



Deutsche Bank apunta a las aseguradoras y al sector público para ganar grandes clientes **PÁG. 14**

El puerto de Barcelona hace sitio al 'boom' del coche chino **PÁG. 6**

Talgo retrasa su mayor pedido para Alemania en plena opa

La limitada capacidad de sus plantas dificulta la producción de 23 trenes para DB

El fabricante de trenes español Talgo, enfrascado en un cambio de accionariado que no acaba de llegar, tampoco entregará a tiempo el mayor pedido de su historia. Los retrasos acumulados en su ciclo de

producción desde la pandemia, que ya afectaron a la entrega a Renfe de sus nuevos trenes de alta velocidad, se han extendido del macropedido encargado por la alemana Deutsche Bahn, el segundo mayor ope-

rador ferroviario del continente europeo. En el año 2019, el gigante germano y Talgo refrendaron un acuerdo marco para la producción de hasta 100 trenes del modelo *Talgo 230* y, al mismo tiempo, se selló un pri-

mer pedido de 23 trenes a cambio de 550 millones de euros. Entonces, se acordó su entrega en 2023, pero la saturación de pedidos ha obligado a ambas a renegociar el plazo de entrega a 2025. **PÁG. 5**

Naturgy invertirá 1.340 millones en reforzar sus redes eléctricas

Eleva la inversión un 11% hasta el ejercicio 2027

Naturgy invertirá 1.340 millones de euros hasta el año 2027 para reforzar y digitalizar su red eléctrica en España. Esta cifra de inversión es un 11% superior a la acometida durante el periodo 2020-2023. **PÁG. 8**

LA PENSIÓN CUBRE EL 77% DEL SUELDO PREVIO A LA JUBILACIÓN

Las pensiones de la Seguridad Social en España son las más generosas del continente europeo, pues cubren el 77% del sueldo anterior a la jubilación. El ahorro medio en los planes de pensiones privados aporta en los casos más habituales un 10% extra. Bruselas prevé un inevitable descenso en el futuro de la tasa de sustitución vigente de España **PÁG. 24**

Tasa de reemplazo de las pensiones en Europa
Porcentaje de pensión respecto a los ingresos antes del retiro, en 2022



La inversión en centros comerciales alcanzará el récord de 1.500 millones

El pasado mayo ya superaba los 800 millones

El sector de los centros comerciales cautiva a los grandes inversores, con cifras récord en los cinco primeros meses del año. Sólo hasta el pasado mayo, las operaciones reba-

saron un volumen de 800 millones. Este monto supera con creces la inversión total transaccionada en los tres últimos años y apunta a los 1.500 millones a fin de año. **PÁG. 12**

La sanidad española mantiene unos 60.000 falsos autónomos

PÁG. 30

Los expertos confían en subidas en bolsa tras la bajada de tipos del BCE

En otras ocasiones hubo caídas por las crisis

El Banco Central Europeo (BCE) bajará los tipos de interés este jueves. Los expertos consultados por este diario confían en que esto conducirá a subidas en bolsa, a diferen-

cia de otras ocasiones en las que el contexto económico no ha permitido brillar a la renta variable. En dos de los tres periodos de recortes cayó más de un 60%. **PÁG. 21**

Tesla quita a Stellantis toda la cuota de eléctricos en un año

Suma más ventas que Stellantis, el Grupo VW y el grupo Mercedes-Benz juntos **PÁG. 7**



Guerra de ayudas en la UE debido al hidrógeno verde

España cuenta con ventaja competitiva y Alemania con capacidad fiscal **PÁG. 10**



AdeA prevé facturar un 50% más en dos años

La compañía se plantea llevar a cabo operaciones de compra **PÁG. 18**



Opinión

Protagonistas



Gonzalo Urquijo
CEO DE TALGO

Nuevo retraso en entregas

La falta de capacidad de sus fábricas obliga a Talgo a postergar un año el pedido de Deutsche Bahn, el mayor que tiene la compañía en Alemania. Al igual que pasó con Renfe esta demora le puede acarrear más sanciones.



Javier Espurz
RESP. BANCA CORP. DEUTSCHE BANK

Estrategia de crecimiento

Espurz desvela los planes de crecimiento de la división corporativa de Deutsche Bank. La hoja de ruta apuesta por apoyar en proyectos de transformación energética e infraestructuras y apunta al seguro y sector público para sumar clientes.



Ursula von der Leyen
PRESIDENTA COMISIÓN EUROPEA

Sin solución al campo

Von der Leyen no ha resuelto la crisis agraria pese a que son las propias medidas europeas incluidas en el Pacto Verde las que han provocado la recesión. Su incapacidad para resolver el problema impulsa a los partidos euroescépticos.



J. Fernández de Pierola
PTE. ZERINTIA HEALTH TECH

Innovación sanitaria

En solo un año esta farmacéutica se ha posicionado en el ojo del huracán del sector. Ello debido a una innovadora tecnología que permite el trabajo colaborativo entre sanitarios y que exportará a Latinoamérica en 2025.



Cristina Fernández
D. G. INSPECCIÓN DE TRABAJO

Falta de vigilancia

El sector sanitario acumula más de 60.000 falsos autónomos. Una cifra que aumentó en 10.000 en solo dos años y que evidencia el escaso control que Inspección de Trabajo realiza sobre unas prácticas que son contrarias a la ley.

Quosco

LES ECHOS (FRANCIA)

El dinamismo del empleo en Francia

A pesar del lento crecimiento de la economía francesa, el empleo aumentó en 75.000 personas en el primer trimestre. Un aumento que se acelera en el sector privado y la población joven ante la llegada de los Juegos Olímpicos a París. El gobierno quiere endurecer la compensación por desempleo a finales de año para estar a la altura de la recuperación económica esperada para 2025. Unos datos positivos de empleo que dejan a 22.000 nuevos trabajadores en empresas industriales y a 20.400 en alojamientos y restauración. Con la llegada de los Juegos Olímpicos, la economía francesa espera una aceleración económica que albergue tasas altas de empleo y turismo.

I KATHIMERINI (GRECIA)

Brecha en la inversión productiva griega

El país balcánico se encuentra muy lejos de las inversiones empresariales en digitalización. El 70% de las empresas de la UE han invertido en digitalización, frente al 60% de Grecia. Inversiones que suponen el 16% en el PIB de la UE y el 12% en Grecia. Los obstáculos con el que se encuentran las empresas griegas son los altos costes de financiación y personal en una zona geográfica complicada para el establecimiento de placas solares o métodos de reducción de las emisiones en dióxido de carbono. Es decir, una inversión digital que debe encontrarse y madurar de la mejor forma.

El Tsunami

Los 'otros' enemigos de Javier Milei

La visita del presidente de Argentina, **Javier Milei**, a España del pasado 18 de mayo para asistir a un acto de Vox dejó a pocos indiferente. No en vano, su ataque a **Begoña Gómez** tachándola de "corrupta" ha dado pie a una crisis diplomática entre ambos países. Pero su discurso en la convención del partido de **Santiago Abascal** titulada Viva24 no solo le ha granjeado la enemistad de **Pedro Sánchez**. Ello debido a que el mandatario argentino no se cortó lo más mínimo y, más allá de criticar a la mujer del presidente español, realizó una importante defensa del liberalismo al tiempo que cargó con dureza contra las políticas intervencionistas y proteccionistas. Estos ataques generaron un profundo malestar en un sector de la extrema derecha europea que aboga por una mayor intervención del Estado en la economía. Más en concreto, las palabras de Milei molestaron especialmente a la francesa **Marine Le Pen** que, según dicen, se mostró inquieta al inicio del discurso para abandonar su silla bastante antes de que Milei terminara de hablar. De hecho, no regresó hasta que Abascal tomó la palabra. Con ello, Le Pen quiso dejar patente su malestar con el presidente argentino, lo que también evidencia los dos sentimientos políticos que conforman la extrema derecha, donde el liberalismo compite con el proteccionismo. Dos corrientes de pensamiento prácticamente antagónicas, pero que de manera sorprendente conviven en estas formaciones.

Baleares sigue eclipsando al castellano en las aulas

Durante los ocho años en los que el Ejecutivo balear estuvo comandado por la ahora presidenta del



Javier Milei, presidente de Argentina. EFE

La francesa Marine Le Pen mostró un claro malestar con la defensa que Milei hizo del liberalismo

Congreso, **Francina Armengol**, estudiar español en esta CCAA era una verdadera odisea. Ello debido al interés de dicho Ejecutivo por impulsar el sistema de inmersión lingüística que, como en Cataluña, condena al ostracismo al castellano en beneficio del catalán. Pues bien, muchos ciudadanos de estas islas del Mediterrá-

neo esperaban que tal circunstancia acabara con la llegada al poder de la popular **Marga Prohens**, que gobierna ahora en Baleares con el apoyo de Vox. Pese a que estas formaciones defienden el castellano y cargan duramente contra el modelo de enseñanza que rige en Cataluña y Baleares, los estudiantes que quieran no podrán aún estudiar las asignaturas en la lengua oficial española. De hecho, en las hojas de solicitud del próximo curso no aparece aún la opción de al menos cursar el 25% de las materias en castellano. Una circunstancia que está generando una ola de críticas en redes sociales y ante las que el Gobierno balear aún no ha respondido.

El pulso de los lectores

La multa de 150 millones de euros a las aerolíneas *low cost* se queda muy lejos de los beneficios millonarios que tienen. Deberían elevar la multa teniendo en cuenta los beneficios obtenidos con las maletas de cabina cobradas a los clientes.

@ JOSÉ ALBERTO S.

Si bien es cierto que las compañías aéreas tienen a veces un trato mejorable ante el cliente, los consumidores hemos asumido la necesidad de viajar en avión por bajos precios. Y está bien que los precios sean asequibles, pero a veces es normal acudir a precios un poco más elevados que hasta hace unos años era la normalidad del mercado aéreo.

