastornos de neurodesarrollo.

Según los términos del acuerdo, GRIN Therapeutics seguirá con la investigación de este medicamento. Además, mantendrá los derechos exclusivos para su venta en Estados Unidos, Canadá y México. Paralelamente, Angelini Pharma obtiene el poder para su comercialización en el resto de mercados de todo el mundo.

GRIN Therapeutics recibirá un pago inicial de 43,8 millones de euros y podrá recibir hasta 455,9 millones por hitos y *royalties*. Asimismo, ambas compañías compartirán ciertos gastos de los ensayos clínicos.

Por otra parte, GRIN Therapeutics ha cerrado una ronda de financiación por 122,5 millones. En ella, participaron Angelini Pharma y Blackstone. Por su parte, la farmacéutica desembolsó 100,6 millones de euros, mientras que el banco invirtió 65,6 millones. Además, el CEO del laboratorio, Jacopo Andreose, se unirá a la junta directiva de la compañía.

Primero Salud logra una prórroga para blindar la reorganización de deuda del Hospital de Torrejón

La matriz de Ribera Salud tiene hasta el 20 de julio para llegar a un acuerdo con los acreedores

R. Antolín MADRID.

La compañía Torrejón Salud, gestionada por Primero Salud (matriz de Ribera Salud), se encuentra en un escenario financiero complicado. La empresa lanzó un plan de reestructuración de deuda sobre el Hospital Universitario de Torrejón de Ardoz (Madrid) a principios de 2025. Ahora, ha logrado que la Audiencia Provincial de Madrid –concretamente el Juzgado de lo Mer-

cantil número 13 – apruebe una prórroga de tres meses para llevar a buen puerto este proceso.

Según recoge el auto al que ha tenido acceso *elEconomista.es*, Torrejón Salud tiene hasta el 20 de julio para llegar a un acuerdo con los acreedores. Este proceso consiste en que la empresa negocia directamente para cambiar las condiciones de pago, ya sean los plazos, los intereses o las reducciones parciales, entre otros.

En enero de 2025, Torrejón Salud notificó al juzgado que empezaba a negociar con sus prestamistas para evitar entrar en concurso de acreedores. El plazo legal para tratar de llegar a un pacto es de 3 meses. Es-

te vencía el 20 de abril, pero antes de que acabase pidió un aplazamiento con el fin de seguir negociando. Según el auto, Banco Santander y Bankinter – que poseen el 70% del pasivo afectado – están de acuerdo con la extensión. Hasta entonces, se mantiene la suspensión de ejecuciones judiciales y embargos sobre la empresa.

En caso de que la matriz de Ribera Salud no logre reestructurar la deuda de Torrejón Salud, el hospital entrará en concurso de acreedores. Este puede terminar en un acuerdo de pagos o en liquidación (cierre y venta de activos para pagar el pasivo). En 2010, Torrejón Salud obtuvo un crédito de 123,9 millones de



Hospital de Torrejón de Ardoz. EE

euros. En concreto, 110 millones pertenecían a Primero Salud y 13 millones a Concessia, accionista de la entidad que gestiona el hospital.

Ribera Salud indica a este periódico que Torrejón Salud ha presentado al Sermas “esta petición de reequilibrio económico en el marco de sus negociaciones para alcanzar dicha reestructuración” ya que es un hospital público. Este “ha admitido a trámite dicha solicitud y está analizándola, teniendo en cuenta los numerosos avances que se han realizado y la innovación terapéutica”, explica.

En 2011, Ribera Salud, a través de Primero Salud, gestionó por primera vez este hospital. Un año después, Sanitas y Asisa compraron parte del paquete accionario del centro hospitalario. Posteriormente en 2018 volvió a manos de Ribera Salud tras adquirirlo Centene Corp, que en ese momento poseía el 50% del grupo valenciano.

Paco Gavilán CEO y dueño de Nunsys

“Antes de verano cerraremos dos nuevas compras muy centradas en Madrid”

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

La tecnológica Nunsys, fundada y dirigida por Paco Gavilán, ha multiplicado su tamaño por cinco desde 2021 después de integrar Sothis –que pertenecía al presidente de Mercadona, Juan Roig– e Inycom. Su CEO y propietario asegura que tienen una oportunidad única para ser el gran gigante tecnológico de capital 100% español después de Telefónica e Indra con la Inteligencia Artificial y el despegue de la inversión en ciberseguridad y tecnología para defensa.

¿Cuál ha sido el balance de Nunsys el año pasado?

El año pasado alcanzamos una facturación agregada de 257 millones de euros, con un aumento de cerca del 20% sin haber tenido crecimiento inorgánico. De lo que más orgullosos estamos ha sido de conseguir un 19% de crecimiento en el resultado, porque veníamos de esos procesos de integración de empresas y es importantísimo ganar en eficiencia y ganar en la parte de abajo de la cuenta de resultados. Además nos hemos consolidado como gran jugador nacional también por el crecimiento en el sector de las Administraciones Públicas.

Que no hicieran compras, ¿supone un cambio en la estrategia de ganar tamaño?

No, en realidad se ha debido a dos factores. Uno es la búsqueda de la eficiencia de lo que ya hemos invertido y a dedicar recursos a la mejora tanto a nivel de servicio como a nivel de resultados. El segundo es que había tanto potencial de crecimiento orgánico que no teníamos que mirar a otro lado. Queremos hacerlo muy bien para crecer tanto en nuestros clientes actuales como en el equipo.

¿Prevén volver a realizar compras?

Tenemos varias operaciones pero más pequeñas que las de Sothis e Inycom. Antes de verano cerraremos dos compras, muy centradas en Madrid y en tecnologías en las que ya damos muchos servicios allí y en las que queremos crecer en personas. Para nosotros sigue siendo muy importante crecer en Madrid y Barcelona, y seguimos estudiando operaciones más especializadas que de tamaño. Haremos integraciones, pero queremos que el crecimiento fundamental sea orgánico. Ya estamos por encima de lo que preveíamos y la ilusión es superar los 300 millones, pero sobre todo dar un salto del 30% en ebitda.



EE

Horizonte en bolsa:

“Hay hambre de tecnológicas pero esperaremos a superar un ebitda de 40 millones”

Disrupción de la IA:

“Aunque estamos lejos de otros países en inversión, es una oportunidad para igualarte”

Soberanía ‘tecno’:

“El mensaje político de querer contratar tecnología española nunca lo había oído hasta ahora”

¿En qué áreas registran mayor impulso?

En ciberseguridad somos muy diferenciales al abarcar desde la vigilancia de la conectividad, a la seguridad en el móvil o el almacenamiento en *backup*. Hay muy pocas empresas que tengan el abanico completo. Muy vinculada está la demanda de nuestro data center, la estrella en rentabilidad. Y en algo en lo que todavía no se ven los números pero tenemos mucha ilusión es nuestro producto de inteligencia artificial generativa, Vekai, que ya tenemos en piloto en grandes compañías. También ha empezado a dar frutos lo que llevamos años haciendo en defensa, que también va a dispararse junto a la ciberseguridad.

En Inteligencia Artificial, ¿estamos a tiempo de no perder el tren frente a China y EEUU?

Aunque en Europa y en España estamos lejos de otros países en inversión en producto, cuando hay un cambio tecnológico siempre aparece una oportunidad de igualarte. Y eso está pasando con la disrupción de la Inteligencia Artificial. Si no existiese un cambio es muy difícil subirte al carro de los grandes que llevan invirtiendo miles de millones durante tantos años. Es verdad que hay que hacer una inversión grande y los gobiernos tienen

que de verdad potenciar la compra pública innovador, pero se ve una obsesión en Europa y España para que eso pase. El mensaje político de queremos contratar empresas europeas y queremos contratar tecnología española nunca lo había oído y llevo toda la vida en esto. Y eso es una oportunidad, sobre todo para empresas que invertimos mucho I+D en producto propio.

Tras el fuerte crecimiento, ¿han recibido ofertas de compra? ¿Se plantearía vender?

Nos han llegado bastantes, pero no vamos a vender la compañía porque está en su momento más bonito. Yo siempre digo que ni siquiera somos adolescentes y quiero vivir ese crecimiento exponencial. Además del momento del propio sector, somos muy diferentes. Ahora hay mucha presencia de fondos y pocas empresas pueden pensar en 10 años vista. Es una oportunidad que no me he encontrado nunca de acercarnos en tamaño a compañías como Telefónica e Indra y tenemos que agarrarnos a tope. Y en este sector es verdad que el tamaño importa, porque no es fácil dominar todo el abanico de tecnologías si no tienes cierto tamaño.

En su momento llegaron a planificar salir a bolsa, ¿está aparcado?

Tenemos esa idea, pero al mercado continuo, no en el BME Growth. Para poder cotizar nos hemos marcado superar los 40 millones de euros de ebitda (en 2024 se situó en 17,9 millones), porque el mercado continuo tiene mayor liquidez y madurez. Creemos que hay mucha hambre de empresa tecnológica española que pueda ser global. Hemos decidido esperar, llegar a ese objetivo dependerá de si seguimos sólo con crecimiento propio, que serían 4 años, o antes con alguna compra. Y si hay oportunidades para una gran integración también estaríamos dispuestos a dar entrada a un fondo o inversor con esa ventana de salida con la bolsa.

Están ampliando su data center en Valencia y prevén otro en Zaragoza, ¿se van a sumar a la fiebre en ese sector?

Estamos duplicando el que tenemos aquí de 3 MW y queremos ofrecer otro más pequeño de proximidad en Zaragoza. Nosotros lo vemos más como un producto que da valor a nuestro cliente como complemento en ciberseguridad, como ocurrió con la DANA o con el apagón. Pero no vamos a entrar en hiperescalares y macrocentros. Trabajamos con todos esos operadores, pero no es nuestro mundo.

Empresas & Finanzas

Scalapay busca colocar a España entre sus tres principales mercados

La fintech italiana de pagos espera cosechar un 20% del total de los ingresos en el país frente al 14% del año pasado y sondea alianzas con bancos locales

Matteo Allievi MADRID.

La fintech italiana Scalapay, especializada en la opción de pago “compra ahora, paga después” (*buy now, pay later*, en inglés), busca reforzarse en España. Tras aterrizar en este mercado hace tres años, considera que tiene un potencial de crecimiento enorme debido a la alta tasa de digitalización del país y al aumento de las transacciones *online*. “El momento es muy positivo, porque si miramos al desarrollo que tuvimos en Italia o en Francia cuando entramos allí, estamos creciendo mucho más ahora en España. Los grandes *players* que han entrado en Europa desde China, por ejemplo, han elegido España como test”, ha apuntado Giorgio Moretti, country manager de Iberia de la firma.

El objetivo para este año es que España se sitúe entre sus tres mercados principales, hasta cosechar un 20% del total de los ingresos. El año pasado, este porcentaje fue del 14%. Además, la fintech, que declina compartir cifras concretas de ingresos y beneficios, está sondeando alianzas con las entidades financieras locales para potenciar su expansión.

El pasado mayo, la compañía firmó un acuerdo con Deutsche Bank en Italia en el sector del crédito al consumo, siendo la primera colaboración entre una fintech BNPL y una entidad bancaria. Con esta alianza, Scalapay ha ampliado sus opciones de pago a plazos, pasando de los actuales 3 o 4 pagos a hasta 36 cuotas, con financiación del banco alemán para compras de hasta 15.000 euros. El propósito es replicar ese tipo de acuerdos en el resto de mercados en los que la firma opera.

Según Moretti, el progresivo descenso del poder adquisitivo de los consumidores junto a un mayor uso de la tarjeta de débito, a expensas de la tarjeta de crédito, apuntan a una mayor demanda por la opción de pa-



Giorgio Moretti, country manager de Iberia en Scalapay. EE

La cuota de penetración de 'BNPL' en el Sur de Europa se limita a un 5% frente al 20% en América

go BNPL. “Es una modalidad que ayuda al cliente a gestionar su dinero. Si tiene que pagar 300 euros, pero no quiere gastarse todo el dinero de golpe, puede pagar 100 euros en el momento y usar el resto para comprar otra cosa”, ha agregado.

Según datos recogidos por Scalapay, la cuota de penetración de BNPL en América o Australia al-

canza un 20%, mientras que en el Sur de Europa se limita a un 5%, lo que sugiere que “aun hay mucho que hacer y la expansión acaba de empezar”. “Obviamente hay otros BNPL, pero el mercado es enorme”, ha indicado Moretti, que cita a Klarna, Aplázame y Sequra entre sus principales competidores y recuerda que la mayoría de los bancos cuenta con su propio servicio BNPL.

En los nueve mercados en los que está presente supera los ocho millones de clientes y actualmente está creciendo a un ritmo de alrededor de 300.000 nuevos usuarios al mes. En 2022, Scalapay se convirtió en el primer unicornio italiano, al alcanzar una valoración de 1.000 millones de euros.

El lobby de José Blanco sube un 22% sus ingresos, hasta lograr casi 10 millones

La consultora dirigida por José Blanco incrementa un 47% sus ganancias, logrando los 2,09 millones

Ángela Poves MADRID.

La consultora Acento Public Affairs, impulsada y liderada por el exministro de Fomento José Blanco como Consejero Delegado, ha aumentado casi un 22% sus ventas, hasta rozar los 10 millones de euros a cierre del ejercicio 2024. De acuerdo con las cuentas anuales, la compañía alcanzó, en concreto, una cifra de negocio de 9,5 millones de euros frente a los 7,8 millones logrados un año antes.

La consultora, presidida por el exministro de Sanidad Alfonso Alonso, incrementó asimismo sus ganancias hasta alcanzar los 2,09 millones de euros. Una cifra que ha aumentado un 47% respecto a los 1,4 millones de euros logrados a cierre del ejercicio 2023 y que consolida la posición de esta consultora como la del mayor lobby de España, pues encadena cuatro ejercicios consecutivos de aumentos en la facturación.

La compañía, que no ha abonado dividendos a los accionistas –al igual que en ejercicios anteriores–, ha fortalecido su posición financiera con un patrimonio neto que alcanza los 2,86 millones de euros, frente a los 2,19 millones del

año anterior, y ha aumentado su equipo de empleados hasta un 10%, alcanzando los 50 profesionales.

Cabe recordar, que fue considerada el pasado mes de diciembre como la empresa más transparente del sector de los asuntos públicos en nuestro país, según el Estudio de Campo sobre el Estado de la Actividad de Lobbying en España, elaborado por la Universidad Complutense de Madrid (UCM).

Acento Public Affairs se fundó

2,86
MILLONES DE EUROS

Es la cifra del patrimonio neto que la compañía ha alcanzado a cierre de 2024

en 2019 con la finalidad de ofrecer “asesoramiento estratégico a empresas y organizaciones con el objetivo de ayudar a sus clientes en sus relaciones con las instituciones públicas”. Está dirigida por José Blanco y Alfonso Alonso e incorporó en el pasado mes de mayo a Carlos Ruiz Mateos como nuevo director general adjunto. La consultora cuenta asimismo con presencia operativa en Madrid y Barcelona y una sucursal activa en Bruselas desde 2021, desde donde gestiona parte de sus actividades europeas.



José Blanco, exministro de Fomento con José Luis Rodríguez Zapatero. EP

Wolly se alía con Invext para aterrizar en EEUU y abre oficina en Miami

La firma española suma la experiencia de la familia Royo en el país

eE. MADRID.

Wolly, firma especializada en soluciones *end-to-end* para la gestión de servicios del hogar, ha sellado una alianza estratégica con el grupo empresarial Invext, de la familia Royo, para aterrizar en Estados Unidos y abre una primera oficina en el país;

en concreto, en Miami. Un hito que marca el inicio de una estrategia global orientada a consolidar la presencia de Wolly en uno de los mercados más relevantes del mundo.

Invext es el *family office* de los Royo, empresarios valencianos que llevan más de 50 años liderando el sector mundial del mueble de baño y que hasta el año pasado participaban en la empresa que fundaron, Royo Group –vendida completamente a la catalana Roca–. Wolly busca con esta alianza aprovechar

la experiencia en la internacionalización y consolidación empresarial de la saga familiar, con presencia consolidada en Miami.

“Contar con un *partner* como la familia Royo nos da la confianza y el impulso local necesarios para arrancar con fuerza en Miami. Su infraestructura y conocimiento del mercado nos permiten concentrarnos en lo que mejor sabemos hacer: desplegar tecnología que transforma el día a día de nuestros clientes”, señala Jorge Oliveros, conse-

jero delegado de Wolly.

La llegada a Estados Unidos se enmarca en una hoja de ruta clara: tras consolidar su liderazgo en Europa en sectores como el asegurador, retail e inmobiliario, Wolly da ahora el salto a Norteamérica “con una propuesta tecnológica robusta y validada”, señala la compañía. La elección de Miami como ciudad de aterrizaje responde a criterios estratégicos: su ecosistema *proptech*, su dinamismo inmobiliario y su posición como puente entre Estados Unidos, Euro-

pa y Latinoamérica.

El mercado estadounidense de gestión de propiedades es uno de los más grandes del mundo, con una proyección de 81.520 millones de dólares en 2024, según datos sectoriales. Sin embargo, el inmobiliario es el segundo sector menos digitalizado globalmente. Mientras que en Europa la profesionalización en la gestión de activos es más reciente, en Estados Unidos las empresas llevan más de tres décadas operando bajo esquemas estructurados.



Celebración del centenario de la DOCa Rioja en la bodega Marqués de Riscal de Elciego. JON RODRIGUEZ BILBAO

Rioja retrocede en ventas un 2% y afronta un año decisivo para el futuro de la DO

La caída del consumo de vino tinto penaliza a este sello, que busca ahora crecer con los blancos

Aida M. Pereda ELCIEGO.

En la actualidad, más de 13.000 viticultores y cerca de 600 bodegas conforman la Denominación de Origen Calificada Rioja, que genera un volumen de negocio anual de 1.500 millones de euros aproximadamente y continúa liderando la categoría de los vinos con Denominación de Origen de toda España, concentrando un 26,8% de cuota de mercado.

En el caso de los vinos tintos, el caldo estrella de Rioja, la DOCa acaparó en 2024 el 38,5% del volumen total comercializado, mientras que sus blancos se situaron como segunda Denominación de Origen de vino blanco en España, con un 8,3% de cuota, aprovechando las oportunidades que se abren ante el auge de este caldo, cuyo consumo ha experimentado un crecimiento del 1,7% en el último año.

Retroceso del sector

No obstante, el sector del vino está atravesando dificultades y la DOCa Rioja lucha por hacer frente a los vaivenes del mercado. Según el análisis realizado por la consultora Nielsen IQ teniendo en cuenta los registros aduaneros de 2024 de la Or-

ganización Interprofesional del Vino de España (OIVE), las ventas del conjunto de vinos con Denominación de Origen a consumidores finales a través de los canales de alimentación y hostelería retrocedieron un 1% el año pasado en España, pero algo más del doble, un 2,1%, en el caso de los vinos de Rioja. Una recesión que se pronuncia más acentuada en esta Denominación, al verse penalizada por sus patrones de consumo, concentrados mayoritariamente en torno al vino tinto, cuya caída a nivel nacional fue del 2,7%.