@ ARMANDO GONZÁLEZ

La inflación de la eurozona, especialmente el aumento en el índice subyacente cercano al 3%, representa un desafío importante para el BCE en medio de sus planes de recortes de tipos de interés. Estos indicadores económicos indican una dinámica inflacionaria resistente, lo que podría influir en las estrategias de la política monetaria a corto y largo plazo. Veremos como evoluciona.

@ JAVIER MARTÍNEZ

La consecuencia que va a provocar la multa a las aerolíneas va a ser la subida generalizada de los precios de los billetes de avión en los próximos meses. Se deben tomar sanciones que realmente afecten a las empresas, más allá del pago económico. No es la primera vez que este tipo de multas aparecen en el mundo de las compañías aéreas.

@ JUAN RAMÓN GÓMEZ

En clave empresarial

Distorsión en el mercado laboral sanitario

Miles de médicos y profesionales sanitarios, que están empleados como funcionarios en la sanidad pública, están siendo contratados como falsos autónomos en el sector privado. En concreto, la patronal UPTA los sitúa en 60.000, cifra que se ha incrementado en 10.000 en solo dos años, y que supone casi la mitad del total de falsos autónomos que hay en España. Esta práctica ilegal permite a estos facultativos y sanitarios tener dos trabajos, pero precariza el empleo de los nuevos profesionales y distorsiona el mercado laboral sanitario. Ante esta situación, sería un error prohibir el ejercicio simultáneo de la profesión en el ámbito público y privado. Pero sí que resulta necesario que se haga cumplir la ley. Es por ello perentorio que la Inspección de Trabajo ponga coto a estas prácticas.

Centros comerciales, en el foco inversor

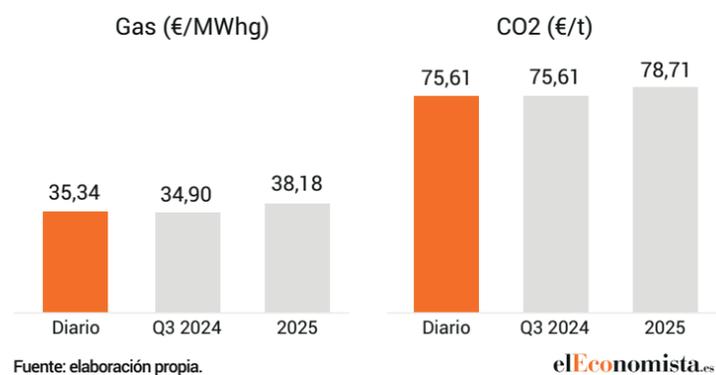
La inversión en centros comerciales alcanza cifras récord en los cinco primeros meses del año, con operaciones por volumen de más de 800 millones. Cifra que supera con creces el total en los últimos tres años y que supone regresar a la senda de la normalidad de los años previos a la pandemia. De hecho, la irrupción del Covid y el consiguiente impulso del comercio *online* condenó a los centros comerciales al ostracismo. Tanto es así que economistas e inversores llegaron a considerar que el canal digital iba a matar a la tienda física. Tal circunstancia no ha ocurrido debido en parte a la modernización emprendida por estos grandes establecimientos de consumo. De ahí que retornen al radar de los inversores, que vuelven a poner el foco en este segmento del inmobiliario atraídos por su elevada rentabilidad.

Frenos para el emprendimiento juvenil

La tasa de emprendimiento juvenil se sitúa en el 6% en nuestro país. Un porcentaje que está por debajo de la media europea, que supera el 9%. La falta de recursos económicos es uno de los factores que explica esta brecha. Pero también actúan como lastres otros aspectos que deben ser corregidos. Uno de ellos es la falta de cultura emprendedora que hace que el miedo al fracaso frene a los jóvenes. Además, la falta de conocimientos (especialmente en el ámbito tecnológico, lo que es clave en la actualidad) y la elevada burocracia administrativa también limita el interés de muchos por convertirse en empresarios.

El gráfico

El coste por contaminar vuelve a incrementarse



EMITIR CO2 VUELVE A SER MÁS CARO EN EUROPA. Tras reducirse a la mitad en marzo desde los máximos de 100 euros de la primera mitad de 2023, los derechos de emisión de CO2 vuelven a encarecerse en Europa y ya alcanzan niveles situados en el entorno de los 75 euros por tonelada. Contaminar vuelve así a resultar más costoso para las empresas, lo que también añade presión a los precios de la energía.

Opa aún más incierta para Talgo

Talgo no entregará a tiempo el mayor pedido de su historia. Un encargo de la alemana Deutsche Bahn por 23 trenes firmado en 2019. Contrato que se amplió en 2023 con un segundo pedido de 56 unidades más, lo que eleva la cifra total hasta 79. No es la primera vez que Talgo incumple los plazos. De hecho, la firma acumula tres años de retraso en la entrega de trenes de alta velocidad a Renfe, lo que le ha generado una penalización de 167 millones. Aunque en el caso de Deutsche Bahn se desconoce la cuantía exacta de la sanción, es previsible que la demora de Talgo acarree una importante multa. Esto dificultará aún más la operación de cambio accionario que la compañía afronta. Un proceso que ya atraviesa graves dificultades al enfriar Critería su entrada en Talgo. El brazo inversor de La Caixa es el *caballero blanco* que el Gobierno busca para evitar la opa de la húngara Magyar Vagon. Una opción que el Ejecutivo rechaza pese a que Hungría es un país de pleno derecho de la UE.

El retraso de Talgo en la entrega de trenes en Alemania podría acarrear sanciones y dificultar la llegada de un socio

Pero Critería supeditó su incorporación al capital de esta empresa a la participación de un socio industrial que aportara conocimiento e infraestructura a Talgo. Algo lógico dada la necesidad de espacio del fabricante de trenes para cursar todos los pedidos actualmente en marcha. El problema es

que el socio que Critería reclama no aparece y la única opción a día de hoy es la checa Skoda Transportation, que podría echarse atrás ante una nueva sanción a Talgo por su retraso en Alemania. En este contexto, la única salida es la opa de Magyar Vagon. Una opción difícil ante el veto del Gobierno. El cambio accionario de Talgo sigue así sumido en una total incertidumbre, pese a la urgente necesidad que la compañía tiene de contar con un socio que resuelva sus problemas de capacidad.

Un sistema de pensiones generoso

En España, la pensión representa el 77% del último salario recibido. Se trata del mayor porcentaje de toda Europa superando por mucho el que presentan otras grandes economías del euro, como Alemania, donde la conocida como tasa de reemplazo se limita al 36,8%. Este dato muestra con claridad el generoso sistema de pensiones de nuestro país. Un factor que debería haberse tenido en cuenta a la hora de elaborar la última reforma. Sin duda, la brecha respecto a nuestros vecinos evidencia que existía margen más que suficiente para haber incluido medidas como el cómputo de toda la vida laboral para el cálculo de la base reguladora de las pensiones. Por desgracia, el Gobierno eludió cualquier medida para racionalizar el gasto, lo que eleva los desequilibrios del sistema.

Una atípica bajada de tipos de interés

Históricamente, las bolsas reaccionaron a la baja cuando el BCE arrancó un ciclo de bajada de tipos. Así, en las tres ocasiones en las que se ha dado esta circunstancia la renta variable europea se anotó caídas superiores al 60%. Ello pese a que la relajación de la política monetaria implica una mejora de la actividad al abaratarse el crédito. Esta divergencia se explica por el hecho de que en el pasado cada bajada de tipos se impulsaba para ayudar a que la economía saliera de la crisis en la que estaba sumida. De ahí que sea previsible que en el nuevo ciclo de recortes, que podría arrancar esta misma semana, las bolsas respondan con una subida, ya que en la actualidad no existe riesgo de recesión por lo que la rebaja en el precio del dinero refleja un mayor control de la inflación.

La imagen



EL REAL MADRID CELEBRA LA 15 'CHAMPIONS' CON SU AFICIÓN. El Real Madrid sumó ayer el título europeo más prestigioso de clubes, el sexto en los 11 últimos años, cuyo trofeo compartió con los aficionados y con las principales instituciones. En la imagen, el entrenador Carlo Ancelotti y los jugadores junto al trofeo en la Catedral de la Almudena. EFE

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

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

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

Opinión

EL DESAFÍO DE LA COMPETITIVIDAD EN EUROPA


Daniel Gros

Director del Instituto de Políticas Europeas de la Universidad de Bocconi

Los economistas no suelen preocuparse demasiado por la competitividad internacional de los países, el comercio y la inversión transfronteriza que suele ser positivo para ambas partes y si un país crece más rápidamente los demás se benefician, ya que pueden aprovechar ese mercado en expansión. Es la productividad interna, no la capacidad de ganarles a los demás, lo que determina la prosperidad nacional; por eso Paul Krugman afirmó hace 30 años que la competitividad es una «obsesión peligrosa».

Desde una perspectiva estrictamente económica tenía razón, pero con la encarnizada guerra que continúa en Ucrania y una China cada vez más asertiva y despótica, los líderes europeos ya no pueden mirar la competitividad solo a través de la lente económica, las cuestiones geopolíticas se están tornando tanto —o más— importantes; parafraseando al politólogo estadounidense Edward Luttwak, la «lógica del conflicto» ha superado a la «gramática del comercio».

Cuando se aplica la geopolítica para evaluar a las economías hay que considerar normas muy diferentes: la geopolítica tiene que ver con el poder, que es, necesariamente, relativo. A la hora de evaluar el poder el tamaño es importante, pero cómo vive la gente, no. En otras palabras, en la «geoeconomía» —para usar el término de Luttwak— la economía es una fuente de poder, pero no necesariamente de bienestar, para la población.

Se trata de una distinción importante, especialmente para la Unión Europea. Desde el punto de vista del nivel de vida —medido en términos del PIB ajustado por paridad del poder adquisitivo— a Europa le ha ido bien en las últimas décadas (hasta la aletargada zona del euro pudo seguir el ritmo de Estados Unidos en términos del crecimiento del PIB per cápita); de hecho, el PIB per cápita europeo se ha mantenido en aproximadamente tres cuartas partes del estadounidense durante más de un cuarto de siglo.