Exportaciones

Uno de los retos de la DOCa Rioja es incrementar su peso en el exterior. El sello está ya presente en hasta 136 países y supone el 39% de las exportaciones nacionales del vino con Denominación. Casi dos puntos más con respecto a 2023, lo que le permite crecer por encima del conjunto de Denominaciones europeas, según destaca el informe.

No obstante, las previsiones para este año son más cautelosas. La guerra arancelaria iniciada por Donald Trump podría poner una zancadilla a la expansión de la marca en Estados Unidos, donde lleva haciendo un importante esfuerzo de

promoción en las últimas dos décadas. Se trata de un mercado nada desdeñable, ya que se erige como el tercer destino en exportaciones para la vitivinicultura europea, reuniendo un 10% del volumen y un 15% del valor total. En el caso del vino con DOCa Rioja, las ventas a EEUU aumentaron un 17% en

Conmemoración del centenario

Representantes del sector vitivinícola e institucional se dieron cita el pasado jueves en la jornada de celebración del centenario de la DOCa Rioja, que contó con la presencia del rey Felipe VI, el ministro de Agricultura Luis Planas, el presidente de La Rioja, el lehendakari y la presidenta de Navarra, las tres comunidades de la Denominación. Durante el acto central, que tuvo lugar en la bodega Marqués de Riscal de Elciego, en Álava, se procedió a la apertura de botellas conservadas bajo el sello desde 1925.

2024, superando los 10 millones de litros comercializados, y este sello está presente en el 16% de los vinos españoles que llegan a dicho país.

Con todo ello, la DOCa Rioja afronta un año decisivo para su futuro, en el que además, la Denominación de Origen Calificada, la primera en constituirse en España, en 1925, conmemora sus cien años de historia con la vista puesta en mantener el éxito de un sello conocido en el mundo entero pero que debe buscar nuevos mercados y oportunidades si quiere mantener su liderazgo.

Esta labor corresponde al Consejo Regulador, el órgano que representa a la DOCa Rioja, presidido desde 2021 por el presidente de la Federación de Cooperativas Agrarias de La Rioja y de la Cooperativa Marqués de Riscal, Fernando Ezquerro, quien tomó el testigo de Fernando Salameiro (2017-2021) y que el pasado jueves, en el acto de conmemoración de estos cien años de andadura, tuvo palabras de reconocimiento para sus predecesores. "El esfuerzo y la visión de futuro de quienes nos precedieron han sido pilares fundamentales para que Rioja alcance hoy este nivel de excelencia", agradeció.

La colombiana Juan Valdez abrirá 140 nuevas tiendas en España

Un paso "estratégico" para llevar sus cafeterías al resto de Europa

elEconomista.es MADRID.

La cafetera colombiana Juan Valdez planea abrir 140 nuevas tiendas en España durante los próximos siete años, en lo que considera un paso "estratégico" antes de expandirse al resto de Europa.

La compañía se apoyará en su acuerdo con Procafécol -titular de la licencia de la marca- y con Grupo Trinity, que realiza así su segunda inversión en España tras adquirir Clarel al grupo Día. Actualmente, Juan Valdez opera seis tiendas en el país bajo este modelo de colaboración.

Del total de aperturas previstas, el 80% se desarrollará mediante franquicias y el 20% serán locales propios. Además, la marca prevé colaborar con el canal Horeca (hoteles, restaurantes y cafeterías) para aumentar

El 80% de las aperturas serán en modelo de franquicia y el resto tiendas propias

el conocimiento de su café entre los consumidores españoles.

La expansión estará centrada en ciudades clave como Madrid, Barcelona y Sevilla, priorizando ubicaciones en centros comerciales, calles principales y aeropuertos. En este contexto, consideran "importantísima" la apertura de un local en Palma de Mallorca. También valoran la apertura de una *flagship* en España, aunque sería en una fase posterior. Ya cuenta con varias en Colombia, Dubai, aunque, por tamaño, la más importante para el grupo es la que tienen en Buenos Aires.

España representa para Juan Valdez la puerta de entrada a Europa. Aunque ya tiene presencia en países como Bélgica y Países Bajos -principalmente en supermercados-, la firma asegura que su "entrada grande está por empezar". Ven oportunidades en mercados con alto consumo per cápita de café, como Italia, Reino Unido, Alemania y los Países Bajos.

En la actualidad, Juan Valdez cuenta con 630 tiendas en 40 países, con una fuerte presencia en Estados Unidos, México, Brasil, Emiratos Árabes Unidos y Europa, regiones donde continuará centrando su expansión.

Bolsa & Inversión

Las 'small caps' suben un 29% en 2025 y sacan la mayor ventaja del año al Ibex

El índice de las pequeñas cotizadas aventaja en casi siete puntos al selectivo de las 'grandes'

Grenergy, Oryzon Genomics y Nyesa se anotan revalorizaciones entre un 90% y un 122%

María Domínguez MADRID.

2025 está siendo un año espectacular para el Ibex, que se anota cerca de un 23%, colocándose como el mejor índice de la eurozona (el EuroStoxx 50, de referencia en el Viejo Continente, repunta algo menos de un 11%). Pero hay un índice español que lo hace mejor que el Ibex 35. Se trata del Ibex Small Cap, que recoge a las 30 compañías de pequeña capitalización del Mercado Continuo, que sube cerca de un 29% y aventaja ya al índice de referencia en más de 6 puntos, su mayor brecha del año. El presente ejercicio podría marcar un hito para el selectivo de las *small*, que podría batir al Ibex 35 por primera vez desde 2020.

Según explica Juan José del Valle, analista de Activotrade, "en 2025, las *small caps* españolas están demostrando un notable potencial de revalorización. Aunque suelen pasar desapercibidas frente a los gigantes del Ibex 35, el índice Ibex Small Cap ha mostrado una proyección de crecimiento superior al 60%,"

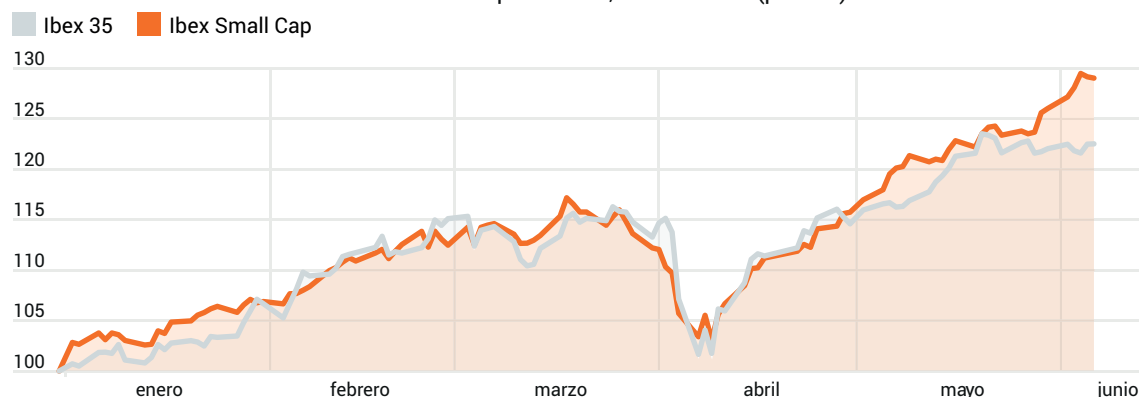
Les favorecen las bajadas de tipos y el mayor apetito por el riesgo en un año de alzas bursátiles

superando a las grandes empresas del mercado". El atractivo de las *small*, explica Del Valle, radica en varias claves. "En primer lugar, su potencial es superior al de las grandes compañías, simplemente porque parten de una base menor. Segundo, al tener menos cobertura por parte de analistas, sus precios pueden reflejar ineficiencias que un inversor bien informado puede aprovechar. Y tercero, en contextos de recuperación económica, suelen comportarse mejor que las grandes", señala. Este tipo de compañías se benefician al mismo tiempo de un entorno con apetito por el riesgo, propio de fases alcistas del mercado como la que estamos viviendo.

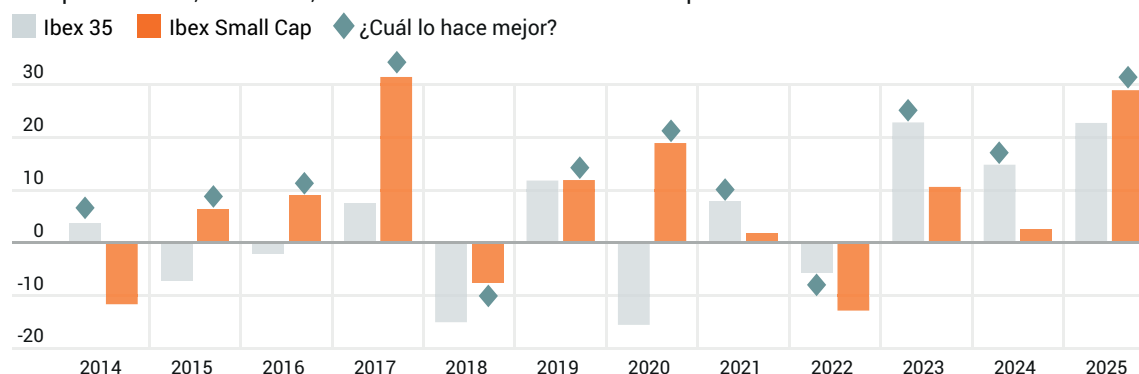
De hecho, el *Santander Small Caps*, el fondo de inversión de Lola Solana, especializado en empresas de pequeña capitalización, se ha colocado como el vehículo de gestión activa de bolsa española más rentable del año: se anota ya prácticamente un 32% en 2025, según

Las pequeñas cotizadas españolas sacan músculo

Cotización del Ibex 35 frente al Ibex Small Cap este año, en base 100 (puntos)



Comportamiento, año a año, del Ibex 35 frente al Ibex Small Cap en la última década



Las grandes subidas del año en el Ibex Small Cap

Compañía	Revalorización en 2025 (%)	Rec*
Grenergy	122,1	C
Oryzon Genomics	104,3	C
Nyesa	89,7	M
Día	83,3	C
Azkoyen	57,8	C
Prosegur	57,0	M
Berkeley Energ.	54,7	-
Ezentis	54,4	-
Prosegur Cash	48,0	C
Airtificial	40,9	-

Recomendación del consenso de mercado: C Comprar M Mantener V Vender.

Nota: Los valores sin recomendación no tienen suficiente seguimiento de los analistas.

Fuente: Bloomberg y FactSet. Datos a media sesión del 6 de junio.

datos de Morningstar a 2 de junio. El fondo de Solana se sitúa por encima del *Okavango Delta*, que gana un 27,8% y del *Cobas Iberia*, que también se queda cerca, al rozar el 27%. En realidad, también fondos *value* como *Cobas Iberia* están bebiendo del buen comportamiento de las pequeñas capitalizadas, ya que los gestores con filosofía *value* suelen fijarse en este segmento, en su búsqueda de empresas infravaloradas.

En España, las *small caps* cotizan en su mayoría en el Mercado

Continuo y en BME Growth (antes conocido como MAB), y pertenecen a sectores muy diversos, señala Juan José del Valle, analista de Activotrade, "desde la salud, la tecnología y las energías renovables hasta la industria tradicional". Parte del tirón que han experimentado viene precisamente de las cotizadas 'verdes': este año estamos viviendo un auténtico resurgir de las empresas de energías renovables en bolsa. La compañía más alcista de todo el índice Ibex Small Cap en 2025 no es otra que Gre-

energy, empresa dedicada al desarrollo y operación de proyectos solares, eólicos y de almacenamiento de energía, que se dispara un 122% en el parqué desde enero. Los analistas del consenso que recoge FactSet recomiendan comprar acciones de esta compañía.

El viento a favor de los tipos

El BCE está en pleno ciclo de recortes de los tipos, algo que también favorece a cotizadas de este tamaño. Este mismo jueves, el organismo que rige la política moneta-

ria anunció que los bajaba en 25 puntos, tal y como se esperaba, hasta el 2%. Se trata del octavo recorte dentro del actual ciclo, que comenzó hace un año. Según explica Nick Sheridan, gestor de cartera de Janus Henderson, "los tipos de interés son un factor relevante para las pequeñas capitalizaciones, dada su mayor sensibilidad a los costes de endeudamiento".

En este país se considera *small caps* a compañías con una capitalización entre 100 y 2.000 millones de euros. El Ibex Small Cap lo integran 30 empresas; la mayor de ellas es Grenergy, que tras su ya mencionado *subidón* está ya en los 2.100. La más pequeña es Pescanova, con poco más de 9 millones.

Las más alcistas

Con subidas en bolsa superiores al 45% en el presente año, y además con una recomendación de compra por parte de los analistas, encontramos a Oryzon Genomics (que más que ha duplicado su valor en bolsa), Día, Azkoyen y Prosegur Cash. De Oryzon Genomics, dedi-

El 'Santander Small Caps' es el fondo activo de bolsa española que más sube este año

cada a la epigenética y desarrolladora de tratamientos contra leucemias y cánceres, un informe reciente de Edison destacaba como factores clave en la evolución de la compañía este año su ampliación de capital por 30 millones de euros y la obtención de 13,3 millones en subvenciones dentro del proyecto Med4Cure de la Comisión Europea.

Entre los mejores consejos también está el de Prosegur Cash, a la que Álvaro Aristegui, de Renta 4, da un consejo de compra y prevé que siga mejorando sus cifras en sus principales mercados, con una mayor aportación de Asia-Pacífico y de Argentina; también espera mayores márgenes en el negocio de *forex*, "tras las numerosas aperturas realizadas en 2024, que diluyeron los márgenes". Cash ganó 89 millones en 2024 y el consenso de analistas le pronostica 119 millones este año (un 33% más) y 143 el próximo (otro 20% adicional).

En busca del arca perdida: la desaparición de los activos financieros descorrelacionados



Análisis

Samuel Pérez

Analista de fondos de inversión de Tressis

Durante décadas, la diversificación ha sido la piedra angular de la gestión de carteras de fondos de inversión. Encontrar activos descorrelacionados que protejan frente a caídas y mejoren la eficiencia del riesgo, siendo además activos aptos y traspasables, ha sido casi un arte. Pero, ¿qué ocurre cuando esos activos se desvanecen del mapa?

En España, la normativa limita las opciones de inversión cuando hablamos de fondos traspasables. El oro, tradicionalmente visto como refugio en tiempos de volatilidad, no está disponible como activo directo en estos productos. El Bitcoin, pese a su creciente popularidad y potencial de descorrelación, tampoco es una opción viable en este espacio debido a la falta de instrumentos regulados compatibles. Esto deja un vacío que históricamente ha sido llenado por la deuda pública.

La deuda pública, especialmente en su versión estadounidense (los famosos *treasuries*), ha sido durante mucho tiempo el activo descorrelacionador por excelencia. Pero en los últimos tres años, su volatilidad ha alcanzado niveles insólitos, desdibujando su rol como refugio seguro.

¿Qué ha pasado? La política fiscal estadounidense tiene mucho que ver. La aprobación de iniciativas como el proyecto “*One, Big, Beautiful Bill*” de Donald Trump no parece que vaya a ser capaz de solucionar la trayectoria de déficit creciente en la que dejó Biden a la economía estadounidense, elevando el riesgo de sus bonos. Además, las continuas negociaciones sobre el techo de deuda y la falta de consenso político incrementan la incertidumbre. Añadamos la sensibilidad de los *treasuries* a los movimientos de tipos de interés por parte



ISTOCK

de la Reserva Federal, y tenemos un activo que ya no es el ancla segura que solía ser.

En Europa, aunque los bonos soberanos tienen un comportamiento algo diferente, también enfrentan retos importantes. Los cambios en la política monetaria del Banco Central Europeo y los debates sobre el control de déficits nacionales complican su rol como refugios. Esto obliga a los gestores e inversores a pensar fuera de lo convencional.

Liquidez: la última frontera

Con el oro, el bitcoin y los *treasuries* descartados, ¿qué nos queda? Una de las respuestas más evidentes es la liquidez. En entornos inciertos, mantener una mayor proporción de efectivo o activos equivalentes en cartera puede ser una estrategia razonable. Esto ofrece flexibilidad y la posibilidad de aprovechar oportunidades cuando los mercados se tambalean.

Sin embargo, la liquidez tiene un coste. Los tipos de interés reales (ajustados por inflación) suelen ser negativos, lo que implica que mantener liquidez a largo plazo puede erosionar el poder adquisitivo de los inversores. Las últimas bajadas de tipos del BCE nos acercan cada vez más a ese punto en el cual, el dinero en fondos monetarios, letras o depósitos deja de cubrirnos frente a la inflación. Así, aunque la liquidez es útil como amortiguador, no puede ser la única respuesta.

Los fondos de gestión alternativa al rescate

Otra alternativa interesante son los fondos de gestión alternativa bajo la normativa UCITS. Estos fondos, diseñados para cumplir con los estrictos requisitos regulatorios europeos, ofrecen estrategias que pueden incluir arbitraje, posiciones cortas y otros enfoques que buscan generar rentabilidad independientemente de la dirección del mercado.

El atractivo de estos fondos radica en su potencial para ofrecer descorrelación en un mundo donde los activos tradicionales han perdido ese carácter. Sin embargo, también requieren un análisis cuidadoso, ya que sus estrategias pueden ser complejas y sus costes, elevados. Además, es clave que los inversores se aseguren de comprender los riesgos asociados a es-

tos productos para evitar sorpresas desagradables.

En el caso de Tressis, nos centramos en estrategias de renta fija, donde los riesgos que asumen los gestores son más bajos que en los fondos de materias primas o los *long/short equities*.

Ante este nuevo panorama, los inversores deben replantearse cómo construyen sus carteras. Esto incluye no solo elegir activos, sino también ajustar las expectativas. La diversificación perfecta puede ser un ideal inalcanzable, pero un enfoque pragmático que combi-

La capacidad de adaptarse al contexto del mercado será clave para el éxito

ne liquidez, estrategias alternativas y una gestión activa puede mitigar los riesgos.

En este sentido, es fundamental que los inversores evalúen de manera continua su tolerancia al riesgo y sus objetivos financieros. Las condiciones de mercado cambian rápidamente, y la capacidad de adaptarse será clave para el éxito.

La desaparición de los activos descorrelacionados tradicionales no es solo un desafío, sino también una oportunidad para innovar en la gestión de carteras. Mientras buscamos ese “arca perdido”, los inversores y gestores deben estar dispuestos a experimentar y adaptarse.

En un mundo donde la estabilidad es más la excepción que la norma, tal vez la mejor inversión sea en conocimientos y en asesores financieros que nos ayude a identificar nuestros objetivos y nos ayude a gestionar los momentos de máxima tensión de los mercados. Porque, al final, el éxito financiero no depende tanto de encontrar activos perfectos como de entender cómo navegar por un mar de incertidumbres.

Navegador de los mercados

Bolsas		ÍNDICES	VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2023 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)
Ibex 35			0,67	24,93	12,81	4,13
Cac40			0,68	-2,46	15,39	3,30
Dax Xetra			1,28	30,97	17,03	2,53
Dow Jones			1,17	10,22	21,26	1,72
CSI 300			0,40	8,39	13,39	2,91
Bovespa			-0,67	12,70	8,26	6,55
Nikkei 225			-0,59	-2,44	19,40	2,13

Renta Fija		PAÍSES	LETRA A 6 MESES (%)	BONO A 2 AÑOS (%)	BONO A 10 AÑOS (%)	BONO A 30 AÑOS (%)
España			-	2,02	3,15	3,97
Alemania			1,85	1,88	2,58	3,01
Reino Unido			4,26	4,01	4,64	5,34
EEUU			4,29	4,04	4,51	4,97
Japón			0,48	0,76	1,46	2,89
Brasil			-	14,16	14,08	-

Materias Primas		FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent			66,47	4,02	-16,78
Petróleo WTI			64,58	6,23	-14,52
Oro			3.322,70	1,03	40,18
Cobre			484,80	3,65	3,63
Níquel			15.323,03	1,62	-16,41
Aluminio			2.441,67	0,15	-6,19
Cacao			442,50	-0,34	-2,10
Trigo			1.057,25	1,49	-11,90

Divisas		VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES				
				JUN/25	SEP/25	2026	2027	
Euro-Dólar			1,14	1,09	1,06	1,15	1,19	
Euro-Libra			0,84	0,85	0,85	0,86	0,86	
Euro-Yen			165,06	161,00	166,00	161,00	159,50	

		VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES				
				JUN/25	SEP/25	2026	2027	
Euro-Franco Suizo			0,94	0,97	0,99	0,94	0,97	
Libra-Dólar			1,28	1,35	1,25	1,35	1,38	
Dólar-Yen			144,85	148,00	157,00	140,00	135,00	

		VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES				
				JUN/25	SEP/25	2026	2027	
Dólar-Yuan			7,19	7,18	7,30	7,20	7,11	
Dólar-Real Brasileño			5,56	4,90	5,14	5,82	5,82	
Dólar-Franco Suizo			0,82	0,88	0,92	0,82	0,82	

Bolsa & Inversión **Parrillas**

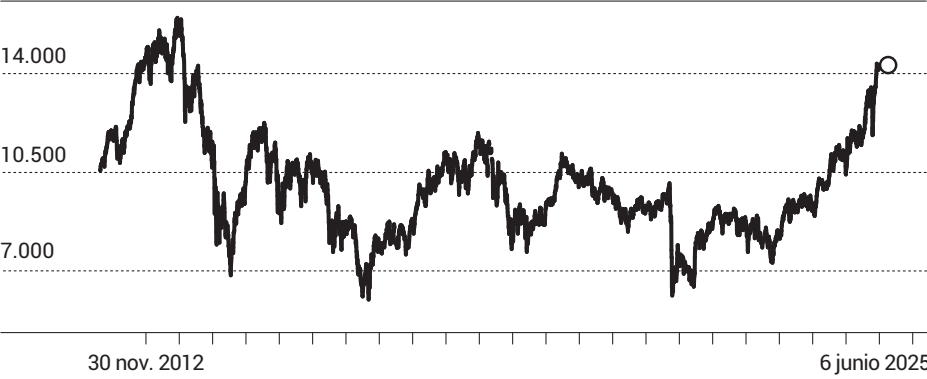
Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2025 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.xDIV 2025 (%)	PER 2025*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
⬇️ Acciona	149,10	-0,40	25,29	37,17	10.433	3,64	13,74	144,63	M
⬆️ Acciona Energía	19,78	0,10	-8,51	11,12	5.457	2,67	12,02	22,69	M
⬇️ Acerinox	10,72	-0,09	8,17	13,44	5.112	5,87	11,58	13,10	C
⬇️ ACS	57,55	-1,96	40,57	18,81	17.946	3,77	19,20	52,14	M
⬆️ Aena	242,60	1,08	32,86	22,90	20.624	4,41	17,44	233,16	M
⬆️ Amadeus	75,00	0,75	10,85	9,97	32.455	1,99	23,73	77,94	M
⬇️ ArcelorMittal	26,62	-0,78	13,08	19,00	2.246	1,89	7,38	30,66	C
⬆️ Banco Sabadell	2,81	0,07	48,20	49,81	28.608	7,08	8,65	2,90	C
⬆️ Banco Santander	7,08	0,41	49,21	58,54	137.522	3,36	8,27	7,34	C
⬇️ Bankinter	11,45	-0,35	46,20	49,87	14.563	4,96	10,34	10,39	M
⬆️ BBVA	13,24	0,30	35,13	40,08	62.135	5,73	8,05	13,47	C
⬆️ CaixaBank	7,67	0,79	47,22	46,49	51.103	5,85	10,45	7,35	M
⬇️ Cellnex	33,68	-1,23	-2,13	10,39	20.273	0,20	-	43,94	C
⬇️ Enagás	14,03	-0,04	-5,24	19,06	5.695	7,13	13,78	15,19	M
⬇️ Endesa	27,05	-0,26	44,61	30,24	11.238	5,03	14,07	26,47	M
⬆️ Ferrovial	45,10	0,51	23,43	11,08	16.307	1,79	37,49	47,15	M
⬇️ Fluidra	21,72	-0,37	-2,60	-7,65	3.612	2,87	16,92	25,70	C
⬆️ Grifols	10,30	0,10	10,09	12,59	15.680	1,01	12,00	15,55	C
⬆️ Iberdrola	16,01	0,25	29,89	20,41	61.376	4,18	16,82	15,51	M
⬆️ Inditex	48,13	1,26	5,64	-3,04	48.035	3,56	24,23	51,50	M
⬇️ Indra	35,04	-3,42	61,03	105,15	57.745	0,87	18,63	30,16	M
⬆️ Inm. Colonial	6,11	0,33	-4,68	18,07	5.553	5,09	18,24	6,83	M
⬆️ IAG	3,94	0,15	94,18	8,57	17.002	2,84	6,14	4,53	C
⬇️ Logista	28,58	-0,14	6,40	-2,12	4.410	7,24	12,44	31,86	M
⬆️ Mapfre	3,39	0,71	52,06	38,51	7.969	5,32	9,59	3,03	M
⬆️ Merlin Prop.	10,76	1,70	-1,22	8,02	5.382	3,89	19,89	13,14	C
⬆️ Naturgy	26,30	0,92	6,56	12,49	13.304	6,17	14,05	25,15	V
⬇️ Puig	17,12	-0,17	-33,39	-4,01	5.262	2,53	15,59	23,53	C
⬇️ Redeia	17,87	-0,61	5,24	8,30	20.170	4,53	18,95	19,22	M
⬆️ Repsol	11,99	0,21	-17,68	2,57	42.211	8,30	5,69	13,58	M
⬆️ Rovi	55,40	0,54	-38,75	-11,99	7.693	1,64	22,74	75,76	C
⬇️ Sacyr	3,48	-0,29	0,35	9,30	5.051	3,45	18,11	4,18	C
⬇️ Solaria	8,70	-2,18	-26,08	11,32	28.951	0,00	13,08	11,17	M
⬇️ Telefónica	4,69	-0,34	6,18	19,10	46.758	6,31	15,37	4,23	V
➡️ Unicaja	1,93	0,00	47,74	51,57	5.714	6,73	9,11	1,78	M

Ibex 35

CIERRE 14.247,60 **⬆️** VAR. PTS. 43,90 **0,31%** VAR. 2025 **22,88%**

Puntos



Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Banco Santander	137.522.400	209.864.400
BBVA	62.134.680	128.408.600
Iberdrola	61.375.780	164.189.100
Indra	57.745.250	25.953.140
Caixabank	51.102.760	65.560.370
Inditex	48.035.210	111.668.900

Los mejores

	VAR. %
Edreams Odigeo	5,72
Renta	3,91
Clinica Baviera	2,93
Airtificial	2,28
Prim	2,26
Gestamp	2,19

Los peores

	VAR. %
Duro Felguera	-15,56
Pharma Mar	-8,54
Nyesa Valores	-8,47
Indra	-3,42
Amper	-2,77
Deoleo	-2,46

Los mejores de 2025

	CAMBIO 2025 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSÁE¹	VOLUMEN SESIÓN²	PER 2025³	PER 2026³	PAY OUT⁴	DEUDA/ EBITDA⁵
1 Grenergy	121,75	75,00	26,80	2.121	5.128	19,76	25,91	0,00	7,06
2 Indra	112,41	37,84	16,05	6.409	43.583	19,38	17,22	15,91	2,63
3 Oryzon Genomics	107,14	3,69	1,40	228	1.255	-	-	-	-
4 Nyesa Valores	103,45	0,02	0,00	19	426	-	-	-	-
5 DIA	84,97	28,85	12,10	1.643	932	37,34	19,82	0,00	-

Otros índices

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2025 %	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2025 %
Madrid	1.409,34	0,27	23,92	Londres Ftse 100	8.837,91	0,31
Paris Cac 40	7.804,87	0,19	5,75	Nueva York Dow Jones*	42.716,32	0,94
Fráncfort Dax 40	24.304,46	-0,08	22,08	Nasdaq 100*	21.778,53	1,07
EuroStoxx 50	5.430,17	0,36	10,91	Standard and Poor's 500*	6.000,54	1,03

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

Mercado continuo

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2025 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.xDIV 2025 (%)	PER 2025*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
➡️ Adolfo Domínguez	4,80	0,00	-6,25	1,27	0	-	11,43	-	C
⬇️ Aedas Homes	28,15	-1,92	35,11	8,69	1.485	9,45	11,07	29,16	M
⬇️ Airbus	165,46	-0,21	8,88	8,01	355	1,63	25,56	181,94	C
⬆️ Airtificial	0,13	2,28	-6,13	38,72	786	-	-	-	-
⬇️ Alantra Partners	7,96	-0,50	-14,22	3,38	81	-	-	-	-
⬇️ Almirall	11,12	-1,42	19,31	35,03	995	1,74	25,27	12,51	C
⬇️ Amper	0,14	-2,77	27,17	22,51	778	-	28,08	0,18	C
⬇️ Amrest	3,83	-0,65	-36,04	-13,07	41	1,31	15,30	5,67	C
➡️ Árima	7,60	0,00	-8,87	-6,17	-	-	-	-	-
⬇️ Atresmedia	6,03	-0,66	12,50	37,99	3.904	8,67	11,51	5,44	M
⬇️ Audax Renovables	1,67	-0,83	-13,54	7,74	483	1,92	14,52	2,40	C
⬆️ Azkoyen	9,68	0,62	47,11	57,14	218	-	11,13	10,00	C
⬇️ Berkeley	0,31	-1,61	27,88	55,77	368	-	-	-	-
➡️ Bodegas Riojanas	3,40	0,00	-20,21	3,00	-	-	-	-	-
⬇️ CIE Automotive	23,95	-1,03	-14,31	-5,71	1.923	4,07	8,22	31,67	C
⬆️ Clínica Baviera	42,10	2,93	49,29	34,94	523	4,12	16,77	39,00	M
⬆️ Coca-Cola European P.	81,00	0,75	19,65	10,20	138	2,58	19,51	82,78	C
⬇️ CAF	48,75	-1,71	39,89	39,49	1.372	3,04	12,16	49,29	C
➡️ Corp. Financ. Alba	-	-	-	-	-	-	-	-	-
➡️ Cox	9,20	0,00	-	-5,06	225	-	8,70	-	-
⬇️ Deoleo	0,20	-2,46	-16,10	5,32	85	0,00	-	-	-
➡️ Desa	15,50	0,00	17,42	0,65	1	7,23	9,23	-	-
⬇️ Dia	27,80	-1,77	112,21	81,70	1.191	-	36,68	33,85	C
⬇️ DF	0,19	-15,56	-66,73	-16,67	780	-	-	-	-
⬇️ Ebro Foods	17,52	-0,79	9,64	10,33	679	4,42	12,95	20,87	C
⬇️ Ecoener	4,69	-0,64	23,10	4,22	22	1,00	18,91	6,00	C
⬆️ eDreams Odigeo	7,95	5,72	11,03	-8,62	2.362	-	12,19	11,68	C
⬆️ Elecnor	26,10	0,38	29,21	62,52	20.412	1,87	22,21	24,20	C
⬇️ Ence	2,95	-0,07	-11,03	-4,71	1.000	4,34	22,03	3,95	C
⬇️ Ercros	3,04	-0,16	-13,14	-13,88	49	-	-	4,70	-
⬆️ Faes Farma	4,29	0,47	13,79	23,28	337	3,54	15,05	4,44	M
⬇️ FCC	12,24	-0,65	14,38	37,68	169	5,21	14,07	12,63	C
⬇️ GAM	1,31	-0,76	-	-	11	-	17,95	-	-
⬆️ Gestamp	3,08	2,19	1,88	24,27	2.998	3,76	8,20	3,10	M
⬆️ Global Dominion	3,21	0,16	-8,42	14,64	715	3,27	11,55	5,86	C
⬇️ Grenergy	71,60	-1,11	124,45	119,30	3.641	0,00	19,54	63,94	C
⬆️ Grupo Catalana Occ.	49,10	0,10	27,37	36,77	704	2,90	9,26	52,80	C
⬆️ Grupo Ezentis	0,13	0,32	-36,18	53,94	1.005	-	-	-	-
⬆️ Hotelbeds	10,32	3,20	-	-	2.094	-	18,70	-	-
⬆️ Iberpapel	21,20	1,44	19,27	22,03	83	2,55	-	26,00	C
⬆️ Inm. Sur	11,80	1,72	41,35	31,84	22	4,45	8,03	14,70	C
➡️ Inmocoemto	3,25	0,00	-	7,08	33	-	-	-	-
➡️ Innov. Solutions	0,57	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-
⬆️ Lab. Reig Jofre	3,28	1,23	3,14	31,73	82	2,53	12,62	-	-
⬇️ Línea Directa	1,37	-0,15	20,89	26,01	290	4,54	17,51	1,24	M
⬆️ Lingotes	6,00	0,84	-19,35	-4,76	4	-	-	-	-
⬆️ Meliá Hotels	6,95	1,76	-13,08	-5,70	2.754	2,16	10,67	8,91	C
➡️ Metrovacesa	10,60	0,00	33,15	25,40	128	7,17	34,19	11,04	M
➡️ Minor Hotels	6,28	0,00	46,05	-0,32	13	1,27	16,10	4,10	M
⬆️ Miquel y Costas	14,10	0,71	7,63	10,16	21	-	-	-	-
➡️ Montebalito	1,44	0,00	4,35	9,09	0	-	-	-	-
⬆️ Naturhouse	1,78	0,85	5,95	7,55	16	-	-	-	-
⬆️ Neinor Homes	14,20	0,42	42,69	-4,07	1.899	12,65	13,58	15,89	M
➡️ Nicolás Correa	11,65	0,00	77,59	51,30	44	2,58	12,39	11,00	C
⬇️ Nueva Exp. Textil	0,44	-0,23	42,21	18,70	56	-	21,90	-	-
⬇️ Nyesa	0,01	-8,47	145,45	86,21	456	-	-	-	-
⬇️ OHLA	0,32	-0,31	-10,08	-8,96	971	-	159,75	0,49	C
⬇️ Oryzon	2,84	-2,07	44,46	102,86	1.039	-	-	7,65	C
⬇️ Pescanova	0,33	-0,91	-15,90	8,61	12	-	-	-	-
⬇️ Pharma Mar	84,05	-8,54	124,34	5,33	19.782	0,77	51,19	88,33	M
⬆️ Prim	11,30	2,26	9,82	17,46	64	3,98	14,68	16,75	C
➡️ Prisa	0,40	0,00	4,21	31,56	30	-	30,46	0,43	M
⬇️ Prosegur Cash	0,82	-1,33	48,72	47,64	146	5,40	10,45	0,90	C
⬇️ Prosegur	2,68	-1,11	47,25	58,21	775	4,81	11,65	2,53	M
⬇️ Realia	0,92	-2,33	-7,60	-9,41	6	-	19,25	1,12	C
➡️ Renta 4	14,90	0,00	41,90	19,20	4	-	-	-	-
⬆️ Renta Corp	0,75	3,91	-18,48	15,38	76	-	-	3,13	C
⬆️ Sanjose	6,27	0,32	36,60	20,58	162	1,59	11,83	9,62	C
➡️ Soltec	1,60	0,00	-30,07	0,00	-	-	7,26	-	-
⬆️ Squirrel Media	2,26	0,44	37,80	82,26	3	-	-	-	-
➡️ Talgo	3,24	0,00	-26,86	-3,57	374	1,48	42,63	3,86	M
⬆️ Técnicas Reunidas	19,58	0,51	57,65	74,20	2.408	0,00	11,43	19,80	C
⬆️ Tubacex	4,09	-1,45	27,61	25,65	987	2,93	12,78	5,26	C
⬆️ Tubos Reunidos	0,61	1,00	-17,95	30,47	216	-	-	0,74	C
➡️ Urbas	0,00	0,00	-41,67	-16,00	-	-	-	-	-
⬇️ Vidrala	99,50	-0,20	-2,31	7,10	1.612	1,64	13,90	110,34	M
⬇️ Viscofan	62,20	-0,16	2,81	1,97	3.242	4,26	17,68	71,63	C
⬇️ Vocento	0,66	-0,30	-23,26	7,84	16	3,79	22,00	0,88	M

Economía

El Estado eleva su gasto casi tres veces más de lo que permite la Ley de Estabilidad

Sube su desembolso un 6,8% en 2024 frente al límite del 2,6% anual que la normativa marca

Las autonomías también incumplen con un incremento promedio del 5,1% el año pasado

I. Flores MADRID.

La interinidad presupuestaria en la que está sumida España desde el año pasado, para la que no hay un fin previsible en pleno 2025, no implica que las cuentas del sector público estén exentas de controles y límites. Muy al contrario, la regla de gasto –fijada por la Ley de Estabilidad Presupuestaria– mantiene plena vigencia pese al caso omiso que hace de ella el Estado. En concreto, la Administración central incrementa su desembolso a un ritmo anual del 6,8%, frente al límite del 2,6% que establece la mencionada norma.

Así lo reflejan los datos más recientes, publicados a inicios de este mismo mes, por la Intervención General del Estado (IGAE), organismo dependiente del Ministerio de Hacienda. Así, las cifras referentes al conjunto del ejercicio 2024 muestran cómo el gasto efectivo del Estado se situó el año pasado en 172.552 millones de euros, frente a los 161.504 millones propios de 2023.

El informe de la IGAE no se resiste a señalar cómo en este deterioro tienen una influencia creciente, aunque no exclusiva, “los gastos extraordinarios derivados de sentencias judiciales por importe de 6.582 millones de euros, frente a los 634 millones de gasto de esta naturaleza registrado en 2023”.