Pero el «modo de vida europeo» (en el lenguaje de la Comisión Europea) es marcadamente distinto al estadounidense: los europeos tienen más tiempo y los estadounidenses, dinero (cuál de los dos es mejor no le importa demasiado a los economistas: es cada persona quien lo decide). Desde un punto de vista geopolítico, sin embargo, la respuesta es clara: más dinero implica más trabajo, más productividad, más crecimiento y más poder.

No estamos entonces juzgando a la economía europea por la calidad de vida que ofrece a sus ciudadanos, sino por su tamaño relativo... y en esos términos la UE está perdiendo terreno. El crecimiento del PIB de la UE, del 1 % anual, es el menor de las economías desarrolladas, y los indicadores de crecimiento desalentadores no son nada nuevo, la participación de la UE en la economía mundial está cayendo mucho más rápidamente que la estadounidense.

Aunque es una medida que se ve muy afectada por las fluctuaciones del tipo de cambio, esas fluctuaciones se compensan con el tiempo. Al tipo de cambio actual —similar al que existía cuando se creó el euro— EE. UU., con un PIB de 25 billones de dólares (millones de millones), sigue constituyendo cerca de un cuarto de la economía mun-

dial (aproximadamente 100 billones de dólares), mientras que la zona del euro, con una economía mucho menor —de 14 billones de dólares— solo representa un sexto de ella. Cuando se creó el euro la diferencia era mucho menor.

Las consecuencias de la inacción son trascendentales. En primer lugar, es poco probable que los esfuerzos para lograr que el euro pueda competir con el dólar como moneda mundial líder tengan éxito. Además, la UE está perdiendo la capacidad para aprovechar el acceso a su mercado (el mayor del mundo, como suele presumir) para promover los objetivos geopolíticos europeos. De hecho, en términos del gasto de consumo el mercado de la UE ya es mucho menor que el estadounidense y está cayendo por debajo del chino.

Luego tenemos el gasto militar, tal vez el vínculo más directo entre el PIB puro y el poder geopolítico. Todos los estados miembros de la OTAN se comprometieron a destinar al menos el 2 % del PIB a la defensa (muchos no cumplieron esa meta, pero incluso si lo hicieran, el estancamiento del PIB llevaría a que también se estanque el gasto militar). Todo esto se reflejaría en el cálculo estratégico de figuras como los presidentes ruso, Vladimir Putin, y chino, Xi Jinping, probablemente con consecuencias indeseables.

En este contexto, el hecho de que el nivel de vida europeo se haya mantenido a pesar del bajo crecimiento no es excusa para la complacencia. Para mantener y fortalecer la situación geopolítica de la UE, sus líderes deben encontrar formas de revitalizar la economía.

Algunos ya reconocieron esta necesidad: tan solo el mes pasado, dos ex primeros ministros italianos, Enrico Letta y Mario Draghi,

publicaron proyectos de reforma. El problema es que si hubiera una forma fácil de acelerar el crecimiento —que no implicara costos políticos—, ya se la hubiera aplicado mucho tiempo atrás. Como señaló recientemente Barry Eichengreen, de la Universidad de California, Berkeley, «Europa necesita nuevas ideas».

Un segundo problema aún más fundamental, es que la lógica del conflicto suele desembocar en malas políticas económicas: durante los conflictos los países deben defender sus territorios y ese mandato puede traducirse fácilmente en políticas para defender a la producción local de la competencia extranjera. Cuando Luttwak acuñó el término geoeconomía 1990, recomendó que EE.UU. protegiera a su industria manu-

facturera y adoptara una política comercial más restrictiva; pero, como lo demuestra un estudio reciente del Fondo Monetario Internacional, la protección de la industria local es una receta para el estancamiento en vez del crecimiento.

Afortunadamente, los responsables políticos estadounidenses no siguieron los consejos de Luttwak. En lugar de ello mantuvieron en gran medida el libre comercio y permitieron que la participación de la industria manufacturera cayera en la economía de ese país. Esto permitió que otras partes de la economía, principalmente el sector digital, ganaran terreno. Hoy EE. UU. es sede de los gigantes tecnológicos y líder en sectores como la inteligencia artificial.

La lección para Europa es clara: la lógica del conflicto debe impulsar a los líderes a revitalizar su economía, pero no dictar cómo hacerlo.

© Project Syndicate

Las cuestiones geopolíticas tornan las actitudes de competitividad en Europa

Los miembros de la OTAN no han cumplido con un gasto militar del 2% para la defensa

NVIDIA SOSTIENE EL MERCADO ALCISTA


Matthew Lynn

Director ejecutivo de Strategy Economics

Ha duplicado con creces sus ventas, presenta una nueva línea de microprocesadores y prometió seguir lanzando nuevos productos durante los próximos años. Al final, Nvidia, el fabricante de chips, presentó el tipo de resultados taquilleros que los operadores y los inversores habían estado esperando el pasado 23 de mayo. El «Día de Nvidia», como se conoce ahora en Wall Street, resultó ser mejor de lo que incluso el inversor más optimista podría haber esperado. Sólo hay una pega. La empresa está impulsando el mercado alcista más o menos por sí sola. Si algo se tuerce en su *turboexpansión*, la renta variable caerá con ella.

No cabe duda de que las cifras son impresionantes. Las ventas totales aumentaron un 262% interanual, y sólo en el último trimestre obtuvo unos ingresos de 26.000 millones de dólares, muy por encima de los 24.000 millones previstos. Según su Consejero Delegado, Jensen Huang, su nuevo chip Blackwell marcará la siguiente fase de crecimiento, y está en vías de seguir lanzando microprocesadores nuevos y aún más potentes en los próximos años. Nvidia es la principal beneficiaria del auge de los ordenadores superinteligentes. Mientras siga invirtiendo dinero en ChatGPT y en la multitud de robots rivales que replican la inteligencia humana, la empresa podrá seguir expandiéndose. Junto con Apple,

Amazon, Meta y Microsoft, es la última de las grandes empresas tecnológicas surgidas en Estados Unidos.

A los inversores, como era de esperar, les gustó lo que oyeron. Incluso después de una subida del 90% en el precio de la acción durante el último año, que la llevó a superar un valor de mercado de 2 billones de dólares, en las operaciones posteriores al cierre se añadieron a su valor otros 180.000 millones de dólares, equivalentes a 2,5 veces el PIB de Ghana.

Los inversores habían apostado fuerte por que Nvidia mantuviera su expansión, y por ahora eso ha dado buenos frutos. El único problema es que todo el mercado de valores depende ahora peligrosamente de

esta única empresa. Según un análisis de UBS, Nvidia representa ahora por sí sola el 5,3% del valor del S&P 500, mientras que su aumento de 411 puntos porcentuales en el beneficio por acción en comparación con hace un año ha contribuido por sí solo en 2,5 puntos porcentuales al crecimiento del 10,3% de los beneficios del mercado.

En pocas palabras, Nvidia está impulsando en gran medida no sólo los robots de inteligencia artificial del mundo, sino también el mercado de valores. De momento está muy bien. Mientras siga superando sus expectativas, los mercados seguirán subiendo. Y, sin embargo, también significa que habrá una caída desagradable si tropieza, porque el mercado alcista está cada vez más apuntalado por una sola empresa, y por muy brillantes que sean sus altos ejecutivos es difícil mantenerlo para siempre.

Las ventas de Nvidia se han elevado hasta un 262% con 26.000 millones de dólares

Empresas & Finanzas



Tren ICE L fabricado por Talgo para Deutsche Bahn, en las inmediaciones de su fábrica de Las Matas (Madrid). DEUTSCHE BAHN AG / TOBIAS HOLZER

Talgo retrasa la entrega de su mayor pedido para Alemania en plena opa

La falta de capacidad en sus fábricas le obliga a postergar un año el pedido de Deutsche Bahn

Renfe penalizó al fabricante con 167 millones por demorar la entrega de sus nuevos AVE

Victor de Elena MADRID.

El fabricante de trenes español Talgo, enfrascado en un cambio de accionariado que no acaba de llegar, tampoco entregará a tiempo el mayor pedido de su historia. Los retrasos acumulados en su ciclo de producción desde la pandemia, que ya afectaron a la entrega a Renfe de sus nuevos trenes de alta velocidad de la serie 106 se han extendido del macropedido encargado por la alemana Deutsche Bahn, el segundo mayor operador ferroviario del continente europeo.

En el año 2019, el gigante germano y Talgo refrendaron un acuerdo marco para la producción de hasta 100 trenes del modelo Talgo 230, que al mismo tiempo, implicó la firma de un primer pedido de 23 trenes, incluida su tracción, por unos 550 millones de euros.

Este pedido se amplió en 2023 con un segundo pedido de 56 unidades más, elevando el pedido global hasta los 79 trenes, que una vez entregados llevarían el nombre de ICE L. Con ello, el valor total de ambos pedidos ascendía hasta los 1.400 millones de euros, convirtiéndose así en el mayor de la historia del fabricante español.

Según desvelaron entonces ambas partes, la entrega de las primeras unidades estaba prevista para 2023, de manera que las operaciones comerciales pudieran iniciarse a finales de ese año. Pero según reconoció Talgo ante Renfe, la pandemia y su posterior crisis de suministro rompieron todas las previsiones y obligaron al fabricante a reformular sus plazos de entrega. La compañía fundada por Goicoechea y Oriol trató de evitar las penalizaciones del operador español con ambas justificaciones, sin que de momento hayan resultado efectivas.