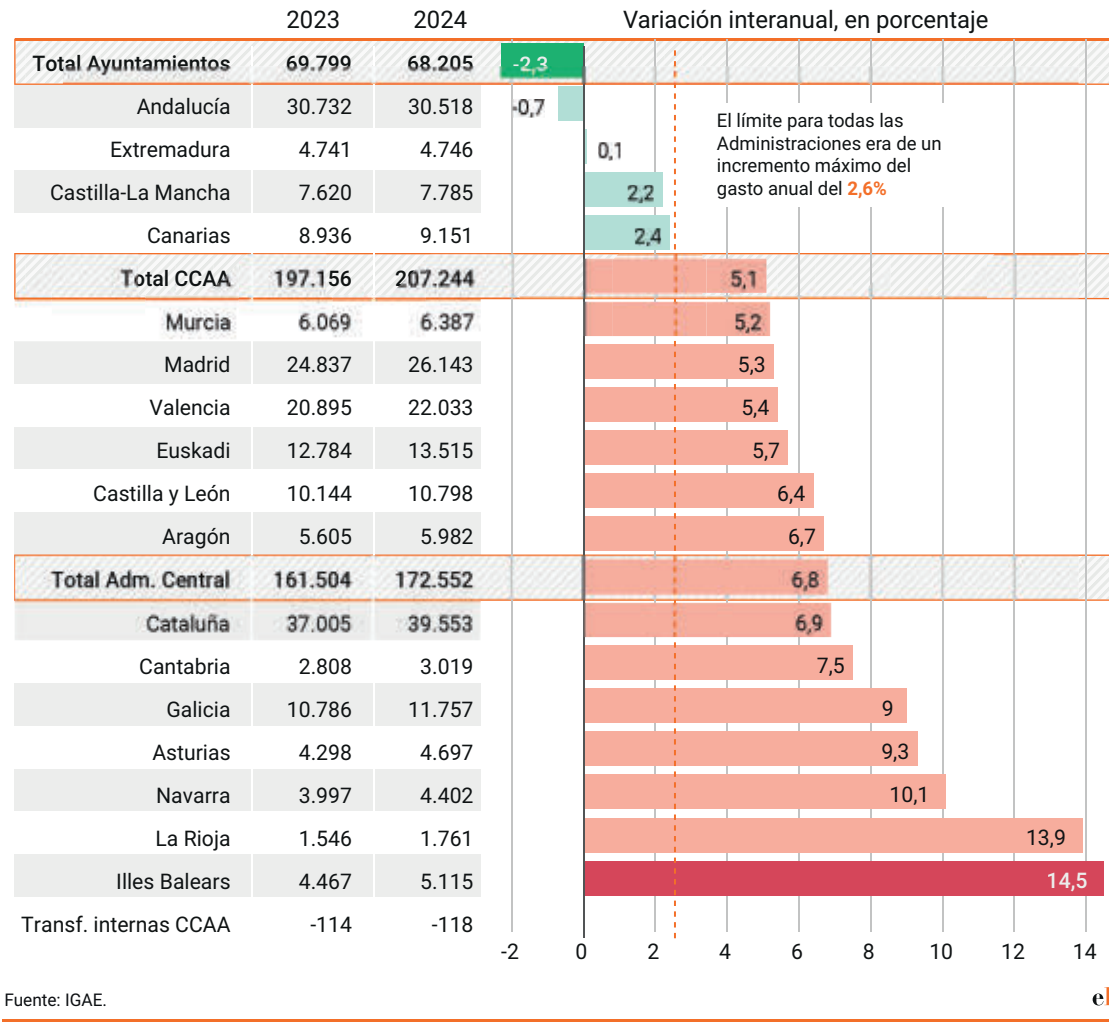
Se trata de un fenómeno vinculado con la mala calidad jurídica de las disposiciones judiciales promulgadas en los últimos años, que ha hecho saltar las alarmas incluso de la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF).

Ya sean litigios relacionados con impuestos –hidrocarburos, IRPF o Sociedades– o incumplimientos de trasposiciones en lo que concierne a las directivas comunitarias, o bien aplicaciones mal diseñadas de disposiciones normativas –como la relativa al canon hidráulico–, lo cierto es que los gastos relacionados con los reveses jurídicos al Estado amenazan con superar los 12.000 millones en años venideros, de acuerdo con la AIReF. Pero no son los responsables de las cuentas estatales los únicos que deberían sonrojarse del modo en que menosprecian la regla de gasto.

También los Gobiernos de las comunidades autónomas tienen sus motivos. En realidad, el límite del 2,6% anual para el desembolso público rige igualmente para cada una

La indisciplina presupuestaria de las Administraciones públicas

Gasto de las Comunidades Autónomas. Ejercicio 2023 y 2024. En millones de euros. Tasa de variación interanual en porcentaje



de las tres Administraciones públicas y, en lo que respecta a los Gobiernos regionales, el promedio de crecimiento fue del 5,1% el año pasado. En otras palabras, trece autonomías superaron, en muchos casos, con creces el tope que marca la

Ley de Estabilidad. No cabe alegar que el pasado terminó siendo un ejercicio inusual debido a catástrofes como la DANA, dado que la IGAE deja claro que excluye de sus cifras la influencia de extraordinarios de ese tipo.

Cambio pendiente en las pensiones

La regla de gasto es un mecanismo cuya aplicación va más allá de la ejecución presupuestaria de las Administraciones públicas. Este protocolo se aplica también en el caso concreto del desembolso destinado al pago de las pensiones en cada ejercicio, y su definición esta pendiente de reforma. Es, al menos, la principal recomendación que hizo la Autoridad Independiente y de Responsabilidad Fiscal (AIReF) al Ejecutivo tras el primer examen a la reforma de pensio-

nes, que concluyó con un aprobado en el mes de marzo. Esta modificación, sin embargo, no parece que vaya a llegar pronto. De momento el Ejecutivo descarta cambiar la regla de gasto de las pensiones. De hecho, el miércoles pasado, Seguridad Social modificó, cuatro meses después de su aprobación, el Real Decreto que regula el examen de pensiones de la AIReF, pero los retoques fueron mínimos y prescindían de la principal petición del organismo del mes de marzo.

Las autonomías que cargan a sus espaldas con los incumplimientos de mayor envergadura son Islas Balears (14,5%), La Rioja (14%), Navarra (10%) y Galicia. En el otro extremo del espectro, solo hay cuatro territorios cumplidores con la regla de gasto: Andalucía, Castilla La Mancha, Canarias y Extremadura.

Alumnos aventajados

Únicamente las entidades locales (ayuntamientos, diputaciones y cabildos) pueden preciarse de ser los alumnos aventajados, en cuanto a su buen cumplimiento, dado que su gasto no solo no creció en 2024, sino que descendió un 2,3% en relación a 2023.

El mal comportamiento de Estado y autonomías es un fenómeno que no extraña a los expertos consultados, teniendo en cuenta que, a los ojos de los supervisores de Bruselas, los números están en orden. En concreto, en 2024 no hubo procedimiento de déficit excesivo abierto a nuestro país por el Ejecutivo

comunitario, al igual que tampoco lo habrá este año, según adelantó el comisario Valdis Dombrovskis. No en vano el buen comportamiento de los ingresos fiscales, al calor del fuerte crecimiento del PIB, compensa el aumento del gasto en términos de déficit y deuda públicos. Del mismo modo, el crecimiento de la economía, todavía muy superior al 2% interanual, también diluye la envergadura real de dos variables contables como éstas, que precisamente se miden en relación al PIB.

Ahora bien, la crisis de 2009-2013 dejó clara la necesidad de establecer mecanismos autónomos que controlen el incremento del gasto público con una perspectiva de la evolución de la economía más ceñida al medio plazo. Más concretamente, la previsión de crecimiento de la Economía que calcula el Ministerio dirigido por Carlos Cuerpo, con arreglo a la metodología definida por la Comisión Europea, pronostica un avance promedio de nuestro país del 2,6% en los próximos cuatro años. Y ésta es precisa-

El incumplimiento obliga a todos los infractores a definir ajustes para sus cuentas

mente la referencia máxima que la regla de gasto marca para el avance del desembolso de los tres niveles de la Administración.

Es tal la importancia de esta disposición que mantiene toda su vigencia aun cuando no se hayan aprobado nuevos Presupuestos Generales del Estado, como ocurrió en 2024 y ha vuelto a pasar en este ejercicio.

Ante los incumplimientos, la ley es taxativa y establece que los Gobiernos infractores deben presentar planes de ajuste de sus desembolsos para los próximos años. Ahora bien, lo cierto es que éste es el punto más débil de la ley, ya que situaciones semejantes a la propia de 2024 se han presentado recurrentemente en los últimos años, incluso en los ejercicios previos a la pandemia del Covid.

Sin embargo, el Gobierno central ha sentado el negativo precedente de hacer caso omiso de esa obligación y sus homólogos autonómicos han seguido su ejemplo en los últimos años.

Economía

El Gobierno demora la jubilación parcial de los funcionarios y sanitarios 'sine die'

Está parada en la Comisión de Función Pública 6 meses después del acuerdo con los sindicatos

E. Zamora / B. Martínez MADRID.

Los funcionarios del Estado y el personal sanitario siguen esperando a la jubilación parcial, un derecho que perdieron hace 13 años, en 2012, por los recortes del Gobierno de Mariano Rajoy, ex presidente de España, y que todavía no han recuperado. Ahora, la introducción de este tipo de retiro se encuentra parada en la Comisión de Hacienda y Función Pública después de que el Gobierno alcanzara un acuerdo con los sindicatos UGT y CCOO el pasado mes de diciembre para recuperarlo, una modificación que fue imprescindible para firmar el *Acuerdo Marco para una Administración del siglo XXI*.

Según fuentes del Congreso consultadas por *elEconomista.es*, todavía se está trabajando en las enmiendas introducidas a la Ley de Función Pública y no existe un calendario concreto para su aprobación. Además, fuentes parlamentarias aseguran que "el Gobierno no parece que tenga mucha prisa". Tal y como detallan, todavía se tiene que acordar el *informe de ponencia*, una versión del documento que incluye la propuesta original y las enmiendas introducidas en la Comisión por parte del resto de partidos políticos. Una vez finalizado el informe de ponencia, el documento se debatirá en este grupo de trabajo para después trasladarse, en forma de dictamen al Pleno del Congreso para su votación y, una vez aprobado en la Cámara Baja, tendrá que pasar por el Senado.

La expectativa es que la votación en el Congreso no llegue hasta después del verano "a no ser que PSOE y Sumar aceleren el debate". Sin embargo, UGT asegura que esperan que la jubilación parcial llegue antes de que acabe el año, aunque señalan que ahora se encuentra parado porque depende íntegramente de lo que ocurra en el Parlamento.

En octubre de 2022, Función Pública firmó con sindicatos el *Acuerdo Marco para una Administración del Siglo XXI*. Entonces, el pacto incluía el compromiso de recuperar la jubilación parcial para los funcionarios y personal sanitario, el retiro que permite compatibilizar un trabajo a tiempo parcial con el cobro de parte de la pensión.

El desarrollo de este acuerdo llegó en diciembre del año pasado, cuando el ministro, Oscar López firmó recuperar el derecho a este tipo de retiro.

Los cambios no llegaron hasta el mes de febrero, cuando el Partido Socialista presentó 37 enmiendas a



Oscar López, ministro de Función Pública. EFE

Las centrales esperan que los cambios estén aprobados para diciembre

la Ley de Función Pública, pero que también afecta a otras tres normas: el Estatuto Básico del Empleado Público -añadiendo una disposición específica sobre jubilación parcial-, la Ley General de la Seguridad Social -a través de la que se regulará la edad, cotización y reducción de la jornada- y la Ley de Clases Pasivas del Estado -que también requie-

re ajustes para incluir esta modalidad de jubilación.

El cambio principal que introdujo entonces el PSOE era recuperar el derecho a la jubilación parcial. Para ello, añade un apartado en el artículo 27 de la norma. Además, eleva la edad máxima de jubilación hasta los 72 años para aquellos funcionarios que quieran seguir trabajando, de manera voluntaria, una vez lleguen a la edad ordinaria de retiro.

Entre las enmiendas que presenta el Partido Socialista se incluye que el personal empleado público que haya cumplido la edad de jubilación y reúna los requisitos para causar derecho a la pensión de jubilación, siempre que se produzca

Opciones para reducir la jornada laboral

Con el pacto que se firmó el pasado mes de diciembre entre el Gobierno y los sindicatos (UGT y CCOO), la persona que opta por la jubilación parcial tiene la opción de realizar cada día su jornada de trabajo parcial, también tiene la oportunidad de condensar su jornada de trabajo anual en unos determinados meses del año natural de que se trate y puede agrupar todo el tiempo de trabajo que deba cumplir hasta su jubilación ordinaria en un único período ininterrumpido dentro de un año natural.

una reducción de su jornada de trabajo comprendida entre un mínimo del 25% y un máximo del 75%, podrá acceder a la jubilación parcial sin necesidad de sustitución del jubilado parcial. A través de esta modificación, el Gobierno abre la puerta a que la figura del relevista no condicione la jubilación parcial de ningún empleado público.

Con respecto a la duda de si podría salir adelante sin los Presupuestos Generales del Estado (PGE), como ocurre con otras cuestiones relacionadas con los empleados públicos, esta reforma en la Ley de Función Pública se puede llevar a cabo sin la aprobación de las cuentas.

Condiciones del acuerdo

Además, las condiciones que establece el acuerdo firmado por el Gobierno y los sindicatos, UGT y CCOO, establece que el acceso a la jubilación parcial con contrato de relevo podrá tener lugar hasta 3 años antes de la edad ordinaria de jubilación que corresponda en función de la carrera de cotización, se deben tener acreditados 33 años de cotización o 25 años en caso de personas trabajadoras con discapacidad, posibilidad de concentración acordada mediante negociación colectiva de jornada total, anual, mensual, semanal o diaria; que la compatibilidad efectiva entre trabajo y pensión permitirá la acumulación del tiempo de trabajo en periodos; y, por último, que durante el primer año de utilización de esta modalidad de retiro, la reducción de jornada por la que se puede optar será un mínimo del 20% y un máximo del 33%.

El relevista paraliza los retiros parciales del personal laboral

E. Z / B. M MADRID.

El personal laboral tiene su derecho a la jubilación parcial paralizado por los cambios que se establecieron en la figura del relevista -aquella persona que se contrata para ocupar el puesto de un empleado que opta por retirarse parcialmente y deja una vacante libre- en la última reforma de las pensiones -aprobada en el mes de diciembre- y que entró en vigor el pasado mes de abril.

Anteriormente, la persona que sustituía al jubilado no tenía la obligación de contar con un contrato fijo ni a tiempo completo, por lo que se podía recurrir a la *bolsa de trabajo* para ganar a ese trabajador. Tras modificar el artículo 12 de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, se establecieron cambios en la figura del relevista comunes tanto para el sector público como privado, a pesar de que los empleados públicos deben acceder a un puesto a través de una Oferta de Empleo Público (OEP).

A partir de abril, la persona que acceda como relevo de un trabajador que opta por la jubilación parcial debe contar con un contrato indefinido a tiempo com-

Las Administraciones territoriales pueden pedir una tasa adicional para estos perfiles

pleto, que se mantendrá vigente hasta dos años posteriores a la extinción de la jubilación parcial. Además, el nuevo perfil debe ser un trabajador en situación de desempleo o que tuviere concertado con la empresa un contrato de duración determinada, sin importar el puesto en el que se encontrara anteriormente.

Para tratar de solucionar el problema de este perfil en la administración pública, las Administraciones territoriales podrán solicitar a la Dirección General de Función Pública -a través del órgano competente- una tasa adicional para cubrir el puesto del jubilado a tiempo parcial, siempre y cuando se cumplan con los derechos de igualdad, mérito y capacidad.

Así, a través de la sede electrónica se puede presentar una solicitud que incluya el número de vacantes a cubrir, la denominación, nivel de titulación y especialidad y razones que justifiquen que esas plazas son esenciales para el cumplimiento de los fines de la Administración solicitante.



El comisario de Economía, Valdis Dombrovskis. REUTERS

La Comisión estima que España será el segundo país que más gaste en pensiones

Es la previsión para 2070, aunque considera que alcanzará su pico a mediados del siglo

Lidia Montes BRUSELAS.

La Comisión Europea advierte a España de los riesgos para la sostenibilidad de las pensiones en el medio plazo. Bruselas dibuja un horizonte: 2040, y apunta de que el alza del gasto en pensiones se elevará en 2,5 puntos porcentuales del PIB para convertirse, en 2070, en el segundo país de la UE con el mayor gasto en pensiones.

Concretamente, el gasto en pensiones se situará este año en el 13% del PIB en el 2024, 217.000 millones de euros, según la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (Airef). Una cifra que Bruselas espera que se incremente a casi 261.000 millones de euros a final de la próxima década. Alcanzará su nivel más alto en 2050, cuando se incrementará 3,5 puntos porcentuales respecto a los niveles de gasto de 2024. “En 2070, España sería el

país con el segundo mayor gasto bruto en pensiones de la UE”, asevera Bruselas.

Por otro lado, el informe apunta que el gasto total relacionado con la edad en España aumente de aproximadamente el 24,5% del PIB en 2024 a alrededor del 27,5% en 2040 y el 29% en 2070 y al 29% en 2070). “Este aumento se debe al incremento previsto del gasto en pensiones y, en menor medida, del gasto en asistencia sanitaria y cuidados de larga duración”, argumenta la Comisión Europea.

En todo caso, “la reforma de las pensiones va en la buena dirección”, decían fuentes comunitarias durante la presentación del paquete económico de Primavera de la Comisión Europea. “Está efectivamente contribuyendo a retrasar la edad de jubilación” por lo que las perspectivas presentadas en el informe podrían experimentar una mejora.

La Comisión sugiere formentar los regímenes de pensiones complementarias

El Ejecutivo comunitario advertía en su análisis de la semana pasada que el principal riesgo para la sostenibilidad fiscal en España lo representa el envejecimiento de la población y, en parte, las desfavorables condiciones fiscales previas, con altos niveles de déficit y deuda.

“La aplicación coherente de la ‘cláusula de cierre’ introducida en la reforma de las pensiones de 2023 debería contribuir a mitigar la brecha de la sostenibilidad fiscal vinculada al gasto público en pensiones”, apunta el Ejecutivo comunitario.

Se fija, además, en las recomendaciones de la Airef, para instar a realizar reformas e inversiones en el marco del Plan de Recuperación que mejoren la eficiencia del sistema sanitario.

La Comisión Europea apunta que fomentar los regímenes de pensiones complementarias contribuiría a la sostenibilidad y adecuación de las pensiones, a la inversión en capital; el acceso a la financiación; el crecimiento; y la innovación.

Mercado laboral

España continúa a la cabeza del desempleo en la UE. Lo recuerda Bruselas en su análisis si bien proyecta un descenso al 10,4% en 2025 y al 9,9% en 2026 que se basa en la creación de puestos de trabajo. La Comisión Europea resalta los altos niveles de desempleo de larga duración, entre los profesionales en edad avanzada y el desempleo ju-

venil.

Pero el Ejecutivo comunitario lanza también un mensaje al Gobierno en este terreno. Apunta que la reforma del mercado laboral que se ejecutó como parte de los compromisos del Plan de Recuperación, ha contribuido sustancialmente a reducir los contratos temporales en el sector privado. Sin embargo, observa su todavía elevada incidencia en el sector público, si bien reconoce que se ha producido cierta mejora.

En cuanto a la evolución salarial, el alza de los salarios junto con la inflación ha contribuido a una subida del poder adquisitivo. Sin embargo, la presión del coste de la vida y, en especial, el precio de la vivienda, continúan suponiendo un problema.

El problema del desempleo juvenil continúa ahí, pese a las mejoras que se han producido desde 2011. La principal causa de este proble-

Avisa del problema de empleabilidad de los perfiles profesionales en edades avanzadas

ma en el mercado laboral español son los desajustes entre las cualificaciones profesionales y lo que demandan las empresas. También hay una difícil transición entre la parte formativa y la laboral. Bruselas recomienda reformar el marco legal para mejorar la integración de los talentos jóvenes al trabajo.

Pero España tiene también un problema en cuanto a la empleabilidad de los perfiles profesionales en edades avanzadas. La Comisión Europea apunta que estos trabajadores “enfrentan obstáculos significativos para acceder a un empleo”, lo que lleva a elevar el desempleo de larga duración. “Pese a las reformas ejecutadas en los últimos años, las mujeres resultan especialmente perjudicadas”, sostiene el análisis, dadas las responsabilidades a nivel familiar así como las interrupciones en su carrera vinculadas a la crianza.

Bruselas ve mejora de pesquerías en el Mediterráneo y el Atlántico

Pide tomar medidas ante el impacto del cambio climático en las especies

Agencias BRUSELAS

La Comisión Europea señaló la mejora de las poblaciones de peces en las pesquerías del Mediterráneo y el Atlántico, algo que atribuye a las medidas de pesca sostenible, aunque insta a tomar medidas ante el impacto del cambio climático en las

cuencas marítimas

“La sostenibilidad general de las pesquerías de la UE sigue mejorando, con más poblaciones de peces que se pescan a niveles sostenibles. El cambio climático sigue afectando a las comunidades pesqueras, reduciendo las poblaciones de peces de las que dependen para su subsistencia, lo que genera incertidumbre económica”, apunta el informe presentado por el Ejecutivo europeo que servirá de orientación de cara a la propuesta de cuotas pes-

queras para el próximo año.

Bruselas señala así que toca seguir dando pasos en la sostenibilidad a largo plazo de las especies clave en todas las cuencas marinas.

En todo caso, sobre la situación en el Atlántico, el informe indica que las especies se encuadran dentro de “rangos saludables” y hay señales de una mejora de la sostenibilidad. Por contra, varias poblaciones clave siguen “sometidas a presión”, debido a los efectos del cambio climático en la distribución de las

poblaciones y la dinámica de los ecosistemas.

Igualmente, apunta a la falta de acuerdos globales de reparto con países no pertenecientes a la UE como factor que amenaza la sostenibilidad de las poblaciones.

En el caso del Mediterráneo, la otra pesquería clave para la flota española, el estado de las poblaciones “está mejorando gradualmente” con algunas zonas que han alcanzado niveles sostenibles. Eso sí, el informe alerta de que la mortalidad por

pesca sigue siendo demasiado elevada en otras poblaciones clave, por lo que apunta a que se requiere de un compromiso y unos “esfuerzos constantes” para que las especies y ecosistemas puedan recuperarse plenamente.

Según el comisario de Pesca y Océanos, Costas Kadis, aunque hay “avances” en la situación de las poblaciones marinas, con menos poblaciones sobreexplotadas en la UE, “persisten varios retos y el cambio climático está añadiendo presión”.

Economía



Manifestación del PP contra Sánchez bajo el lema 'Democracia o mafia'. EFE

Feijóo pide elecciones a Sánchez: "España necesita una revolución"

El PP cifra en más de 100.000 los asistentes a su protesta contra el socialista en Madrid y la Delegación del Gobierno calcula que fueron 50.000

J.L.M. MADRID.

El Partido Popular congregó este domingo a decenas de miles de ciudadanos en la Plaza de España de Madrid en una nueva protesta contra el Gobierno de Pedro Sánchez. La concentración, convocada bajo el lema 'Mafia o democracia', reunió a más de 100.000 personas, según el PP mientras que la Delegación del Gobierno cifró la asistencia entre 45.000 y 50.000 participantes. El acto contó con la presencia de los expresidentes José María Aznar y Mariano Rajoy, así como con los principales líderes autonómicos del partido, en lo que constituyó la sexta movilización impulsada por Feijóo desde que asumió la presidencia de los conservadores.

Tras las intervenciones del alcalde de Madrid, José Luis Martínez Almeida, quien dijo que el objetivo de la concentración fue hacer que "Sánchez abandone la Moncloa" y la presidenta regional, Isabel Díaz Ayuso, el momento álgido de la concentración llegó con el discurso de Alberto Núñez Feijóo, quien subió a la tribuna entre gritos de "¡Presidente!" por parte de los asistentes. En un discurso de veinte minutos, el líder popular realizó un directo desafío al presidente del Gobierno: "Ríndase a la democracia. España está preparada y yo estoy listo", di-

jo. Feijóo evitó utilizar la palabra "mafia" durante su intervención, a pesar de ser parte del lema oficial de la concentración, optando por un tono más institucional que se centró en la "democracia". El presidente del PP articuló su mensaje en torno a la necesidad de "una revolución de la decencia y de la libertad" que, según sus palabras, debía comenzar "desde las calles y hasta las urnas, pasando por las instituciones". Asimismo, el político gallego se comprometió ante los mi-

El líder del PP pide "no callar" y alega que "esto no va de siglas" sino de "decencia"

les de asistentes "a dar a España un gobierno decente", mientras instaba a los ciudadanos a "no callar" hasta que se produzcan elecciones.

En una crítica velada a Vox, que no solo no apoyó la manifestación, sino que la llegó a calificar de "partidista", el líder del PP quiso enfatizar que "esto no va de siglas". "Y ojalá el resto de líderes lleguen a entenderlo pronto. Esto va de algo mucho más grande, esto va de decencia, de dignidad democrática,

esto va de España. Y esto es lo que hemos venido a defender", proclamó.

La respuesta del PSOE no se ha hecho esperar. En un comunicado, los socialistas dijeron que la manifestación fue un "pinchazo" y la respuesta en la calle "raquítica". "En una ciudad de millones de personas, con autobuses venidos de todo el país, Feijóo no ha logrado ni superar las cifras de anteriores manifestaciones convocadas por el PP", indicaron antes de añadir: "la frustración personal nunca es buena consejera para una alternativa".

Además, varios miembros del Gobierno tomaron la palabra. Fue el caso del ministro para la Transformación Digital y de la Función Pública y secretario general del PSOE de Madrid, Óscar López, quien consideró que el PP llenó la Plaza de España "de odio y de insultos, pero no de gente". La portavoz del Gobierno, Pilar Alegría, ironizó en redes sociales con las cifras de asistencia al decir: "Estopa mete más gente en el Metropolitano de Madrid que el apocalíptico Feijóo en la Plaza de España". Desde Barcelona, el ministro de Cultura, Ernest Urtegas, calificó el acto de "desesperación política" y pidió a Alberto Núñez Feijóo que "abandone el barro", advirtiéndole que si sigue el camino de Ayuso acabará convertido en "su telonero".

El BdE ajustará a la baja su previsión de crecimiento en un entorno más incierto

Escrivá reconoce señales de enfriamiento económico, pero insiste en el relato de la competitividad

Javier Luengo MADRID.

El gobernador del Banco de España, José Luis Escrivá, anticipa que este martes el organismo revisará ligeramente a la baja la previsión de crecimiento económico para 2024. La estimación del PIB, actualmente en el 2,7%, se ajustará unas pocas décimas a la baja, en un contexto global incierto y con factores internos que siguen mostrando solidez. "Esa revisión es compatible con el hecho de que España ha generado desde la pandemia algunas ventajas competitivas muy poderosas", aseguró el economista en una entrevista con el diario *El País*.

Aunque el BCE realizó el jueves pasado su primer recorte de tipos desde 2019, Escrivá admitió que el entorno se ha vuelto más complejo, especialmente por el impacto de los cambios geopolíticos desde el inicio de la segunda presidencia de Donald Trump en EEUU. A ello se suman riesgos como una posible contracción de la demanda global, un euro más fuerte o una caída de los precios energéticos, que podrían presionar la inflación a la baja en el corto plazo. Por el contrario, el aumento del gasto militar y las tensiones comerciales podrían alimentar la presión de precios a medio plazo. De hecho, respecto del debate sobre el aumento de la inversión en defensa, Escrivá advirtió que los banqueros centrales no deben prescribir cómo distribuir el gasto público, aunque como economista sí recordó que "España, que tiene un espacio fiscal muy limitado, puede disponer de algún margen para aumentar inversiones en distintas activida-

des, incluidas las de defensa".

Escrivá comparecerá hoy en la Comisión de Economía del Congreso de los Diputados semanas después de que el director general de Economía de la institución, Ángel Gavilán, anunciara su dimisión después de haber realizado el informe anual del organismo que analiza el conjunto de la economía española y donde no se hizo apenas mención a la sostenibilidad de las pensiones.

La opa al Sabadell

Escrivá no será el único que comparezca esta semana en el Congreso. El miércoles lo hará el presidente de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), Carlos San Basilio. Se prevé que los grupos parlamentarios le pregunten por la opa del BBVA al Sa-

21.500
MILLONES DE EUROS

Según Sabadell, esta será la reducción del crédito a pymes tras la integración con BBVA

badell, la cual ya ha sido avalada por Competencia con algunos condicionantes y ahora es el Gobierno quien tiene que pronunciarse y decidir si pone más condiciones.

Este fin de semana, en una entrevista en TV3, el presidente del Sabadell, Josep Olliu, pedía al Gobierno de Sánchez una reflexión y que tenga en cuenta "los perjuicios" que, a su juicio, puede tener para el país una operación que "va en contra de los clientes".

El empresario catalán alertaba de "los riesgos de la ejecución de una opa con el rechazo que tiene de todo el mundo", salvo de aquellos que "lo consideran inevitable": "El proyecto del Sabadell dará a los accionistas más valor que si aceptan la opa", afirmaba Olliu.



El gobernador del Banco de España, José Luis Escrivá. REUTERS

Díaz necesita a Junts para elevar las multas del registro a 10.000 euros por trabajador

Trabajo se dispone a forzar por reglamento el recuento de horas digital si no reduce la jornada

Noelia Casado MADRID.

El Ministerio de Trabajo envió hace un mes al Congreso de los Diputados el Proyecto de Ley para reducir la jornada laboral a 37,5 horas. Tras varios enfrentamientos en el seno del Gobierno, la cartera de Yolanda Díaz se mostraba confiada en conseguir los apoyos de Junts, sin embargo, la semana pasada lanzó el mensaje de que si no conseguía aprobar la norma, sacaría adelante los cambios en el registro horario a través de un desarrollo reglamentario, lo que alimentó las dudas ya existentes de la patronal y los sindicatos. No obstante, el recurso a esta fórmula dejaría en el tintero cambios de calado sobre esta materia, como el endurecimiento de las sanciones.

El texto redactado por el Gobierno, que se encuentra en plazo de enmiendas en la Cámara Baja, prevé una modificación del Estatuto de los Trabajadores y de la Ley sobre Infracciones y Sanciones en el Orden Social que no se podrá abordar mediante Real Decreto. Sin el repaldo de los grupos parlamentarios, el Ejecutivo solo puede sacar adelante un reglamento que tenía previsto elaborar en cualquier caso para detallar la aplicación de los cambios en el registro horario, que pasaría a ser digital y al que tanto la Inspección de Trabajo, como los representantes de los trabajadores, pasarían a tener acceso en remoto.

Fuentes sindicales defienden que con aplicar estas modificaciones sería suficiente para hacer mucho más eficaz la obligación introducida por el Gobierno socialista en 2019 para el conjunto de las empresas, no obstante, fuentes próximas al Ministerio de Trabajo reconocían hace solo unas semanas que el registro -entendido como una pieza fundamental en la reducción de jornada- quedaría descafeinado si no salían



La ministra de Trabajo y Economía Social, Yolanda Díaz. EUROPA PRESS

adelante los cambios de rango legal. El motivo es que la propuesta de Trabajo, que traslada el acuerdo alcanzado con CCOO y UGT, retoca la Ley de Sanciones para fijar que las sanciones se impongan por tra-

bajador y no por empresa, lo que podría elevar sustancialmente estas multas.

Además, el Proyecto de Ley agravaba las sanciones que podían imponerse a las empresas por incum-

plir las obligaciones sobre el registro de jornada, al pasar a ser consideradas como incumplimientos muy graves en materia de relaciones laborales. Con este giro, las multas pasarían de ser de entre 751 y 7.500 euros por compañía a elevarse hasta la horquilla comprendida entre los 1.000 y los 10.000 euros por cada trabajador.

El texto acordado con las organizaciones sindicales también extendía esta penalización a los límites de la jornada, las vacaciones, las horas extraordinarias, los descansos o la regulación del trabajo nocturno. No obstante, en estos supuestos solo se impondría una multa por empresa. Si bien, sus cuantías podrían alcanzar cifras más elevadas si se desprendía que el exceso de

jornada o la vulneración del descanso del trabajador había supuesto un riesgo grave para su salud y su seguridad. En este caso, pasaría a tratarse como un incumplimiento de la normativa de prevención de riesgos, con sanciones de entre 2.451 euros y 983.736 euros, en función de su gravedad.

Sin embargo, el Gobierno tendría que renunciar a todas estas modificaciones si decide esquivar al Congreso de los Diputados a la hora de cambiar el registro horario. Es decir, el Real Decreto no es la única herramienta que tiene el Consejo de Ministros en su mano, pero todas las alternativas implican una votación en la Cámara Baja que respalde los cambios legales. Las fuentes jurídicas consultadas explican que Trabajo podría recurrir a un Real Decreto-ley y argumentar que responde a una necesidad urgente o a un Real Decreto legislativo. En ambos casos estaría obligado a someterse al examen de las cámaras, por lo que se descarta que se vaya a decantar por ellas.

Cuando se cumplen seis meses

El Gobierno tendría que recurrir a una ley para subir las sanciones y agravar el incumplimiento

Garamendi critica el "monólogo" social y que no quiera negociar con el Parlamento

El presidente de CEOE, Antonio Garamendi, criticó el "monólogo" de la vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo y Economía Social, Yolanda Díaz, a quien cree que "ya no le vale ni el diálogo social, ni el diálogo tripartito, ni el Parlamento" para adoptar medidas. Esta fue su respuesta al ser preguntado sobre el anuncio de Díaz de que reformará vía real decreto el registro horario en las empresas aunque no salga adelante la reducción de la jornada, el punto al que la ministra atribuye la oposición empresarial al Proyecto de Ley.

Escrivá va hoy al Congreso para explicar la salida de Ángel Gavilán

El gobernador del Banco de España rendirá cuentas a petición del grupo de Vox

elEconomista.es MADRID.

El gobernador del Banco de España, José Luis Escrivá, comparecerá el próximo lunes en el Congreso de los Diputados para explicar los motivos de la salida del director general de Economía de la institución, Ángel Gavilán. Así lo recoge

la agenda del Congreso de los Diputados, que fija la comparecencia en la Comisión de Economía, Comercio y Transformación Digital para el próximo lunes a las 16.00 horas. A petición de Vox, Escrivá deberá "dar cuenta de los motivos de la renuncia al cargo del que fuera director general de Economía del Banco de España hasta el día 21/05/2025, Ángel Gavilán, un día después de la presentación del Informe Anual 2024". Y a petición de la comisión, Escrivá presentará di-

cho informe, como es habitual cada año.

La polémica se desencadenó al conocerse que Gavilán dejaba su puesto después de presentar el Informe Anual, que hace un análisis de la situación de la economía y de las políticas económicas del Gobierno, teniendo en cuenta que el propio Escrivá ha sido ministro entre 2020 y septiembre de 2024, cuando pasó a ser gobernador. El Banco de España informó de que había lanzado una expresión de interés

para seleccionar candidaturas para cubrir su vacante. Gavilán, nombrado para el puesto bajo el mandato de Pablo Hernández de Cos, fue el encargado de explicar el Informe Anual en rueda de prensa un día antes de que se anunciara su marcha.

El propio Escrivá explicó en una entrevista que Gavilán le trasladó hace un tiempo que veía "agotada" su etapa como director general de Economía y "quería nuevos retos fuera del banco". Además de esta

comparecencia, la Comisión de Economía acogerá el miércoles la del presidente de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), Carlos San Basilio, a las 16.00 horas para dar cuenta también del Informe Anual de este organismo a petición de los parlamentarios de la Comisión.

Dicho informe, difundido a principios de mayo, revela que la CNMV impuso 51 multas en 2024, ocho más que el año anterior, por importe de 12,3 millones de euros.

Economía

VEINTE OBSTÁCULOS BUROCRÁTICOS FRENAN EL CRECIMIENTO EN LAS PYMES

Superar los 50 trabajadores trae consigo obligaciones que hace que muchas renuncien a ganar tamaño

E. Zamora MADRID.

El reducido tamaño de las pequeñas empresas españolas constituye un problema de primer orden a la hora de entorpecer la capacidad de estas firmas para acceder al crédito, para mostrar resistencia a las crisis económicas y los cambios de ciclo y, sobre todo, para buscar nuevos mercados. Tan precaria situación se debe, en un alto porcentaje, a la propia naturaleza de la normativa española que supone un obstáculo que se vuelve, paradójicamente, más gravoso en cuanto el negocio gana tamaño. El informe Crecimiento empresarial. Situación de las pymes en España comparada con la de otros países europeos elaborado por Cepyme, señala que las cargas burocráticas en el crecimiento empresarial de España son de las más acentuadas de Europa. Un análisis del think tank Tax Foundation sobre la imposición fiscal a las empresas sitúa a España como el segundo peor sistema a nivel europeo, con una valoración del 42,5%, solamente por delante de Portugal, quien tiene una puntuación del 32,2%.

Concretamente, para que una compañía pase de pequeña a mediana tendrá que hacer frente a la barrera de los 50 trabajadores, que consiste en 21 normativas que las empresas tienen que comenzar a adoptar por el empleado número 50, lo que provoca que a muchas de ellas no les salgan las cuentas y decidan no sobrepasar esa barrera del último trabajador, entre las que se encuentran una ampliación del comité de empresa, endurecimiento de los despidos colectivos, una auditoría de cuentas más costosa o calcular y pérdida de deducciones del Impuesto Sobre Sociedades, entre otras.