Más de un año de demora

La nueva fecha para que Talgo entregue los trenes del primer pedido de Deutsche Bahn ha pasado a ser 2025, después de que ambas partes hayan reformulado los planes de entrega. "Debido a retrasos en el proceso de pruebas y aprobación. Talgo no entregará los trenes ICE L encargados por DB hasta 2025 según la nueva planificación", confirma un portavoz del operador germano a eEconomista.es. Preguntado por si estas demoras conllevarán penalizaciones o sanciones al fabricante, han declinado comen-

La sanción de Renfe asciende a 167 millones

La demora de tres años en la entrega de los trenes Avril a Renfe provocó que el operador estatal español activase varias penalizaciones fijadas en su contrato por valor de 167 millones de euros. Estas fueron divididas en una primera retención del último pago por valor de 116 millones, el 20% del contrato; una reclamación por lucro cesante de 50 millones, y otros 800.000 euros por los días en que se retrasó el pedido pasado el 1 de abril. Óscar Puente, abrió la puerta a rebajar la multa para facilitar la adquisición de la compañía.

652
MILLONES DE EUROS

Ingresó Talgo el pasado año 2023, el mejor ejercicio de su larga historia en el ferrocarril

tar más detalles del pedido.

También desde Talgo aseguran que "la producción de los 23 trenes encargados en el primer pedido avanza a pleno rendimiento y ya hemos completado con éxito las primeras pruebas". En la misma línea, la empresa española confía en poder entregar el primer tren listo para su puesta en servicio en 2025.

Así, explican que las primeras unidades llegaron a las vías alemanas el pasado verano, y desde entonces están realizando pruebas y tests en "decenas de subsistemas, incluidas pruebas de frenado, aerodinámicas y acústicas. Este proceso común garantiza el más alto nivel de seguridad, calidad y confiabilidad antes de la puesta en servicio", justifican.

Dinamarca confía en Talgo

Los nuevos trenes ICE L serán utilizados por Deutsche Bahn para sustituir progresivamente a los antiguos trenes interurbanos que todavía circulan en la ruta Berlín-Ámsterdam. Aunque el cambio estaba previsto para este otoño, se ha pospuesto al año que viene debido al aplazamiento de las entregas.

Pero pendientes de Talgo no sólo están los alemanes, sino también

sus vecinos daneses. En concreto, su operadora estatal DSB, quien en el año 2020 selló un contrato de su ministro de ocho trenes del mismo modelo 230, a cambio de unos 134 millones de euros. Ese acuerdo contemplaba la ampliación del mismo hasta un valor máximo de 500 millones, algo que aplicó en abril de 2023, cuando pidió extenderlo con otros ocho trenes más, hasta hacer una flota total de 16.

Retrasos en toda la industria

Las demoras en la entrega de nuevos trenes no solo son cosa de Talgo. La apuesta por el ferrocarril de las principales economías accidentales ha disparado las carteras de los fabricantes de trenes, que compiten entre sí en un mercado cada vez más amplio pero muy limitado por la capacidad de producción de cada uno. El otro fabricante español, CAF, ha anunciado el retraso de su entrega de 12 trenes del modelo Oxygène para el operador francés SNCF. Estos trenes, destinados a cubrir los servicios entre París y las ciudades de Limoges y Clermont, estaban previstos para 2024 pero su entrega se producirá entre finales de 2025 y principios de 2026, según medios franceses.

Empresas & Finanzas

El Puerto de Barcelona busca espacio para atender el 'boom' del coche chino

“Tendremos más silos, más muelles y más operadores”, dice la instalación

C. Huguet/A. Mercader BARCELONA.

El Puerto de Barcelona se ha convertido en una de las grandes puertas de entrada del coche chino en Europa. Más de un tercio de los vehículos que llegan a la instalación ya se producen en el gigante asiático y el sector no deja de crecer en el embarcadero catalán: en 2023 ya movió hasta 790.000 automóviles. Para dar demanda al auge de estos vehículos, el muelle prepara una batería de inversiones para poder sortear una saturación que comienza a notar y que afecta a otros puertos europeos.

El presidente del puerto, Lluís Salvadó, explica a *elEconomista.es* que uno de los grandes retos de la instalación para este año es “generar más infraestructura para dar respuesta a la industria del vehículo”. “Debemos encontrar las herramientas para encontrar más infraestructuras. Si somos capaces de hacerlo, nuestra posición estratégica quedará consolidada”, añadió.

Aunque las exportaciones todavía pesan más -el equilibrio es de un 60%-40%, aproximadamente-, alrededor del 40% de los automóviles que llegan a Barcelona ya proceden de China, ya sea de marcas locales o de Tesla o Volkswagen. Además, el centro celebra la llegada de Chery a la antigua fábrica de Nissan en Zona Franca. “Ahora mismo ya le estamos llevando vehículos terminados, del mismo modo que hacemos con otras empresas como BYD”, explica.



Panorámica del Puerto de Barcelona. JORDI PLAY

Pero aunque las marchas chinas duplicasen sus ventas en Europa en 2023, su participación en el mercado es todavía pequeña. De ahí que ya haya puertos que se encuentren saturados por el exceso de oferta, como explicaba el *Financial Times*

sobre el embarcadero alemán de Bremerhaven (Bremen) y el belga de Amberes-Brujas.

¿Es el caso de Barcelona, también? “Tenemos un punto de saturación, pero estamos intentando dar respuesta con espacios de almace-

namiento alternativos. Hasta ahora lo hemos ido resolviendo y, en previsión de que esto seguirá creciendo, esperamos dar un salto cualitativo en dos o tres años en este ámbito”, sostiene Salvadó.

Este salto se basará en tres tipos de infraestructuras, añade el dirigente: muelles, operadores y silos. “Necesitamos más espacio para hacer silos, más espacio en los muelles y más operadores”, remata.

Así, el Puerto aspira a que el automóvil siga impulsando las mercancías movidas. El año 2023, por ejemplo, estuvo marcado por el descenso de la mercancía hasta los 64,5 millones de toneladas (-10%), que se notó en todos los ámbitos a excepción del tráfico de vehículos. El automóvil escaló por encima del 30% gracias a la llegada de marcas chinas (un tercio ya son eléctricos), que escogen la capital catalana.

El tráfico de coches escaló el 30% mientras que las mercancías caían un 10%, en 2023

Para 2024, el muelle espera un ejercicio de récord gracias al cierre del canal de Suez. “Ayudamos a una crisis global y batiremos el récord, que era de 3,5 millones de contenedores. Este año superaremos los 4 millones”, augura Salvadó.

Ferrer compra una nueva terapia a United Therapeutics

Posible solución contra la fibrosis pulmonar

C.H. BARCELONA.

Ferrer vuelve a firmar una adquisición a United Therapeutics. La compañía catalana ha sellado un nuevo acuerdo para un posible tratamiento de la fibrosis pulmonar idiopática (FPI) y la fibrosis pulmonar progresiva (FPP). Estas dos enfermedades raras son responsables de la formación de cicatrices en los pulmones que provocan dificultad para respirar, empeoramiento de la calidad de vida e, incluso, fallecimiento.

“El campo de las enfermedades pulmonares vasculares e intersticiales es muy importante para nosotros”, ha afirmado Óscar Pérez, Chief Scientific and Business Development de Ferrer. Actualmente, las dos posibles soluciones se encuentran en estudios de fase III con un total de más de 1.700 pacientes.

Los tratamientos disponibles hoy en día para la FPI y la FPP solo han demostrado retrasar la progresión de la enfermedad, mientras que la solución para inhalación de treprostinil podría representar una nueva opción terapéutica para los pacientes que viven con ellas.

El nuevo acuerdo con United Therapeutics, propietaria del medicamento, prevé el derecho de distribución en todo el mundo, excepto en Estados Unidos, Canadá, Japón, China e Israel.

Makro proyecta ventas de 350 millones en Barcelona

Lanza un plan para duplicar sus ingresos en la capital catalana hasta el año 2027

Carles Huguet BARCELONA.

Makro lanzó en 2022 un plan para duplicar las ventas en España hasta 2030. La compañía de distribución es incluso más ambiciosa en Barcelona y su área metropolitana, donde quiere alcanzar este objetivo en 2027. Con una facturación actual de 175 millones de euros, el gigante de la distribución aspira a alcanzar los 350 millones de euros gracias a su nueva plataforma logística y un incremento en el esfuerzo comercial.

La directora regional de la compañía en Cataluña, Celia Domingo, y el director del centro de Zona Franca, Alberto Manteca, explican a *elEconomista.es* la importancia que ha tomado la zona a nivel global para la compañía. La nueva plataforma, la primera de las seis que el grupo quiere tener en España pretende incrementar el volumen de los servicios a domicilio del 30% actual -el 70% es recogida en tienda- al 50%.

Para ello se ha construido una red de hasta 70 gestores comerciales destinados a Barcelona y su área metropolitana. “Las afueras las tenemos más controladas, pero Barcelona ciudad tenemos una cuota de mercado del 3,5%, tenemos mucho margen”, señala Domingo. Makro compete en un mercado muy

1.642
MILLONES DE EUROS

Makro, cerró el pasado 30 de septiembre su ejercicio fiscal con un aumento del 12% en unas ventas que alcanzaron la cifra récord de 1.642 millones de euros y en las que el peso de la marca propia siguió aumentando hasta representar el 36% del negocio de la compañía. El beneficio neto experimentó un alza de 5,4 millones, más de un 58% por encima de los del pasado ejercicio, y alcanzó los 14,6 millones de euros,

atomizado lleno de pequeños distribuidores. La gran firma de la zona: Transgourmet, la antigua Miguel Alimentación.

Más allá de la nueva plataforma de distribución, en la que se invirtieron 15 millones, el objetivo de los 350 millones en ventas se logrará con una mayor amplitud de servicios en las tiendas físicas, con el primer centro que abre 24 horas al día en la Zona Franca barcelonesa. También se permite a los restauradores comprar adquirir presencialmente los artículos y que luego sean los camiones de Makro los que los repartan.