Las compañías con tan solo 10 empleados tiene la obligación de nombrar a un delegado con 15 horas mensuales remuneradas para las tareas de representación, cuando crecen hasta los 31 trabajadores se deben nombrar a tres delegados con las mismas condiciones que el anterior, pero cuando se da el salto a los 50, la compañía debe crear un comité de empresa con cinco miembros para cada centro, también debe facilitar todos los medios para el proceso de elección de los delegados e informar a dicho órgano trimestralmente sobre la situación económica de la empresa, planes de producción y de contratación de personal, absentismo, siniestralidad laboral. A medida que



Burocracia en las empresas. DREAMSTIME



REVISTA PYMES, FRANQUICIAS Y EMPRENDEDORES

La nueva edición de la revista, que ya está disponible, pone de manifiesto las dificultades a las que se enfrentan las pymes en materia regulatoria y que les impide ganar tamaño. Además, recoge el decálogo de la nueva presidenta de Cepyme, Ángela de Miguel, y su propósito en su primer mandato al frente de la patronal. También incluye una entrevista a Naoki Hama, Ceo de Fujifilm Business Innovation, en la que habla sobre los retos del sector.

los trabajadores van aumentando, lo hace este órgano, y cuando la empresa alcanza los 100 trabajadores, los miembros se amplían a nueve y las horas remuneradas pasan de las 15 establecidas anteriormente a las 20. Con 250 trabajadores es-

tá formado por 13 miembros y se remuneran 30 horas, con 500 empleados pasan a ser 17 los representantes con 35 horas pagadas, con 750 trabajadores son 21 miembros con 40 horas pagadas y, a partir de 1.000, se añaden otros 2 miembros

cada mil trabajadores más. Si bien es cierto que hasta los 49 empleados no es necesario establecer un responsable de riesgos laborales, a partir de los 50 trabajadores es obligatorio que las compañías nombren a dos delegados de prevención de riesgos laborales y la constitución de un Comité de Seguridad y Salud paritario formado por los dos delegados y dos representantes de la empresa. Al alcanzar los 100 trabajadores, serán tres personas las que asuman esas funciones y se ampliará en un miembro más el Comité de Seguridad y Salud, a partir de 500 serán cuatro trabajadores los que desempeñen las labores de prevención y otro más para el comité, y a partir de los 1.000 trabajadores, serán cinco los designados en prevenciones laborales y se vuelve a ampliar el Comité de Seguridad y Salud.

Las normas referidas a los despidos se comienzan a aplicar a partir de las 10 personas empleadas, según lo establece el Artículo 51 del Estatuto de los Trabajadores. A partir de los 31 empleados, estas empresas tendrán que aplicar las normas de despido colectivo de compañías de menos de 100 asalariados si se despiden, al menos, a 10 de ellos.

dos si se despiden, al menos, a 10 de ellos.

Las regulaciones contables son las que más “daño” hacen cuando se pasa de pequeña a mediana empresa, ya que a partir de los 50 empleados ya no se pueden presentar balances simplificados si, durante dos ejercicios consecutivos, la empresa cumple con activos superiores a 4 millones de euros, ventas superiores a 8 millones de euros y más de 50 asalariados.

Ahí, se añade la obligación de presentar un Estado de Flujos de Efectivo, un Estado de cambios de Patrimonio Neto, detallar en la Contabilidad apartados tales como Fondo de comercio, Fianzas entregadas y recibidas, Derivados y Garantías financieras, entre otros.

A la medida anterior se añade la obligación de auditar las cuentas si, durante dos ejercicios consecutivos, la empresa cumple al menos dos de las siguientes condiciones: activos

Empresas de más de 50 empleados pierden deducciones del Impuesto Sobre Sociedades

superiores a 4 millones de euros, ventas superiores a 8 millones de euros y más de 50 empleados.

A ello, hay que sumarle que las compañías de más de 50 trabajadores pierden las deducciones en el Impuesto Sobre Sociedades por la contratación indefinida de personas en situación de desempleo.

A todas estas regulaciones que se aplican cuando se supera la barrera de los 50 trabajadores hay que añadir otras que son comunes para todas las compañías, sin importar el tamaño, y que suman más dificultades al crecimiento.

Entre estas barreras se encuentran los registros contables, la obligación de llevar y legalizar los libros societarios, declaraciones informativas anuales, el registro del horario de trabajo de todos los empleados, el protocolo de denuncias de acoso laboral, la regulación del trabajo a distancia, la protección de datos personales, la normativa de envases y residuos, o realizar una evaluación ambiental.

Para leer más
www.eleconomista.es/kiosco/

Franquicias | Pymes y Emprendedores
elEconomista.es

El 35% de empresas destaca como el principal riesgo la inseguridad normativa

Es la principal preocupación, seguida de los problemas en la cadena de suministro

E. Zamora MADRID.

2025 comenzó con un cambio a nivel internacional que dio la vuelta a los mercados. En el mes de enero Donald Trump volvió a la Casa Blanca e hizo efectiva su medida más polémica: aranceles a todos los productos que entren en el país. Desde ese momento, los cambios normativos en ese ámbito, y los correspondientes a cada país se han mantenido como la mayor preocupación para las empresas, según el informe *Global Risk Landscape 2025* elaborado por BDO. Y es que, el 35% de las compañías encuestadas perciben la inseguridad normativa como uno de los principales riesgos a los que se enfrentan las compañías, ya que se sienten “poco preparadas” para gestionar el ritmo y los cambios que se enfrentan debido a la aparición de nuevas regulaciones internacionales, a la digitalización y a la Inteligencia Artificial (IA).

Esta situación provoca que las empresas se encuentren en una situación “defensiva” ante estos riesgos, ya que el 79% de los líderes empresariales considera que incorporar una mentalidad de gestión del riesgo en su cultura empresarial es una prioridad de cara a enfrentar este ejercicio.

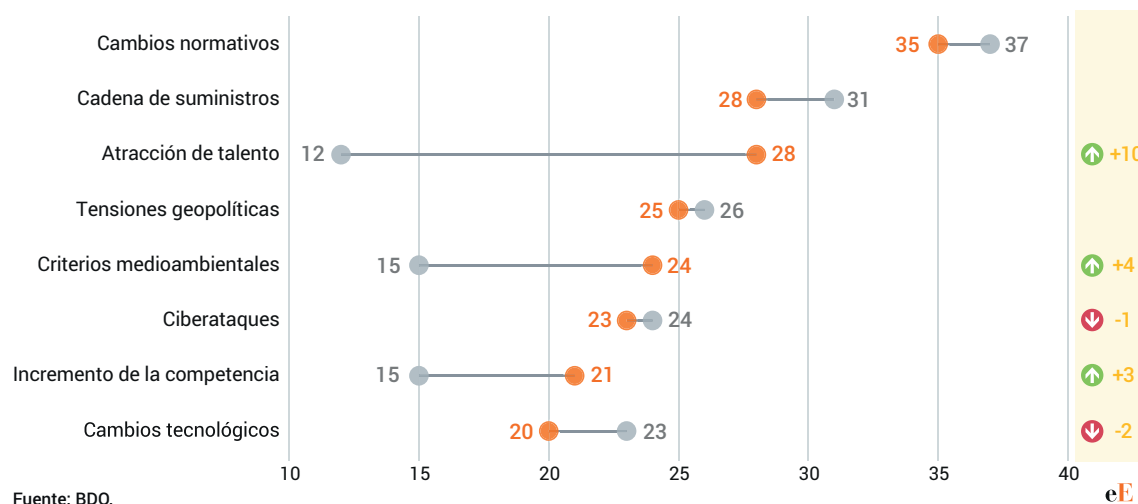
A pesar de ello, solo el 7% de las empresas se muestra predispuesta a afrontar riesgos, frente al 19% que lo estaba durante el año pasado, lo que podría limitar las oportunidades de crecimiento. El hecho de que el 60% de los directivos perciba un aumento en la velocidad de las amenazas a las que se enfrentan, obliga a las empresas a adoptar una actitud proactiva para asumir los riesgos, convertirlos en una ventaja competitiva y generar una oportunidad de crecimiento.

Además, otros riesgos que enfrentan las empresas este 2025 son la cadena de suministros (28%, que está

Cambian las preocupaciones en las organizaciones en 2025

Datos en porcentaje

■ 2024 ■ 2025 ■ Subida o caída plazas con respecto a 2024



Fuente: BDO.

Importancia de la IA en las empresas

El avance de la IA ha provocado nuevos cambios, ya que se muestra como un riesgo medio para el 57% de los encuestados, mientras que el año pasado se mantenía en el 52%. De éstos, un 45% ven esta herramienta más como una oportunidad frente al 18% que lo siente únicamente como un riesgo. Esta tendencia muestra cómo el auge de la IA viene acompañado de la concienciación de sus riesgos y desafíos.

directamente relacionado con la imposición de aranceles sin distinción a todos los países, la atracción de talento (28%) -uno de los temas más preocupante para las empresas por la brecha que existe entre lo que exi-

ge el trabajo en las compañías y la formación con la que acceden a éstas. Además, otro gran reto es la retención de talento, sobre todo en las empresas de reducido tamaño- y que ha ascendido 10 puestos en el ranking de preocupaciones con respecto al año anterior.

Las tensiones geopolíticas se han mantenido en cuarta posición con un 25% de compañías que se ven afectadas por ello. Por detrás, con un incremento de 9 puntos interanuales y que ha crecido 4 puestos se encuentran los criterios medioambientales con los que tienen que cumplir las empresas para poder efectuar su actividad económica y no enfrentar multas.

En sexto lugar se encuentran los ciberataques, que a pesar de haber perdido peso con respecto al año anterior, siguen teniendo una gran importancia para las empresas, ya que no afectan solo a nivel económico, sino que también influye de manera negativa en la reputación que ha creado la marca a lo largo de los años.

En este sentido, es importante destacar que el auge de la IA está aumentando el riesgo de fraude, debido a la mejora y extensión de tecnologías *deepfake* que puede engañar a los empleados para entregar material sensible o incluso autorizar pagos. En este sentido, el 79% de las empresas afirma contar con un plan para combatir el fraude producido por IA. Las acciones que las empresas están tomando contra el fraude incluyen la capacitación de personal (74%), la inversión en herramientas de monitoreo de riesgos (66%) y la realización de controles de fraude (55%).

El incremento de la competencia (21%) y los cambios tecnológicos (20%) son otros de los riesgos a los que temen enfrentar las compañías, con especial ímpetu el relacionado con la competencia, ya que obliga a mantenerse en “alerta” frente a los cambios que puedan darse en el mercado y lo que obliga a mantenerse a la vanguardia para no perder clientes ya consolidados ni adquirir otros nuevos.

Bruselas se abre a posponer “algunas partes” de la ley de IA

La Comisión dará más margen a las empresas para prepararse

Agencias MADRID.

La vicepresidenta de la Comisión Europea (CE) para la Soberanía Tecnológica, Henna Virkkunen, abrió este viernes la puerta a “posponer algunas partes” de la ley de inteligencia artificial que la Unión Europea (UE) aprobó hace un año y medio, si las empresas “no están preparadas” para aplicarla en su totalidad.

La normativa, que permite o prohíbe el uso de la inteligencia artificial en función del riesgo que suponga para las personas, ya ha entrado en vigor, aunque su despliegue será paulatino hasta aplicarse por completo, en principio a partir de 2027.

El despliegue de la normativa será paulatino hasta que se aplique en 2027

Desde febrero de este año están prohibidos ya los sistemas de identificación biométrica y los que puntúan a las personas en función de su comportamiento o características personales y tampoco se pueden crear bases de datos faciales si se captan de manera indiscriminada a través de internet o de grabaciones audiovisuales.

Una de las principales críticas del presidente de Estados Unidos, Donald Trump, hacia la Unión Europea era por su exceso de regulación y control sobre las empresas tecnológicas estadounidenses. El magnate se refirió a ellas como “absurdas” en su red social Truth Social cuando quiso imponer aranceles del 50% a los Veintisiete.

Los autónomos societarios crecen un 8,5% desde enero de 2021

Cataluña, Andalucía y Madrid son las regiones con más emprendedores de este tipo

Agencias MADRID.

El número de autónomos societarios ha crecido en 88.566 personas desde el primer trimestre de 2021, lo que supone un incremento del 8,5%, frente a los autónomos persona física, que únicamente han registrado un crecimiento del 1,3% en

este periodo. Es decir que tres de cada cuatro nuevos autónomos han sido socios de sociedad en el periodo comprendido entre el primer trimestre del año 2021 y abril de 2025.

No obstante, según el informe realizado por la Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos (ATA) es reseñable el incremento en términos porcentuales que se ha registrado en los autónomos pertenecientes a un colegio profesional, ya que desde el primer trimestre de 2021 han pa-

sado de los 38.180 autónomos pertenecientes a un colegio profesional a los 59.762 actuales (21.582 más, un alza del 56,5%). Por su parte, descienden los familiares colaboradores (se perdieron 14.349, -7,5%) y los religiosos (decrecieron en 746, un -7,4%).

Por regiones, en el último año, Cataluña (197.294 autónomos societarios), Andalucía (163.913), Madrid (156.884) y Comunidad Valenciana (137.127) son las comunidades autónomas que más trabajado-

res por cuenta propia societarios en términos absolutos tienen.

Si analizamos el crecimiento, Baleares, Canarias y Andalucía (+3,9% en las tres) es donde más ha aumentado el número. Asturias (-0,3%) es la única región en la que se ha registrado un leve descenso de 56 autónomos societarios, además del descenso del 1,7% de los autónomos societarios en Melilla. Destaca el crecimiento del 6,6% de estos trabajadores por cuenta propia en Ceuta. A cierre de abril de este año, el

País Vasco es la única comunidad en la que el número de societarios es más elevado que el de personas físicas. En concreto registra un 50,2% del total de autónomos afiliados al RETA como societarios frente al 44,7% del total que representan los autónomos persona física.

De igual forma, Navarra es la siguiente región en la que es más elevado el número de autónomos societarios respecto al total (38,4%), aunque el porcentaje está alejado del registrado en el País Vasco.

Economía



José Luis Ábalos, exministro de Transportes. EE

Hacienda aplazó pagos de 66 millones a la firma que compró la casa a Ábalos

Have Got Time formó parte de la trama del fraude del IVA con los hidrocarburos

Javier Romera/Angela Poves MADRID.

Have Got Time, la empresa ligada a la trama de hidrocarburos controlada por Claudio Rivas y Víctor de Aldama, investigada por haber comprado presuntamente un chalet para el exministro José Luis Ábalos en la urbanización de La Alcaidesa (Cádiz), logró beneficios fiscales por parte de Hacienda. Según consta en el Informe de la Administración Concursal, al que ha tenido acceso *elEconomista.es*, la sociedad “fue generando una deuda con la Agencia Tributaria de más de 66 millones de euros, como consecuencia de los sucesivos aplazamientos de IVA solicitados en cada una de las declaraciones a ingresar”.

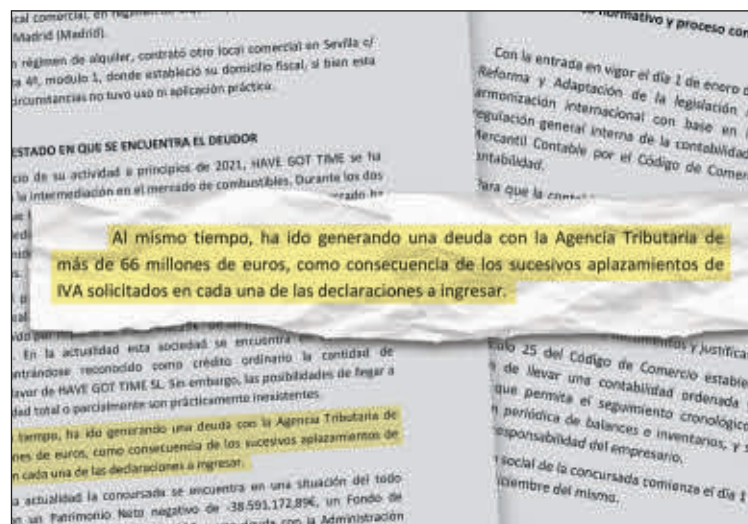
Desde el inicio de su actividad a principios de 2021, Have Got Time, dedicada a la intermediación en el mercado de combustibles, fue acumulando pérdidas superiores a los 39 millones de euros. “Para poder abrir cuota de mercado ha venido realizando ventas por debajo de coste lo que le ha generado cuantiosas pérdidas”, se asegura en el informe, realizado por el despacho Miota & Alonso, que se encargó de la administración concursal. Todo ello arrastró a la compañía a “una situación

del todo insostenible, con un patrimonio neto negativo de 38,59 millones y un fondo de maniobra también negativo de 39,7 millones de euros”. En el listado de acreedores figura la Agencia Estatal de la Administración Tributaria (AEAT) con 66,9 millones de euros, además de la Tesorería General de la Seguridad Social, aunque en este caso con tan solo 4.415 euros.

Pregunta a Hacienda

Los aplazamientos por parte de la Agencia Tributaria son claves porque, según publicó el pasado jueves el diario ABC, el Consejo de Transparencia y Buen Gobierno (CTBG) ha dado un plazo de diez días a Hacienda, hasta el próximo 13 de junio, para que aclare si miró para otro lado con esta empresa, que está siendo investigada no solo por el chalet que habría regalado a Ábalos, sino también por el fraude en el pago del IVA de los hidrocarburos.

Transparencia quiere aclarar si se hicieron inspecciones tributarias y si Hacienda reclamado la deuda. Las sospechas surgen porque la AEAT lleva desde septiembre evitando responder a las preguntas planteadas, especialmente sobre su personación en el proceso y sobre



Extracto del informe concursal de Have Got Time. SANDRA ALARCÓN

si ha recuperado la deuda. El concurso de la sociedad fue declarado por auto del juzgado de lo Mercantil número 7 de Madrid el 18 de abril de 2023, apenas dos años después de la constitución de la compañía, que habría estado cometiendo el fraude prácticamente desde el principio, de acuerdo con la investigación llevada a cabo.

Su administradora única era Leonor González Pano, expareja de Víctor de Aldama. Más allá de la situación fiscal de la sociedad, la Unidad Central Operativa de la Guardia Ci-

vil (UCO) explicó en uno de sus informes que la presunta conexión del exministro Ábalos con la trama del fraude los hidrocarburos –por lo que Have Got Time está siendo investigada– estaría, precisamente, en el chalet de La Alcaidesa.

Los investigadores sospechan que Ábalos disfrutó supuestamente de esta vivienda como contraprestación por su presunta intermediación para la obtención de la licencia para Villafuel, la operadora central de la trama de los hidrocarburos. De hecho, el socio de Aldama

y dueño de la compañía, Claudio Rivas, fue el que recurrió al comisionista y al exasesor de Ábalos, Koldo García, para que consiguieran una reunión con el ministerio de Transición Ecológica, con el objetivo obtener la licencia de operadora y poner en marcha el presunto fraude.

Indicios de delito

Los agentes apuntaron ya que había claros “indicios” de delito, dado que Have Got Time, “controlada de manera real por Claudio”, compró el chalet en el que vivía el exministro y diputado socialista. Las arras de dicho inmueble, según los investigadores, fueron abonadas también a través de otra de las sociedades de Rivas, NextoMega Trade SL, al frente de la cual estaba González Pano.

Have Got Time no sería, sin embargo, la única compañía que po-

Víctor de Aldama envió un whatsapp al jefe de Gabinete de Montero para pedir otra prórroga

dría haber logrado beneficios fiscales por parte de Hacienda. Víctor de Aldama, le pidió por WhatsApp al jefe de Gabinete de la vicepresidenta y ministra de Hacienda, María Jesús Montero, Carlos Moreno, aplazar una deuda que su empresa Pilot Real Estate tenía también con la Agencia Tributaria.