Además, la empresa lanzó el año pasado un *marketplace* en el que tanto vende ella misma como otros distribuidores. “En el primer año las ventas ya han sido de 5 millones

y esperamos triplicarlas”, auguran los dirigentes. La página web cuenta con más de 20.000 referencias.

Sin embargo, el motor será el centro logístico de El Prat de Llobregat (Barcelona), abierta en 2022. Más allá de Cataluña, desde la planta también se reparte a Zaragoza, Castellón y Mallorca con entregas inferiores a 24 horas. La instalación implicó también un crecimiento de la flota de reparto, que ya es de 60 vehículos solo en Barcelona.

Como explicó David Martínez Fontano, consejero delegado de Makro España, a este medio hace un año, el catalán es el primer centro logístico regional de última milla, pero en la hoja de ruta está ampliar el listado de ubicaciones a Madrid, Andalucía, Levante, País Vasco y Canarias.

Tesla arrebató a Stellantis toda la cuota de eléctricos en España en un solo año

La firma de eléctricos suma más ventas que Stellantis, VW y Mercedes-Benz juntos

A. Tejero MADRID.

La carrera por la movilidad eléctrica en España parece ser cosa de un solo actor: Tesla. La compañía capitaneada por Elon Musk ha pasado de ser la automovilística con segunda mejor cuota de mercado en España en los cuatro primeros meses del año, a no tener rival. Y eso que los consorcios contra los que compete acumulan varias firmas cuyas ventas, por un motivo u otro, no terminan de despegar.

Pues bien, en solo un año Tesla ha pasado de ser la segunda compañía con más tasa de penetración en el mercado español a arrebatarse toda la cuota en el mercado eléctrico que tenía Stellantis. Tan elevada es la cuota de mercado eléctrica que tiene Tesla en España que suma más ventas que sus tres inmediatos perseguidores: Stellantis, Grupo Volkswagen y el grupo Mercedes-Benz. Es decir, Tesla tiene más ventas que hasta 15 automovilísticas juntas.

Así las cosas, Tesla acapara una cuota de mercado de vehículos eléctricos del 29,4% en los cuatro primeros meses del año, lo que equivale a 12,4 puntos porcentuales más en comparación con el mismo periodo del año anterior, según datos de Ideauto para *elEconomista.es*. De hecho, la firma que dirige el excéntrico magnate sudafricano ni siquiera dominaba el mercado español entre enero y abril del año pasado. Por aquel entonces, Stellantis, el consorcio francoitaloamericano surgido de la fusión entre los grupos PSA y FCA, era el líder absoluto hace un año en materia de penetración del coche eléctrico. Entonces, el consorcio que dirige el portugués Carlos Tavares, comercializaba a través de seis enseñas un total de nueve modelos completamente eléctricos en España. Tal era la posición de dominio que ostentaba Stellantis en el primer cuatri-

mestre una cuota de mercado eléctrico que llegaba al 21,2%, es decir, más de cuatro puntos porcentuales por encima de Tesla. En la actualidad, la cuota de mercado de Stellantis en las ventas de modelos eléctricos en los cuatro primeros meses del año se ha recortado en 11,8 puntos porcentuales, hasta situarse en el 9,4%, es decir, tres veces menos que Tesla.

Cabe recordar que la compañía norteamericana ha llevado a cabo durante los ejercicios 2022 y 2023 una agresiva política de descensos de precio. Todo ello con el fin de incrementar durante esos dos años sus ventas mundiales un 50% cada ejercicio. No lo logró en ninguno de

Tesla suma entre enero y abril más ventas de modelos eléctricos que hasta 15 firmas juntas

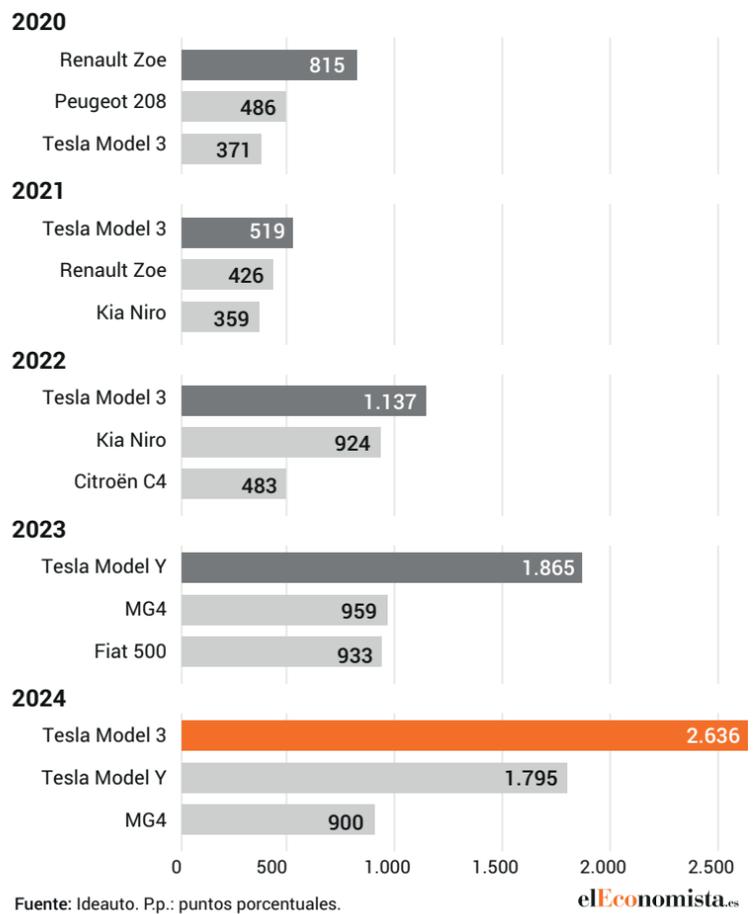
los dos casos. De cara a las previsiones de venta para 2024, Elon Musk tiró de cautela y evitó realizarlas.

Pero la situación que viven otros consorcios automovilísticos no es mejor. El Grupo Volkswagen, quien apuesta de forma categórica por el futuro de la movilidad eléctrica, ha recortado su penetración en el mercado de vehículos eléctricos español en 3,8 puntos porcentuales en los cuatro primeros meses del año, hasta situarla en el 8,6%. El gigante alemán del automóvil comercializa en España un total de 12 vehículos a batería a través de cinco automovilísticas (Audi, Cupra, Porsche, Skoda y Volkswagen). En total, dichas entregas acumulan un total de 1.315 vehículos, lo que supone un 24,2% menos en tasa interanual.

Tesla quita a Stellantis el liderazgo del VE

Grupo	2020	2021	2022	2023	2024	Diferencia 2023 / 2024 (p.p.)
Tesla	10,9	10,8	15,6	17,0	29,4	12,4
Stellantis	19,3	23,2	17,9	21,2	9,4	-11,8
VW	16	21,1	10,0	12,4	8,6	-3,8
M-B	9,7	7,9	9,0	5,8	8,5	2,7
BMW	5,7	6,3	8,3	6,0	8,0	2
SAIC	-	0,5	1,2	9,0	7,4	-1,6
Geely	-	-	2,3	4,6	7,4	2,8
Hyundai	10	12,5	23,6	9,3	7,0	-2,3
BYD	-	-	-	0,2	4,7	4,5
Renault	20,2	11,3	6,3	9,3	4,2	-5,1

Modelos eléctricos más vendidos en España hasta abril



El podio lo cierra el grupo Mercedes-Benz. El consorcio automovilístico alemán cerró el primer cuatrimestre del año con una cuota de mercado en el vehículo eléctrico del 8,5%, es decir, 2,7 puntos porcentuales más en comparación con el mismo periodo del año anterior. Son dos firmas que comercializan un total de 18 modelos eléctricos (15 de la marca Mercedes-Benz y otros tres de smart, firma en la que participa al 50% el grupo chino Geely). Pues bien, el grupo Mercedes-Benz comercializó en los cuatro primeros meses del año en España un total de 1.305 modelos eléctricos, un 60,1% más en comparación con el mismo periodo del año anterior.

Entre los consorcios que incrementan su penetración en el mercado español del vehículo eléctrico destacan el Grupo BMW, que incrementa su peso en 2 puntos porcentuales, hasta el 8%; Geely, que alcanza una penetración del 7,4%, es decir, 2,8 puntos más que hace un año; y BYD, que aumenta su cuota en 4,5 puntos porcentuales en los

Los grupos que elevan su cuota, además de Tesla, son Mercedes-Benz, BMW, Geely y BYD

cuatro primeros meses del año, hasta el 4,7%.

Los más vendidos, de Tesla

En cuanto a los modelos eléctricos más vendidos en España en los cuatro primeros meses del año, la firma norteamericana ha posicionado al Model 3 y al Model Y como los dos más comercializados. Y con holgada diferencia sobre el tercer clasificado: el MG4, perteneciente al grupo chino SAIC. Así, el Model Y casi duplica las entregas del MG4, mientras que el Model 3 casi las triplica.

Este panorama ha cambiado desde 2020, dado que en los últimos cuatro años ningún grupo automovilístico ha logrado posicionarse a dos de sus modelos eléctricos entre los más comercializados en España.



Tesla Model 3. EE

Empresas & Finanzas

Naturgy invertirá 1.340 millones en reforzar su red eléctrica hasta 2027

Lanza un plan para robustecer sus instalaciones y mejorar la calidad de suministro

Rubén Esteller MADRID.

Naturgy, invertirá 1.340 millones de euros hasta 2027 para reforzar y digitalizar su red eléctrica en España. Esta cifra de inversión es un 11% superior a la acometida durante el periodo 2020-2023.

Según indicaron fuentes consultadas por este diario, las inversiones previstas en este periodo se destinarán a innovación y aplicación de nuevas tecnologías vinculadas con la telemetría y la sensorización, así como al robustecimiento de las infraestructuras a través de la construcción de nuevas líneas, subestaciones o la renovación o modernización de instalaciones ya existentes.

Sólo en 2024 la compañía invertirá más de 350 millones de euros, que destinará a proyectos de supervisión avanzada en baja tensión, actuaciones en media y alta tensión, ciberseguridad y gestión avanzada de activos, entre otros.

La filial de Naturgy tiene previsto centrar el grueso de la inversión en Galicia, donde UFD es el principal distribuidor eléctrico, con una partida de 590 millones de euros entre 2024 y 2027. El resto de la inversión se repartirá entre Castilla-La Mancha (309 millones), la Comunidad de Madrid (276 millones) y Castilla y León (164 millones).

Estas inversiones permitirán a UFD incrementar la calidad del suministro eléctrico en su red.

La compañía ha logrado mejorar en los últimos cinco años en un 27% el servicio ofrecido a sus clientes, medido a través del tiempo de interrupción equivalente a la potencia instalada (TIEPI). Este indicador se situó en 30,7 minutos al cierre de 2023, frente a la última media sectorial de 55 minutos reportada en 2021.

El director general de Redes de



Francisco Reynés, presidente de Naturgy. EFE

La CNMC ha abierto dos consultas públicas sobre la retribución de las redes

Naturgy, Pedro Larrea, ha destacado que "este gran esfuerzo inversor permitirá un refuerzo de la eficiencia, seguridad y calidad de nuestro servicio y contribuirá de manera decisiva a conseguir los objetivos de la transición energética al facilitar la integración del constante incremento de generación renovable, autoconsumo y generación distri-

buida". "Las inversiones realizadas por UFD, junto con los recursos dedicados a la operación y el mantenimiento, han contribuido a que la fiabilidad de nuestro servicio alcance el 99,99% en los últimos años", explica Mónica Puente, directora de Redes Electricidad España en Naturgy.

El Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC), como principal estrategia de descarbonización a medio plazo para España, propone en el borrador de actualización a 2030 la integración de más de 120GW de capacidad renovable (eólica y solar) y establece medidas para la descarbonización de la demanda. Para lograr estos objetivos, el plan propone un volumen de in-

versión en Redes de al menos 53.000 millones en los próximos años.

El anuncio de la compañía se produce después del lanzamiento por parte de la Unión Europea del Plan de Acción para redes que pretende reforzar la capacidad de la misma.

Los próximos 27 y 28 de junio se espera que la Escuela de Florencia dé a conocer el informe que está elaborando sobre el esquema retributivo de las redes.

La Comisión Nacional de Mercados y Competencia ha abierto ya dos consultas públicas para avanzar en la revisión de la retribución de las mismas, que ahora mismo se considera insuficiente por la subida del IPC y los tipos de interés en los últimos años.

Antin crece con la compra de una planta solar en Mallorca

Su participada Blue Elephant alcanza los 262 MW en España

R. Esteller MADRID.

Antin sigue creciendo en España a través de sus diversos vehículos de inversión en renovables. Blue Elephant Energy ha adquirido un parque fotovoltaico con una capacidad nominal de 11,7 MWp al promotor de proyectos alemán F&S solar concept y lleva así su cartera en la península ibérica hasta los 262 MW.

La planta será construida por Goldbeck Solar, proveedor líder de construcción llave en mano. El parque, situado cerca del municipio de Binissalem, en Mallorca, está en construcción desde mediados de diciembre y está previsto que la planta entre en

11,7
MW

Es el tamaño de la planta que acaba de adquirir la alemana Blue Elephant

funcionamiento en el tercer trimestre de 2024.

Una vez terminada, se espera que genere unos 18.000 MWh de electricidad al año, suministrando energía verde a más de 7.200 hogares de la región. Esto ahorrará unas 6.000 toneladas de CO2 al año en el futuro y hará avanzar aún más la transición energética en Mallorca.

Blue Elephant Energy alcanzó también recientemente un acuerdo con la compañía DAL para financiar 100 MWp de dos instalaciones solares en España. Los dos parques fotovoltaicos serán construidos en el municipio de Olmedilla, en Castilla-La Mancha.

Repsol alcanza los 8 millones de usuarios en Waylet

Ha reforzado la oferta con acuerdos con Amazon y Temu

Rubén Esteller MADRID.

Repsol ha alcanzado los ocho millones de usuarios de su plataforma de pago Waylet. La compañía avanza así en su objetivo de llegar a los 10 millones que ha plasmado

en su plan estratégico. Para lograrlo, la compañía ha seguido reforzando la oferta a los clientes con la incorporación del gigante del comercio online chino Temu para ofrecer descuentos de entre el 3% y el 10% en las compras que lleven a cabo en artículos de hogar, electrónica y ropa. El porcentaje de descuento se eleva en función del número de productos que se tenga contratado con la petrolera. El simple sería un 3% pero con suministro de

luz y gas se eleva hasta el máximo del 10%.

Asimismo, tras completar con éxito una prueba piloto, Repsol y Amazon han lanzado también un nuevo servicio para que los clientes realicen sus devoluciones en las estaciones de servicio que la compañía tiene en España.

A día de hoy, Repsol cuenta ya con más de 700 estaciones que ofrecen la posibilidad de realizar sus devoluciones de Amazon, y en los

próximos meses se irán ampliando a lo largo de la red de Repsol.

Este servicio de devoluciones de Amazon, que utiliza la infraestructura de las estaciones de servicio, es pionero en Europa y se añade a la recogida de paquetes en los Amazon Lockers que Repsol ya tiene instalados en la mayoría de las localidades. Con este nuevo servicio, ambas compañías hacen que la experiencia de compra sea más cómoda para los clientes, aprovechan-

do el fácil acceso y el amplio horario de las estaciones de servicio de Repsol.

El nuevo servicio de devoluciones ofrece un gran valor para los clientes de Amazon, haciendo cómoda y fácil la devolución de sus compras sin necesidad de añadir cajas ni imprimir etiquetas.

La petrolera busca también con este crecimiento reforzar su oferta de electricidad y gas a los clientes que ya usan su combustible.

elEconomista.es

IV Gran Jornada Inmobiliaria

Un año de oportunidades para el sector

 **5** Miércoles de junio  De 9:30 a 14:00 hrs.

Con la intervención de:



D. David Martínez Montero,
CEO de AEDAS Homes



D. Francisco Pérez,
CEO de Culmia



D. José Carlos Saz,
CEO de Hábitat Inmobiliaria



D. Jorge Pérez de Leza,
CEO de Metrovacesa



D. Borja García-Egotxeaga,
CEO de Neinor Homes



D. Iñigo Torroba,
CEO de Civislend



D. Jacobo Díaz de Bustamante,
director de inversiones de Izilend



D. Juan Galobart Juste,
Real Estate Investment lending director en Onate



D. Ignacio Morales,
managing partner & founder Terrano Capital



D. Antonio Mañas,
CEO de Wecity



D. Antonio Lodeiro,
CEO de Activum Real Estate Consulting



D. Antonio Carroza,
presidente de Alquiler Seguro



D. Javier Rodríguez Heredia,
socio director de Azora



D. Javier Galán,
socio de Real Estate en Fieldfisher



D. Jorge Pereda,
director residencial en Grupo Lar



D. Eduard Mendiluce,
CEO de Aliseda



D. Óscar Ochoa,
director de promociones de obra nueva en GILMAR



D. Isabel Peregrí Modet,
chief of legal, land & investment en Grupo Inmoglaciár



D. Francisco Pumar,
director general de Grupo Insur



D. Juan Carlos Bandrés,
director general de Grupo Lobe



D. Pedro Rodríguez,
director de negocio de LandCo



D. Ernesto Ferrer Bonsoms,
director de negocio de Real Estate de Solvia



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



#GranJornadaInmobiliariaE

Con la colaboración de: PowerAV

Empresas & Finanzas

El éxito en la subasta de hidrógeno de España augura una guerra de ayudas

Países como Alemania suplen su falta de competitividad con subsidios estatales

Pepe García MADRID.

España no podrá competir con los países nórdicos en Eurovisión, pero en lo que se refiere a energías renovables la península ibérica rivaliza por ser el gran polo verde de la Unión Europea. Prueba de ello es la subasta del Banco Europeo del hidrógeno (EHB, por sus siglas en inglés) del pasado abril. Cinco de los siete proyectos ganadores se ubicaban en España y Portugal; además de uno en Noruega y otro en Finlandia. Este dominio puede suponer el inicio de una guerra de subsidios de los países con proyectos de moléculas verdes competitivos y los estados europeos que deberán suplir su falta de rentabilidad a golpe de talonario, según se desprende de un informe publicado por el observatorio económico Bruegel.

El desembolso de las ayudas de la UE se basa en criterios de competitividad de precios y producción, y en la primera tanda de subastas del EHB los ganadores han sido aquellos países donde la electricidad renovable es más barata (los nórdicos y España y Portugal). Según los cálculos del *think-tank* con base en Bruselas, el coste del hidrógeno en países como Alemania es el doble que en España: de 5,8 euros por cada kilogramo de hidrógeno (euros/kg) en España a 11,62 euros/kg en Alemania. Una diferencia que se repite con otros países de Centroeuropa.

No obstante, el mecanismo europeo deja espacio para que los propios Estado miembros puedan apoyar con fondos nacionales los desarrollos que apliquen a las ayudas europeas, para que sus ofertas puedan ser económicamente viables.