“Hola Carlos. buenas tardes. Este es el cif de la compañía. El administrador, uno de ellos, soy yo, Víctor de Aldama, y la deuda está en este momento en 550.000 euros más o menos. Pondríamos 250.000 y el resto un convenio a 5 años si puede ser. Abrazo y gracias”, reza el mensaje que el empresario envió a Moreno.

Esta conversación del 30 de junio de 2020, que presentó el propio comisionista al Juzgado y a la que ha tenido acceso este periódico, podría confirmar las gestiones realizadas por el número dos de la ministra de Hacienda y, por las que, según la declaración de Aldama ante el Tribunal Supremo, le habría pagado una comisión de 25.000 euros.

Moreno, que negó ante el juez haberse llevado una *mordida* por parte de Aldama, admitió haber participado en el aplazamiento tributario para la sociedad del comisionista. Según explicó el número dos de Montero ante el magistrado Leopoldo Punte, él trasladó la petición de Aldama a un asesor, Ignacio Granado, quien a su vez habría dado trámite al organismo correspondiente. El jefe de Gabinete de Montero aseguró, sin embargo, que desconocía si finalmente el aplazamiento a la mercantil del comisionista fue concedido o no.

Milei defiende en Madrid su gestión económica: "Damos recursos a la gente"

El presidente argentino respalda una hipotética moción de censura contra Pedro Sánchez

Javier Luengo MADRID.

El presidente argentino, Javier Milei, cargó este domingo contra el presidente del Gobierno español, Pedro Sánchez, al que calificó de "bandido local" durante el acto de cierre del Madrid Economic Forum, celebrado en el Palacio de Vistalegre. El político sudamericano, que irrumpió en el escenario, jaleando a los asistentes, comenzó su discurso con uno de sus lemas de campaña: "¡Viva la libertad carajo. Muerte al socialismo!", dijo desde el atril, a lo que la multitud respondió oreando "¡Pedro Sánchez, hijo de puta!".

"¡Te necesitamos aquí!", le espetaron desde el público. "Sepan que, contra los socialistas de mierda, yo siempre voy a estar de su lado", respondió antes de lanzar su apoyo a una hipotética moción de censura contra el líder del Gobierno: "Yo no tengo problema", comentó.

Defensa de su gestión

Milei aprovechó su presencia en Madrid para defender los logros económicos de su gestión y lo alcanzado gracias a su política de recortes. "El ajuste tenía que ser hecho por el parásito, tenía que caer



Javier Milei durante la clausura del Madrid Economic Forum 2025. EFE

sobre el sector público", argumentó antes de comparar las cifras de diciembre 2024 con el mismo período de 2023: "No sólo no hubo caída del PBI sino que subió un 6%". Así, reivindicó que " pese a que estamos en un año electoral, abrimos el cepo y hoy el tipo de cambio coti-

za mucho más cerca del piso de la banda de cambio". "De nuevo, punto para el Gobierno. Hoy, después de que anticiparon esas tasas de inflación, dijeron que se iba a quedar a nivel del 5% y el 7%. Este mes se espera que rompa el 2%. Para el año que viene la inflación en la Argen-

tina habrá sido historia del pasado", prosiguió.

Milei también se quiso referir a su plan para sacar los dólares escondidos que circulaban en la economía argentina. "Les permitimos a los argentinos de bien que puedan utilizar sus dólares no declarados para hacer sus transacciones. Los argentinos ahora somos inocentes hasta que se demuestre lo contrario", resaltó.

A lo largo de un discurso de más de una hora de duración, el político reiteró sus críticas al Estado. "El Estado es una organización criminal. Los impuestos son un robo. El año pasado no solo dejamos de estafar a los argentinos sino que bajamos los impuestos de los argentinos en 2 puntos del PIB. No se había hecho nunca en la historia argentina", advirtió e incluso especuló con un posible segundo mandato. "Estamos trabajando a una reforma tributaria. Si la economía argentina de acá al 2031, en el caso que me tocara ser reelecto, podríamos estar bajando más de un punto del PIB, podríamos estar devolviendo a los argentinos más de 500.000 millones de dólares", destacó el político.

El candidato presidencial colombiano, Uribe, sufre un atentado

elEconomista.es MADRID.

El estado de salud del senador y precandidato presidencial colombiano Miguel Uribe Turbay es de "máxima gravedad" y pronóstico "reservado", según informó a última hora de este domingo la Fundación Santa Fe de Bogotá, donde el político fue operado de las graves heridas que sufrió tras un atentado. "Terminados los procedimientos, neuroquirúrgico y en muslo izquierdo, se trasladó a cuidados intensivos para su estabilización postoperatoria. El estado reviste la máxima gravedad y el pronóstico es reservado", manifestó la Santa Fe en el segundo parte médico que emite sobre Uribe Turbay, de 39 años.

El aspirante a candidato presidencial del partido Centro Democrático y senador de Colombia, Miguel Uribe Turbay, sufrió el domingo un ataque de bala durante un mitin en Bogotá. El político, perteneciente al partido del expresidente Álvaro Uribe, recibió los disparos mientras saludaba a los simpatizantes que se encontraban en el evento político que tuvo lugar en la localidad de Fontibón en la capital colombiana.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

Toma las mejores decisiones económicas

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

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



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

elEconomista.es líderes de audiencia en información económica

Suscripción anual
399 €
~~antes 546 €~~
(Tarjeta incluida)



Economía

Daniel Lacalle Economista jefe de Tressis Gestión

“El dólar no está en peligro como moneda de reserva porque no hay alternativa en las divisas”

Víctor Blanco Moro MADRID.

Para Daniel Lacalle (Madrid, 1967), “dar la batalla cultural” es ahora indispensable para frenar el avance del “estatismo depredador”. Su última contribución en la cruzada por la defensa de las libertades del individuo frente al estado se titula “El nuevo orden económico mundial” (Deusto, 2025), un ensayo en el que el economista jefe de Tressis Gestión repasa cómo el frente estatista ha ido tomando posiciones en los últimos años con herramientas como la Teoría Monetaria Moderna que ahora aplican los grandes bancos centrales del planeta, la censura o la Agenda 2030.

Lacalle explica a **elEconomista.es** los puntos clave de su último libro, explica el auge de Trump como un “antídoto contra el estatismo woke mundial”, y repasa los grandes desafíos que tiene la nueva administración estadounidense por delante, como la lucha contra un enorme endeudamiento público, común en otras grandes economías, como Japón o la zona euro, o la aparente amenaza del dólar como divisa de reserva del mundo. A su juicio, todas estas cuestiones están relacionadas con el avance de un frente estatista, “consecuencia de generar desincentivos a defender la libertad”.

¿Qué motivos han llevado a fuerzas capitalistas a comprar el discurso estatista?

Creo que hay dos razones. Una es la comodidad, y otra es el miedo a que haya un ataque por parte de los medios o los partidos más radicales. Es una manera de intentar quedar bien con los que más ruido hacen. A mí me parece extremadamente preocupante, porque, además, pasan dos cosas: primero, no les dejan en paz, y se les sigue acusando de todos los males del mundo y, en segundo lugar, que blanquean un mensaje profundamente dañino y que saben que es profundamente dañino. Una cosa es defender la inversión en energías renovables y nuevas tecnologías, que me parece absolutamente maravilloso, y lo que llamamos sostenibilidad, que ha sido siempre eficiencia, tecnología y competitividad. Pero otra muy peligrosa es esta obsesión por intentar repetir los mantras de ese estatismo depredador, que encima es profundamente dañino, para esas empresas y para el mundo en general. La falta de fortaleza por parte de los defensores de la libertad a la hora de dar la batalla cultural, también lleva a que muchas empresas, si lo que reciben



ALBERTO MARTÍN ESCUDERO

Japón y su deuda:
“Los estados que defendieron deuda sin control están en colapso y Japón es el más importante”

Bancos centrales:
“El elefante en la habitación es que los bancos centrales han dejado de ser independientes”

‘Big Beautiful Bill’:
“Un recorte de gasto de 1,5 billones en una década no es nada; hay que recortar más”

constantemente es la propaganda y el mantra del estatismo, perciben equivocadamente que esa es la tendencia global, y, por lo tanto, intentan adaptarse. Es una gran equivocación.

“Todos los imperios de la historia han caído por su moneda”, explica en su libro. ¿Ha llegado la hora de EEUU como líder mundial?

No. Creo que lo que pasa es que ese estatismo depredador siempre, ante cualquier evidencia de la pérdida de confianza en las monedas fiduciarias, rápidamente intenta orientar la imagen y la preocupación de la gente con respecto al dólar, a la moneda de reserva del mundo. La posición del dólar como moneda de reserva del mundo no está en peligro porque no tiene alternativa entre las monedas fiduciarias. Otra cosa es que vayan apareciendo alternativas de pago que puedan ser independientes, que no necesariamente van a ser alternativas en el mundo fiduciario, pero que funcionan como el corsé que no están ejerciendo los bancos centrales. La pérdida de confianza global en las monedas fiduciarias de los estados desarrollados es una evidencia empírica. Los bancos centrales del mundo están comprando oro y reduciendo su tenencia de bonos soberanos, que es la moneda de los estados. Los estados que han sido el poster de la idea de que el estado puede gastar y endeudarse lo que quiera, están entrando en un colapso muy relevante. El de Japón a mí me parece el importante.

¿Más que el de EEUU?

Todo el mundo intenta que miremos hacia EEUU, pero fíjate que nunca escuchamos el colapso de los bonos a 30 años en Japón, o se escucha muy poco (en **elEconomista** sí), y la razón es que nadie habla de los gigantescos desequilibrios de Japón o Francia, porque se dedican a aumentar el peso del Gobierno en la economía y a aumentar los impuestos, pero en EEUU, en el nanosegundo en el que aparece un presidente que dice que va a reducir el gasto y bajar los impuestos, toda la maquinaria mediática de ese estatismo depredador va contra ese presidente. ¿Cuántas veces hemos escuchado en los últimos 4 años, el absoluto nivel de locura fiscal que ha llevado a cabo la administración Biden? Nada. O, la política más irresponsable, o hasta traidora, de Janet Yellen, de financiarse a cortísimo plazo para pasarle al siguiente el problema de financiar el 25% de la deuda. Lo que ha pasado en los últimos 4 años en EEUU debería ser objeto de crítica todos los días.

La combinación de EEUU, Japón y Europa con un problema de alto endeudamiento, ¿cree que puede acabar mal en el corto plazo, con una crisis global?

En el cortísimo plazo no, porque lo

que ocurre en el mundo fiduciario es un juego de relativos. Esto es como un colegio en el que, como todos suspenden, el que menos suspende gana, pero están suspendiendo todos. Y Alemania, que iba un poco mejor, ahora se lanza a las mismas políticas que han llevado a Francia a un problema fiscal absolutamente irresponsable. ¿Cuál es el problema aquí? Que los gobiernos tengan la tentación de aumentar los desequilibrios fiscales es la norma. Un gobierno siempre va a pensar que aumentar la deuda y el déficit, y el gasto, no solo no son cosas malas, si no que, de hecho, son lo que ellos llaman “políticas sociales”. Pero aquí, el elefante en la habitación es que los bancos centrales de esos países han dejado de ser independientes. Han dejado de ser la conciencia que limita las tendencias expansionistas de los gobiernos, para justificarlas. Ese es el gran problema. Es muy fácil echarles la culpa a los gobiernos, pero no nos podemos olvidar de que la política fiscal y la monetaria son dos caras de la misma moneda. Entonces, cuando el banco central deja de funcionar como contrapeso a las veleidades expansionistas de los gobiernos, es, te diría, que, hasta normal, que los gobiernos, sean del color que sean, digan, “pues vamos allá”. Y se termina como Japón.

¿Cómo puede Trump arreglar el problema del déficit y la deuda de EEUU?

Es muy difícil, porque hay toda una estructura en la que, si quieres llevar a cabo un proceso de eficiencia se complica todo. En EEUU hay dos tipos de gasto: el obligatorio y el discrecional. Si quieres llevar a cabo medidas de eficiencia en el gasto obligatorio, rápidamente se lanza la misma maquinaria democrática que decía que había que auditar el fraude y la corrupción en el gasto obligatorio, dicen que se les quiere quitar los cheques a los pensionistas. Hay una enorme maquinaria que no quiere que haya reducción de gasto. Y, por lo tanto, va a tener que venir de medidas más contundentes que el *Big Beautiful Bill*. Porque una reducción de 1,5 billones de dólares en una década, hablamos de 150.000 millones al año, y eso no es nada. Va a tener que haber una revisión importante, y va a tener que empezar por el lado de la defensa. EEUU gasta casi un billón de dólares en la defensa, y la administración Biden y Obama han impedido que se haga la más mínima auditoría de ese gasto.

Economía

Razones de la rivalidad entre EEUU y China

Análisis



Jorge Cachinero

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

La rivalidad creciente entre Washington y Pekín es de carácter económico y está condicionada por las percepciones erróneas que tienen las élites que formulan la política exterior estadounidense sobre las realidades de China.

El presidente de Estados Unidos (EE. UU.) Richard Nixon estableció relaciones directas con la República Popular China en 1972 tras veintiún años de distanciamiento.

Los prolegómenos fueron una serie de contactos diplomáticos de bajo nivel en 1970 y el levantamiento por EE. UU. de las restricciones comerciales a China en 1971.

Los chinos indicaron que acogerían con agrado una interlocución de alto nivel entre ambas naciones y el presidente Nixon envió a China a Henry Kissinger, su asesor de seguridad nacional, para mantener conversaciones secretas con los dirigentes de esta.

A continuación, Nixon visitó oficialmente China entre febrero y marzo de 1972, primera vez que un presidente estadounidense lo hacía, y la cumbre concluyó con la firma por ambas partes del llamado Comunicado de Shanghái.

EE. UU. reconoció en este documento el principio de "una sola China", es decir, que sólo hay una China y que Taiwán forma parte de ella.

Washington aprovechó el distanciamiento chino-soviético que se produjo a finales de los años sesenta del siglo pasado para acercarse a Pekín y para reforzar la política estadounidense de contención de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS).

China y EE. UU. disfrutaron desde entonces un periodo largo de entendimiento hasta el final de la Guerra Fría, cuando ambas potencias descubrieron que habían perdido un enemigo común sobre el que se había construido una relación de casi dos décadas.

La caída del muro de Berlín y las protestas y las matanzas en la plaza de Tiananmen de Pekín en 1989 hicieron desaparecer el argumento geopolítico que había incentivado la cooperación sinoestadounidense desde 1972.

Los treinta y cinco años pasados han sido testigos del crecimiento imparable de la economía de China, que se ha transformado en el primer Producto Interior Bruto del mundo en paridad de poder adquisitivo.



DREAMSTIME

EE. UU. pasó, en paralelo, de ser el hegemón universal de un mundo unipolar a reconocer que el objetivo de someter a China es imposible de cumplir.

Las razones de la rivalidad presente entre estas dos grandes potencias globales son múltiples y tienen como factor desencadenante la

El enfrentamiento se debe a motivos económicos y percepciones erróneas

angustia psicológica que sufre EE. UU. tras perder la primacía mundial ante China.

La economía china es un tercio más grande que la estadounidense y fabrica un 35% de todos los productos que se manufacturan en el mundo, cuando la estadounidense sólo produce un 15% de los mismos.

China se ha convertido en el principal patrocinador del sistema comercial mundial que

EE. UU. creó, representado por la Organización Mundial del Comercio, y Washington está más aislado, a la vez que Pekín multiplica sus relaciones en todos los continentes.

China lidera en industrias innumerables y en las tecnologías más avanzadas y críticas para el desarrollo económico del futuro.

La economía estadounidense necesita reindustrializarse y reducir su déficit comercial, que alcanzó en 2024 los \$1,2 millones, resultado combinado de su déficit presupuestario enorme y de la capacidad baja que tienen los estadounidenses para ahorrar.

Hasta la llegada del presidente Donald J. Trump (DJT), EE. UU. acumuló desequilibrios comerciales con 92 países, entre los que destaca China, cuya balanza comercial en 2024 fue de \$68 millones, con un superávit de \$30 millones en favor de Pekín.

DJT lanzó una salva inicial a través de su Orden Ejecutiva 14.475, del 2 de abril de 2025, que creó el marco legal para una política nueva sobre aranceles comerciales, que fue seguida por una segunda ola de incrementos de estos.

El plan comenzó a funcionar a la vista del

número de países que se sintieron intimidados y solicitaron inmediatamente la apertura de negociaciones comerciales al gobierno de DJT para rebajar sus superávits comerciales con EE. UU.

Sin embargo, China aceptó el envite el DJT y subió dicha apuesta con la imposición de aranceles propios contra EE. UU.

Al final, los negociadores estadounidenses y chinos llegaron a un acuerdo temporal de 90 días para concluir ese conflicto arancelario que duró seis semanas, mediante la suspensión de los aranceles principales que habían sido impuestos.

El primer asalto ha concluido.

El camino que tiene EE. UU. por delante para reindustrializarse, para reducir sus déficits público y comercial, para incrementar sus niveles de ahorro y para competir con China en lo fabril y en lo tecnológico será largo y puede que no culmine con éxito.

Europa, por su parte, está concentrada en ser el campeón de las normas y de las regulaciones, mientras que las grandes compañías de EE. UU. y de China se quitan a sus competidoras europeas de encima.

El Bundesbank empeora su previsión para Alemania por los aranceles

El banco central alemán prevé que la economía de su país se estancará este año

eE MADRID.

El Bundesbank, el banco central de Alemania, revisa a la baja sus perspectivas económicas para la mayor economía europea en 2025 y 2026 como consecuencia del retraso esperado en la recuperación a causa de las políticas arancelarias y la in-

certidumbre comercial, aunque corrige al alza su pronóstico de crecimiento para 2027 ante la expectativa de impulso por el aumento del gasto público en defensa e infraestructuras.

De este modo, la entidad ahora anticipa que la economía alemana registrará un estancamiento de la actividad en 2025, después de la contracción del 0,2% del PIB en 2024 y del 0,3% en 2023, cuando el pasado mes de diciembre preveía una expansión de dos décimas y ha-

ce un año confiaba en un crecimiento del 1,1%. Asimismo, el banco central germano revisa una décima a la baja su previsión de crecimiento para 2026, hasta el 0,7%, mientras que mejora sustancialmente la expectativa para 2027, cuando anticipa una expansión del PIB del 1,2%, frente al 0,9% estimado en diciembre.

La recuperación de la economía alemana se está retrasando debido a la incertidumbre en torno a la política comercial internacional, ha

comentado el presidente del Bundesbank, Joachim Nagel, al presentar las nuevas proyecciones macroeconómicas de la entidad, advirtiendo de que las medidas fiscales sólo impulsarán la actividad económica gradualmente.

De este modo, la economía alemana seguirá estancada este año, frenada por los nuevos aranceles estadounidenses y la incertidumbre sobre la futura política de Washington, lo que está afectando a la industria del país justo cuando co-

menzaba a estabilizarse tras un largo periodo de debilidad.

Sin embargo, para el Bundesbank es probable que el fuerte aumento del gasto público en defensa e infraestructura provoque un marcado aumento de la demanda y un incremento del PIB a partir de 2026.