Alemania utilizó este mecanismo, llamado subasta como servicio, y aportó 350 millones de euros para apoyar 0,09 gigavatios (GW) de las propuestas mejor clasificadas del país. Estos proyectos no triun-

Los 350 millones de ayudas alemanas apoyarían 8 veces más capacidad en otros proyectos

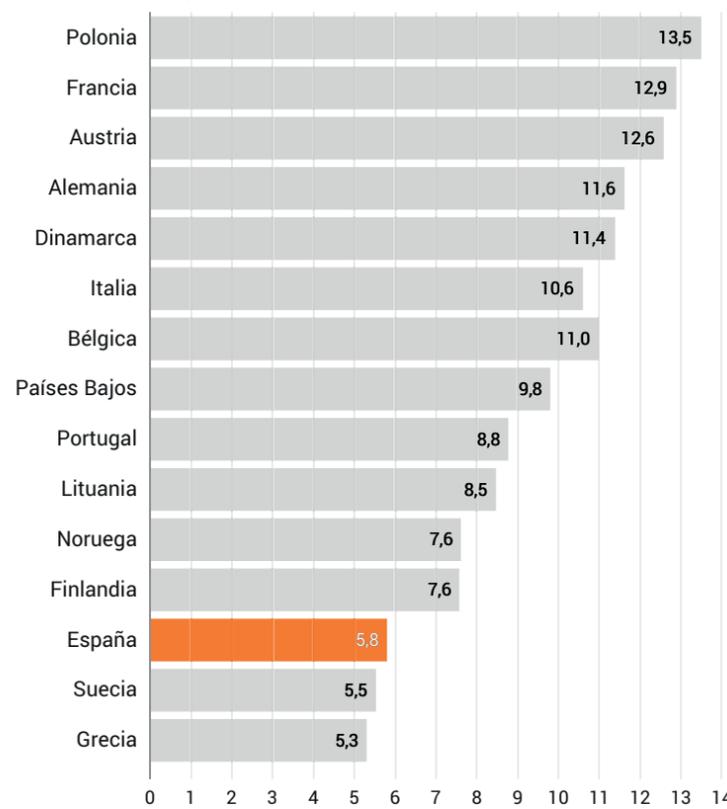
faron en la primera ronda del EHB, pero que cumplían los criterios de admisibilidad de Berlín. Bruegel calcula que si esos mismos 350 millones hubieran sido distribuidos para el proyecto europeo más eficiente de la subasta hubiera financiado ocho veces más capacidad: 0,7 GW, en lugar de 0,09 GW.

Cartera frente a capacidad

Esta competitividad, derivada del tirón renovable, hace saltar las alertas del observatorio, que entiende que surgirán dificultades para conciliar la eficiencia económica europea con el interés político nacional.

Líder en la subasta de hidrógeno

Coste medio de los proyectos de hidrógeno derivados de las pujas en el Banco Europeo del hidrógeno (€/kg)



Fuente: elaboración propia.

elEconomista.es

“Puede surgir tensión entre regiones con competitividad natural en sectores intensivos en renovables y países fiscalmente poderosos con competitividad en sectores intensivos en combustibles fósiles”, ad-

vierte, y pide encontrar un equilibrio entre la explotación de las zonas con “abundancia” de renovables y aquellas zonas donde se aglomera la industria y con mayores necesidades de hidrógeno.

Todo ello en un momento en el que el mercado de la molécula verde se encuentra en plena eclosión, pero que tendrá que multiplicar su crecimiento para lograr los ambiciosos objetivos europeos. La Estrategia del Hidrógeno de la UE de 2020 apuntó a un objetivo de producción de 10 millones de toneladas de cara al 2030; y los diferentes acuerdos de las instituciones europeas hacen calcular a Bruegel que la demanda rondará los cuatro millones de toneladas hacia 2030.

Los 780 millones de euros de la primera subasta del EHB, sumados a otros 2.200 millones de euros de una segunda ronda que se cerrará a finales de año, se deberá de traducir en una producción anual de 0,7 millones de toneladas, estima el observatorio, lo que supone menos del 20% de la demanda objetivo hacia finales de la década.

Los 3.000 millones que movilizará el EHB este año cubrirán menos del 20% de la demanda

Sin embargo, las grandes empresas han mostrado durante la primera ronda de subvenciones estar dispuestas a pagar por el hidrógeno verde. La puja del Banco Europeo fijó un precio máximo de subvención de 4,50 euros/kg, pero las ofertas ganadoras fueron un 10% inferiores a ese precio -el equivalente a 0,40 euros/kg inferiores, de media-. Esto, sugiere el *think-tank*, significa que el 90% restante está siendo cubierto por el consumidor final, que está dispuesto a pagar una prima sustancial por el hidrógeno renovable frente al gris -más barato de producir-.

El consumo de gas en la UE cae a mínimos históricos

Los países europeos han quemado casi 1.000 TWh menos de gas natural que en 2008

Pepe García MADRID.

Europa se desinfla. El gas es uno de los principales motores energéticos europeos, pero su consumo vive las horas más bajas desde que hay registros. Según los datos publicados por Eurostat esta semana, en 2023 la Unión Europea consumió 12,7 millones de terajulios (TJ) de gas frente a los 16,5 millones de TJ en 2008, lo que equivale a un uso de más de 4.500 teravatios/hora (TWh) hace 16 años frente a cerca de 3.500 TWh durante el ejercicio anterior.

España ha sido uno de los países que más ha contribuido a este descenso, aunque la bajada es generalizada en los grandes países europeos. Si durante 2008 España consumía 449,5 TWh de combustibles gaseosos, la proporción cayó a 326 TWh el año pasado. La cifra sigue siendo superior a los 134,3 TWh producidos por las renovables durante un ejercicio históricamente alto como fue el pasado, según los datos de Red Eléctrica.

El panorama no parece ser más halagüeño en la UE en lo que llevamos de año. Entre enero y abril de este año la energía producida por gas ha caído en un 2,83%, lo que equivale a un recorte de 42 TWh en el primer cuatrimestre frente a los 1.497 TWh del mismo periodo en 2023. En ese mismo periodo, Es-

230.000
PANELES SOLARES AL DÍA

Según detalla Ember, la capacidad solar se ha duplicado desde hace cuatro años. Si la eólica ha crecido un 31% desde 2019, el despliegue de paneles fotovoltaicos en el club comunitario ha crecido un 113%: de 120 GW a 257 GW. Esto equivale a instalar 230.000 paneles al día durante esos cuatro años. España ha sido uno de los países con más impacto de la energía solar. Mayo se convirtió en el primer mes en el que esta energía lideró la generación.

paña ha recortado en un 4,5% la quema de gas natural a 110,3 TWh, aunque el país que más recortó su consumo fue Alemania en un 5,6% a 358,7 TWh.

Esta misma semana durante la 50 Reunión Anual de Sedigas su presidente, Joan Batalla, afirmó que la falta de recuperación del consumo previo a la crisis energética deriva de la ralentización de la economía del continente. A ello se suma una mayor eficiencia energética de la industria.

Al mismo tiempo, el despliegue de renovables ha crecido de manera exponencial. Un informe del observatorio Ember publicado hoy calcula que la capacidad eólica y solar de la UE ha aumentado en un 65% desde 2019 (sumando 188 GW). Este desarrollo en masa de ener-

gías alternativas ha traído una serie de consecuencias a los sectores más ligados a los combustibles fósiles. Según Ember, desde 2019 el consumo de gas se ha reducido en 71 bcm (71.000 millones de metros cúbicos) hasta los 337 bcm y las importaciones de gas en 90 bcm, a 315 bcm.

Por su parte, la patronal del gas estima que estos combustibles seguirán teniendo un papel “protagonista” en la industria, a corto plazo por la dependencia de los procesos industriales termointensivos y a medio plazo por la llegada de los gases renovables, como el biometano y el hidrógeno verde. Las previsiones de Sedigas publicadas en febrero sostienen que estos gases serán un factor clave de atracción a nueva industria que busca energía sostenible a precio competitivo.

elEconomista.es

IV Gran Jornada Inmobiliaria

Un año de oportunidades para el sector

 **6** Jueves
de junio

 **De 9:30 a 14:00 hrs.**

Con la intervención de:



D. Pere Viñolas,
CEO de Colonial



D. Miguel Pereda,
presidente de Grupo Lar



D. Ismael Clemente,
CEO de Merlin Properties



D. Sergio Gálvez,
CEO de AQ Acentor



D. Alberto Morán,
director general ASG Homes



D. Rafael González-Cobos,
presidente de Grupo Inmobiliario Ferrocarril



D. Raúl Guerrero Juanes,
consejero delegado de Grupo Gestilar



D. Fco Javier Martín Ramiro,
director general de Vivienda y Suelo



D. Ignacio Moreno,
CEO Aurquia



D. Borja Carabante,
delegado del Área de Gobierno de Urbanismo, Medio Ambiente y Movilidad del Ayto. de Madrid



D. Miguel Hernández,
director de estrategia de Crea Madrid Nuevo Norte



D. Raúl Baz Terrón,
gerente de la Junta de Compensación Los Ahijones



D. Luis Cesteros de la Peña,
gerente de Los Berrocales



D. Marcos Sánchez Foncueva,
gerente de Los Cerros



D. Luis Roca de Togores,
presidente de Valdecarros



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



#GranJornadaInmobiliariaeE

Con la colaboración de: 

Empresas & Finanzas



Centro comercial H2O, en Rivas (Madrid). EE

La inversión en centros comerciales logra cifras récord y supera ya las de 2023

Supera los 800 millones de euros hasta mayo y apunta a 1.500 millones en el total del ejercicio

Alba Brualla MADRID.