Por otro lado, según las nuevas previsiones, las presiones inflacionarias en Alemania continúan disminuyendo y esto llevará a la tasa de inflación a moderarse al 2,2% para 2025.

Normas & Tributos

Los inquilinos vulnerables deben pagar las rentas adeudadas para recurrir un desahucio

El Supremo aclara que este requisito no vulnera el derecho a la tutela judicial efectiva

Eva Díaz MADRID.

El Tribunal Supremo (TS) determina que los inquilinos que hayan sido desahuciados por seguir en la vivienda una vez finalizado el contrato deberán pagar las rentas adeudadas para poder recurrir el desalojo, incluso aunque estén en situación de vulnerabilidad económica y tengan derecho a la justicia gratuita.

El alto tribunal, en un auto del pasado 9 de abril, rechaza el recurso interpuesto por un inquilino que fue desahuciado por permanecer en el inmueble tras acabar el contrato y al que el casero reclamaba también las rentas adeudadas por todo ese tiempo. Inicialmente, el Juzgado de Primera Instancia e Instrucción número 1 de Aranjuez dio la razón al arrendador y ordenó al inquilino que desalojara la vivienda o, en caso de negativa, se procedería al desahucio.

Este recurrió la sentencia ante la Audiencia Provincial de Madrid, que desestimó el recurso por no haber pagado antes de interponerlo las rentas adeudadas o, al menos, haberlas consignado en el tribunal.

El inquilino acudió al Tribunal Supremo alegando que estaba en situación de vulnerabilidad e insolvencia económica, por lo que no podía pagar las rentas, y que se le estaba negando su derecho a recurrir y a tener un tutela judicial efectiva, tal y como establece la Constitución española.

El alto tribunal, sin embargo, desestima también el recurso por incumplir con los requisitos que establece la Ley de Enjuiciamiento Civil. Esta norma, en su artículo 449.1, indica que en los procesos que lleven aparejado el lanzamiento, no se admitirán al demandado los recursos de apelación o casación si, al interponerlos, no manifiesta, acreditándolo por escrito, tener sa-



Agentes de policía desalojan una vivienda. EP

La medida evita que los recurrentes usen esta figura para dilatar el proceso de desalojo

tisfechas las rentas vencidas y las que con arreglo al contrato deba pagar adelantadas.

El Supremo señala que la obligación de consignar las rentas “no constituye un mero requisito formal sino una exigencia sustantiva o esencial, cuya finalidad es asegurar los intereses quien ha obtenido una sentencia favorable”. El auto indica que este requisito de pagar

antes de recurrir tiene como objetivo “asegurar que el sistema de los recursos no sea utilizado como instrumento dilatorio”.

Añade que el hecho de que el inquilino gozara de justicia gratuita no le exime del pago, depósito o consignación de las rentas debidas, puesto que estas cuantías no son un depósito para recurrir sino para asegurar que los condenados no tratan de retrasar el proceso.

Asimismo, el auto añade que no se produce ninguna vulneración del derecho a la tutela judicial efectiva o de indefensión por desestimar el recurso, ya que la propia doctrina del Tribunal Constitucional es bien clara al señalar que no existe un derecho constitucionalmente protegido a interponer determinados re-

curios. “No existe un derecho de relevancia constitucional a recurrir en infracción procesal y casación, siendo perfectamente imaginable, posible y real que no esté prevista semejante posibilidad; por el contrario, el derecho a los recursos, de neta caracterización y contenido legal está condicionado al cumplimiento de los requisitos de admisibilidad establecidos por el legislador y delimitados por vía interpretativa por esta Sala”, dice.

Finalmente, el Supremo añade que el derecho a la tutela judicial efectiva no opera con la misma intensidad en las fases iniciales de un pleito que en las posteriores.

@ Más información en www.eleconomista.es/ecoley

Jueces y fiscales sustitutos piden a Justicia que se les haga fijos

Reclaman seguridad jurídica e instan a aplicar laa sentencias del TJUE

E. D. MADRID.

Los jueces y fiscales sustitutos, que suman 1.300 entre ambos gremios, reclaman al Gobierno que cumpla con la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) en la lucha contra el abuso de la temporalidad. El tribunal, en dos fallos de 2024, determinó que hacer fijos a interinos o empleados públicos que han encadenado contratos temporales de forma abusiva es una forma adecuada para sancionar a la Administración, a falta de sanciones en la norma nacional.

El Congreso tramita en la actualidad el proyecto de ley para reformar la entrada a la carrera

Defiende su papel clave para mantener el funcionamiento del servicio público

judicial y fiscal. El texto prevé dar plaza a los más de 950 jueces y 330 fiscales sustitutos a través de un concurso oposición.

Asociaciones de jueces y fiscales critican que la medida discrimina a aquellos profesionales que sí que han aprobado las oposiciones.

No obstante, la Asociación de Jueces Concepción Arenal, la Asociación Pro Dignidad de Jueces Sustitutos y Magistrados Suplentes, la Asociación Plataforma Judicatura Interina y la Asociación de Abogados Fiscales Sustitutos defienden que su labor ha sido fundamental para el mantenimiento de la justicia y reclaman un reconocimiento adecuado de su situación.

El Constitucional fallará esta semana sobre la ley del PP para eliminar el impuesto de Sucesiones y Donaciones

E. Díaz MADRID.

El Pleno del Tribunal Constitucional (TC) comenzará a deliberar el 10 de junio la sentencia sobre la legalidad de la propuesta de ley del PP para suprimir el impuesto de Sucesiones y Donaciones.

La Mesa del Senado, cámara donde el PP tiene mayoría absoluta, aprobó el 21 de noviembre de 2023

la tramitación de esta norma, acuerdo que ratificó el 18 de enero de 2024.

El Gobierno de Pedro Sánchez recurrió al Constitucional el rechazo de la Mesa a la disconformidad del Ejecutivo con la tramitación de la norma. El recurso argumentaba, entre otras cuestiones, que la ley es contraria al artículo 134.6 de la Constitución que estipula que “toda pro-

posición o enmienda que suponga aumento de los créditos o disminución de los ingresos presupuestarios requerirá la conformidad del Gobierno para su tramitación”.

Según el Ejecutivo, la Administración dejará de recaudar 2.800 millones de euros al año por la eliminación de este tributo que grava las herencias y las transmisiones de bienes y derechos. Cabe recordar

que este impuesto es de carácter autonómico y son las CCAA las que lo gestionan y también recaudan.

De hecho, la proposición de ley del PP persigue que, una vez eliminado el impuesto, el Estado compense a las autonomías por lo dejado de ingresar.

El partido que lidera Alberto Núñez Feijóo defiende que este impuesto obliga a muchas personas a

rechazar una herencia ante la incapacidad de hacer frente al coste fiscal que le supone.

La intención del Ministerio de Hacienda, sin embargo, camina por el lado contrario ya que busca armonizar el impuesto de Sucesiones y Donaciones para que los ciudadanos paguen lo mismo independientemente de la CCAA en la que residan.

Muchos gobiernos regionales tienen bonificado este impuesto para que las herencias y donaciones entre familiares más cercanos, como entre padres, hijos o abuelos, estén prácticamente exentas.

Gestión Empresarial

Los procesos de venta que aplican la IA dan como resultado una mayor personalización

A través de la Inteligencia Artificial se puede enviar un mensaje único para cada cliente

E. Zamora MADRID.

La Inteligencia Artificial (IA) ha venido para quedarse. Ahora, el reto lo tienen las empresas y trabajadores por cuenta propia que no quieren quedarse atrás en materia tecnológica y ser tan competitivos como sus homólogas, ya sea europeas, nacionales o a nivel mundial. Y es que, resulta evidente que las empresas tienen que ir adoptando la IA en sus negocios para no ir rezagadas y para conseguir optimizar sus tareas para lograr una mayor eficiencia en su actividad laboral.

En este sentido, los departamentos de ventas -que en ocasiones se enfrentan a largos ciclos para conseguir vender un producto- se enfrentan a desafíos para conseguir conectar con el cliente final suele ser uno de los principales problemas, pero ahora, a través del Sales Focused AI (Ventas Focalizadas en la IA) se da lugar a una mayor personalización de las promociones para que tengan un mayor impacto en los clientes finales. Es una de las principales conclusiones del Informe de Tendencias Overlap 2025-2027 elaborado por Overlap.



Análisis de datos a través de la Inteligencia Artificial. ISTOCK

Y es que, la Inteligencia Artificial está revolucionando los procesos comerciales por la automatización de tareas, por su personalización de la experiencia del cliente y por conseguir optimizar la toma de decisiones, ya que la Inteligencia Artificial consigue analizar grandes volúmenes de datos para obtener mejores perspectivas sobre el público al que se va a vender.

Todo ello, hace que los equipos

de ventas de las empresas puedan dedicar más tiempo a actividades estratégicas y mejorar así los resultados de la compañía y de su propio departamento.

La adopción de Inteligencia Artificial para los procesos de ventas requiere de una implementación progresiva y estratégica. En primer lugar, se debe partir por la identificación de las necesidades clave en la compañía. Una vez se

han analizado las urgencias de las empresas, se deben seleccionar las herramientas que se encuentren más alineadas con la estrategia y estructura tecnológica de la empresa. En resumen, la más ideal para las tareas en las que se van a implementar.

En segundo lugar, se debe integrar la Inteligencia Artificial en el CRM -se trata de un *software* que ayuda a las empresas a gestionar y

analizar sus interacciones con los clientes- con el objetivo de facilitar su adopción e impacto de manera directa en los ingresos, previsiones y satisfacción del cliente con la marca que comercializa.

Después de este paso, es clave formar a los equipos comerciales en Inteligencia Artificial a través de simulaciones que repliquen situaciones reales a las que se van a enfrentar en el futuro, prestar *feedback* en tiempo real y ofrecer contenidos personalizados.

Por últimos se debe terminar con una integración plena de la Inteligencia Artificial que se ha seleccionado en lo que congrega todo el proceso de ventas, que va desde la atracción y cualificación de *leads*

Es fundamental integrar la Inteligencia Artificial en todos los procesos

-clientes potenciales-, la identificación de las tendencias para ver qué se está moviendo por el mercado, hasta la negociación, cierre de la venta y fidelización del cliente para futuros proyectos de la compañía.

Todo ello da como resultado mensajes personalizados y únicos para cada consumidor, que va desde anuncios en redes sociales hasta correos electrónicos diferentes.

El 60% de los trabajadores sénior se siente insatisfecho con el salario que recibe

Más de la mitad de este colectivo de empleados sufre ansiedad en su puesto de trabajo

E. Zamora MADRID.

Los empleados sénior (aquellos que tienen más de 45 años) representan un gran porcentaje de la fuerza laboral en España. Y es que, a pesar de que el 70% de ellos trabaja a tiempo completo, seis de cada diez se siente insatisfecho con el salario que recibe por su trabajo, reconociendo que este malestar influye de manera negativa incluso en su salud -ya sea física o emocional-. Es una de las principales conclusiones que se extraen del estudio sobre *Bienestar y salud laboral* de Edenred junto a Savia.

Otros datos relevantes del informe es que el 53,1% declara sufrir ansiedad y el 45% estrés, ambas derivadas por las responsabilidades que conlleva su trabajo.

Así, el estudio advierte de una brecha clara entre lo que este colectivo necesita y lo que recibe por parte de sus empresas. Y es que, lo que reclaman los trabajadores de

más de 45 años es un mejor salario, conciliación laboral y prevención en salud. El 52,2% reclama un aumento de sueldo, el 23,6% prioriza medidas de conciliación, un 10,8% prefiere más flexibilidad con los horarios del trabajo y un 10,7% considera que es clave un mejor ambiente laboral.

Más allá, también se valora positivamente el bienestar emocional, ya que el 40% destaca la importancia de poner a disposición de los trabajadores espacios de descanso y desconexión dentro de la oficina, mientras que un 26% prefiere servicios que le ayuden a su bienestar físico y mental de manera directa -nutrición (poner café y fruta en la oficina), deporte (descuentos en gimnasios) y apoyo psicológico-.

En este sentido, la retribución flexible se postula como una palanca estratégica para mejorar el bienestar del talento sénior sin suponer un sobre coste para las empresas. Aun así, solo un 35% de este



Trabajador sénior. ISTOCK

colectivo tiene acceso a este tipo de beneficios, pese a su alto potencial para incrementar el poder adquisitivo y la calidad de vida.

Entre las opciones más valoradas por esta generación destacan el seguro médico (33,4%), las ayudas a la movilidad (24,8%) y Ticket Restaurante (21,6%). Además, son quienes más demandan planes de pensiones en comparación con otras generaciones (17%).

Además de la ansiedad y el estrés, el 33,6% de los trabajadores mayores de 45 años afirma que su jornada laboral afecta negativamente a su alimentación, y un 35,1% se declara sedentario sin apoyo de su empresa para mejorar esta situación. La falta de medidas específicas para este grupo amenaza no solo su bienestar, sino también su productividad y fidelización a largo plazo.

Esta situación se presenta como un reto en un contexto en el que el reto por fidelizar el talento es cada vez más complicado y los empleados que se encuentran en la rampa de salida del mercado laboral -porque pueden optar por la jubilación anticipada o por su cercana edad a la de jubilación- se sienten cada vez más insatisfechos con su situación en el puesto de trabajo.

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,6%	0,4%	-0,1%	1,2%	1,139\$	66,5\$	3.332\$/onza
INFLACIÓN	2,2%	2,2%	2,3%	-0,2%			
DESEMPLEO	11,4%	6,2%	4,2%	5,1%			



Avión eléctrico de NASA. NASA

¿Son un sueño los aviones eléctricos? El futuro está un poco más cerca

Una nueva investigación podría cambiar las reglas del juego, con una batería de sodio que triplica la energía del litio y **se alza como promesa de la movilidad aérea**

Lucas del Barco MADRID.

En 1968, Philip K. Dick escribió su novela *¿Sueñan los androides con ovejas eléctricas?*, título que años después sirvió, en parte, para estrenar *Blade Runner*, basada en aquella obra y describiendo una versión del futuro. Cuatro décadas después del estreno de la película protagonizada por Harrison Ford, nuestro futuro está marcado por la IA y los aviones eléctricos, que no las ovejas. La electrificación del transporte pesado: un sueño aún lejano pero con nuevos avances prometedores

A pesar del crecimiento sostenido de la movilidad eléctrica en el ámbito del automóvil particular, la electrificación del transporte pesado sigue siendo un reto monumental. En España, los vehículos eléctricos apenas representan el 5,6% del total de ventas, una cifra que, si bien se eleva al 11,4% al incluir los híbridos enchufables, sigue siendo modesta en comparación con las ambiciosas metas de descarbonización fijadas por la

En España, los vehículos eléctricos apenas representan el 5,6% del total de ventas

UE. La desconfianza del consumidor, el coste de los vehículos y la falta de infraestructura siguen frenando su adopción. Sin embargo, donde el desafío es realmente mayúsculo es en el transporte pesado: camiones, barcos y, sobre todo, aviones.

Actualmente, imaginar un avión completamente eléctrico sigue siendo un ejercicio de ciencia ficción. Las baterías de iones de litio, que alimentan los vehículos eléctricos convencionales, no son lo suficientemente ligeras ni potentes como para mover grandes aeronaves a largas distancias. El transporte pesado, paradójicamente, es el que más emisiones de

CO genera por pasajero o tonelada transportada, lo que plantea un dilema urgente: ¿cómo descarbonizar aquellos medios que más contaminan cuando la tecnología no da aún la talla?

La respuesta podría estar en una nueva tecnología desarrollada por el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), en Estados Unidos. Hace unas semanas, la revista científica *Joule* publicaba un artículo firmado por el equipo del profesor Yet-Ming Chiang en el que se presenta un prototipo de celda de combustible que podría cambiar las reglas del juego. Se trata de una pila que utiliza sodio metálico líquido como combustible y oxígeno del aire como oxidante. El sistema, más eficiente que cualquier batería de ion de litio, podría ser un hito para la electrificación de la aviación a pequeña escala.

El prototipo logra una densidad energética de hasta 1.500 vatios-hora por kilogramo en laboratorio, y cerca de 1.000 en condiciones reales. Para ponerlo en perspectiva, las

El prototipo logra una densidad energética de hasta 1.500 vatios-hora por kg en laboratorio

mejores baterías de ion de litio apenas superan los 300 vatios-hora por kilo. Según los investigadores, este salto permitiría alimentar vuelos cortos –el 80% del tráfico aéreo mundial– con cero emisiones directas.

La estructura de la celda combina un electrolito cerámico que permite el paso de iones de sodio, y un electrodo poroso que favorece la reacción química con el oxígeno. Esta tecnología, además de ofrecer una alta densidad energética, tendría ventajas logísticas: al no requerir recarga eléctrica, se reabastece mediante cartuchos de sodio líquido, un metal abundante y fácil de obtener a par-

tir de sal común. La empresa Propel Aero, fundada por miembros del equipo, ya trabaja en llevar esta innovación al mercado con pruebas iniciales en drones.

Sin embargo, el entusiasmo viene acompañado de prudencia. El experto en energía y transporte David Alonso, del Consejo General de Colegios de Ingenieros Industriales, advierte de las limitaciones actuales. “Es cierto que esta celda supera muchos de los obstáculos que han frenado la electrificación del transporte pesado. Pero también introduce nuevos retos”, señala. Entre ellos, la seguridad: el sodio metálico es altamente reactivo, puede inflamarse o explotar en contacto con el agua o el aire si no se manipula correctamente. Aunque el diseño del MIT propone un sistema cerrado que mitiga estos riesgos, queda por demostrar su fiabilidad a gran escala.

Otro problema técnico es la temperatura. El prototipo funciona a temperaturas elevadas, lo que implica un consumo energético adicional para mantener las condiciones operativas. “Esto puede mermar la eficiencia global del sistema, especialmente en climas fríos o durante el arranque”, explica Alonso. Desde el punto de vista de la infraestructura, este sistema requeriría un rediseño completo de los modelos actuales: estaciones de recarga de sodio, protocolos de seguridad para su transporte, formación específica para operarios y personal de mantenimiento, y sistemas de reciclado del subproducto generado –el hidróxido de sodio (NaOH)–, que necesitaría ser regenerado como sodio metálico a través de procesos electrolíticos costosos en términos energéticos.

En definitiva, aunque la celda del MIT ofrece un avance impresionante en términos de densidad energética y eficiencia potencial, aún dista de ser una solución comercial inmediata. No obstante, su desarrollo refuerza una idea cada vez más aceptada en el sector: para descarbonizar el transporte pesado no bastará con mejorar las baterías actuales; se necesitarán tecnologías radicalmente nuevas.

La revolución eléctrica del transporte está en marcha, pero no será uniforme ni inmediata. Mientras los coches eléctricos van ganando cuota de mercado, los camiones y aviones necesitan innovaciones profundas. El prototipo del MIT puede ser una de ellas. Como ocurre con toda tecnología emergente, su futuro dependerá de su viabilidad técnica, económica y logística. Y, por supuesto, de que los reguladores y la industria estén dispuestos a acompañar el cambio.