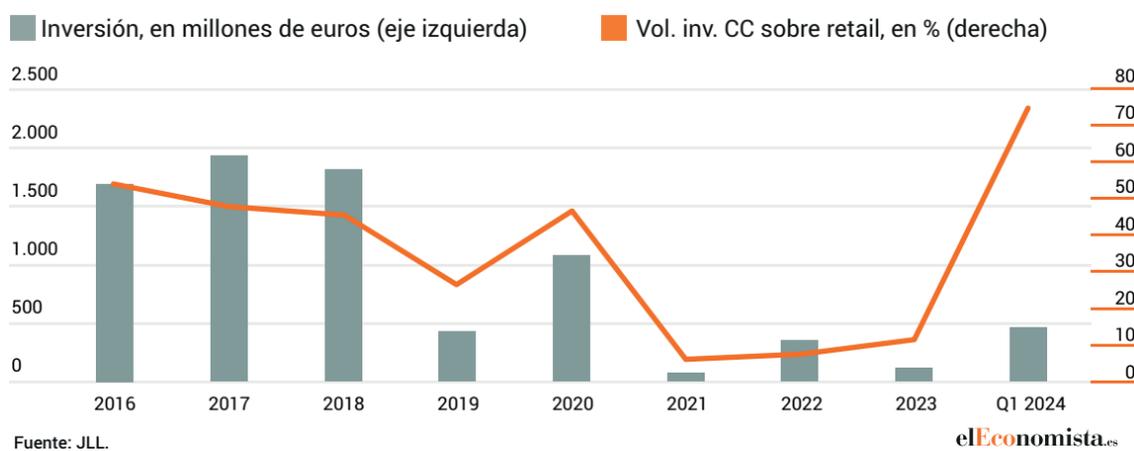
El sector de los centros comerciales ha vuelto de lleno al foco de los grandes inversores alcanzando cifras récord en los cinco primeros meses del año con operaciones por volumen de más de 800 millones de euros. Este monto supera con creces la inversión total transaccionada en los tres últimos años y los expertos auguran que los centros moverán a lo largo de este ejercicio alrededor de 1.400-1.500 millones de euros, lo que supone un máximo desde 2018 y regresar a la senda de la normalidad, cuando los centros comerciales no eran el *patito feo* del sector inmobiliario.

Desde 2019 estos activos se volvieron prácticamente invisibles para el capital influenciado por la crisis de cierres que se vivió en Estados Unidos y la caída de las ventas en Reino Unido, a lo que se sumó la llegada del Covid y el crecimiento acelerado del comercio *online*.

“Los inversores llegaron a pensar que el *online* iba a matar al centro comercial y se ha demostrado que eso no es así. De hecho, son muchos los operadores nativos digitales que están abriendo tiendas físicas”, explica Augusto Lobo, Director de Capital Markets Retail de JLL.

Los expertos “llevamos años predicando en el desierto las bondades de estos activos en España y poco a poco los inversores empiezan a entender y comprar nues-

Volumen de inversión en centros comerciales



Fuente: JLL.

elEconomista.es

El incremento de su rentabilidad los convierte en un activo atractivo con los tipos actuales

tros argumentos”, destaca Salvador González, director nacional de Inversión Retail en Savills.

Lobo apunta que “llevamos desde 2018 con una continua bajada de valor de los activos y eso se traduce a que, hoy en día, si compras un centro comercial te posicionas en una actividad que ha demostrado que es sólida y además logras un nivel de rentabilidad que a día de hoy es incomparable con otros

activos. Existe un desajuste total en el nivel de riesgo y la rentabilidad que pueden dar estos activos”.

Así, González coincide en que esta es “una de las razones que han activado la inversión”. “Cuando las rentabilidades han llegado a niveles de doble dígito en un contexto de tipos al alza muchos inversores han visto que para alcanzar su retorno objetivo solo podrían lograrlo con centros comerciales”, concreta el experto de Savills.

“Las rentabilidades han crecido entre 200 y 300 puntos básicos en los últimos años y esta es una de las razones por las que ahora hay más operaciones en el mercado secundario”, apunta González, que destaca que “ha habido correcciones importantes en la rentabilidad, donde antes hablábamos de 7%

ahora hablamos de 9,5%-10%”.

En el caso de los activos *prime*, la *yield* media en 2018 se situaba en el 4,25%, según los datos de JLL, mientras que ahora asciende al 6,25%. Esto ha disparado las inversiones con grandes operaciones como la venta del centro comercial La Salera, en Castellón, por 170 millones de euros o la compra por parte del fondo sudafricano Lighthouse, que se ha hecho con el centro H2O ubicado de Rivas-Vaciamadrid por 121 millones de euros. Si bien, la gran operación en lo que llevamos de año ha sido la compra del centro madrileño Islazul por parte de Henderson Park y Eurofund que han pagado alrededor de 240 millones de euros a Nuveen por este activo.

El perfil de los inversores que

están ahora comprando estos activos es “en su gran mayoría institucionales de perfil oportunista y *value Add*”, explica González, que asegura que el atractivo de los centros es tal que también “están entrando los privados”.

En este sentido, Lobo apunta que mientras que “entre los años 2016 y 2018 el privado apenas representó un 2% de la inversión, entre 2022 y 2024 acaparan ya el 20% del capital desembolsado”.

Sin ir más lejos, la pasada semana se hizo pública la compra por parte del empresario valenciano Felipe Peraire, exdueño de Baldoer, de tres centros comerciales de ASG por unos 140 millones de euros. Se trata de Som Multiespai (Barcelona), Zubiarte (Bilbao) y Ruta de la Plata (Cáceres).

Ventana de oportunidad

Lobo alerta de que esta ventana de oportunidad no se va a extender mucho en el tiempo. “Muchos inversores ven que es una ventana algo limitada que podría durar unos seis o siete meses”, advierte el experto, que asegura que de hecho ya han detectado pequeños movimientos de compresión de yields en operaciones puntuales.

“Ahora mismo vemos estabilidad en las rentabilidades, pero con la tendencia actual en la que hay mucho capital entrando en este sector y con la vista puesta en una bajada de tipos, si que esperamos que para el año 2025 se note una comprensión”, concluye Lobo.

Smart Rooms lanza nueva marca global para facturar 160 millones

La gestora hotelera posiciona Yurbban como emblema en plena fase expansiva

Aleix Mercader BARCELONA.

La gestora hotelera Smart Rooms Company, con sede en Barcelona, lanza nueva marca global para impulsar su plan de crecimiento hasta 2030. El operador de alojamientos turísticos y alquiler de temporada ha escogido Yurbban, su enseña más exclusiva, como carta de presentación a nivel internacional. Así, la compañía pasará a llamarse Yurbban Hospitality Group.

El cofundador y consejero delegado de la empresa, Oriol Serra, apunta que más que un *rebranding* se trata de reunir bajo un único paraguas las distintas rúbricas con las que ahora mismo opera el grupo (Yurbban, Uma House, Uma Suites, Spotty y The Spot; esta última corresponde a su vertical de *co-living*). A la manera de gigantes como Hilton, este enfoque permite diversificar la oferta aunque vinculándola a unos mínimos de calidad identificados con la marca más genuina.

Actualmente, la compañía tiene en cartera 21 establecimientos en ocho ciudades de España, Estados Unidos, Colombia y Perú, que tota-



Oriol Serra, cofundador y consejero delegado de Smart Rooms Company. EE

lizan 1.440 habitaciones, y emplea a 350 personas. Serra remarca que el modelo de negocio es solo de gestión (*asset light*) y que no se plantean promover sus propios activos.

Crecimiento en EEUU

El grupo arrancó 2024 sumando tres nuevos hoteles en Miami (EEUU): Aqua Hotel, con 46 habitaciones; Crest Hotel & Suites, con

69 habitaciones y apartamentos; y Casa Hotel Boutique, con 32 habitaciones. Esta ampliación al otro lado del Atlántico se ejecutó tras casi dos años de su entrada con la marca Uma House by Yurbban en la capital de Florida. Allí también han abierto recientemente una oficina para apuntalar su expansión local y, como avanza Serra, próximamente añadirán su quinto activo.

A nivel nacional, la privada también empezó el año con incorporaciones. Así, se hizo con un establecimiento *boutique* de 18 estancias en San Sebastián, que gestiona bajo su marca Uma Suites de apartamentos turísticos. En España tiene activos en Barcelona, Madrid, Sevilla y la urbe vasca. Su presencia en la capital catalana es la más destacada.

En el mercado hispanoamericano se concentra la actividad de alquiler de temporada dirigida a un público juvenil y estudiantil. Fue en 2020 cuando iniciaron esta división con la inauguración en el centro de Bogotá de una torre de 28 plantas. Este negocio cuenta con cuatro edificios enteros en Colombia y Perú.

Previsiones para 2030

En 2023, el operador facturó 26,5 millones de euros, un 16% más en términos interanuales. Este 2024 prevé aumentar los ingresos hasta 38 millones y superar las 2.000 habitaciones. En 2030, se aspira a unas ventas de 160 millones y a contar con 6.000 habitaciones.

Para alfombrar estas expectativas de crecimiento se ha buscado

Prevé elevar sus ventas hasta 38 millones y superar 2.000 habitaciones este año

talento externo. Entre estos fichajes destacan los de Álvaro Donadeu como director financiero (ex de Meliá International) y Ferran Hernández, director de People & Culture, que ha trabajado durante 13 años en el Mandarin Oriental.

Los socios de Smart Rooms son el propio Serra y la patrimonial Sogamán, controlada por la familia Sogorb.

Cuideo se asocia con firmas locales para penetrar en las ciudades medias

La 'startup' de asistencia domiciliar empieza a prestar servicios a aseguradoras

Aleix Mercader BARCELONA.

Cuideo sale a la conquista de las ciudades medias. La startup de asistencia domiciliar ha iniciado la búsqueda de alianzas con firmas locales para ganar terreno más allá de Barcelona y Madrid.

En conversación con *eEconomista.es*, el consejero delegado y cofundador de Cuideo, Adrià Buzón, explica el enfoque de la compañía: "En las grandes ciudades hemos penetrado muy bien, pero en otras como Valladolid, Vigo o Terrassa donde los hábitos de compra son diferentes vemos la oportunidad de acercarnos mejor a los clientes".

"Actualmente, España tiene unas 2.200 empresas como la nuestra. Es un mercado fragmentado con pymes de ámbito local y un enfoque *off-line*. Nos hemos dado cuenta de que existe un *win-win*: podemos aportar nuestra tecnología y modelo ope-

rativo a estas empresas para que lo *grem escalar*", argumenta.

Para lograrlo, Cuideo ha emprendido una expansión a través de delegados comerciales. Se trata de un acercamiento similar al que en su momento desplegaron las principales aseguradoras cuando se aliaron con corredurías independientes y les cedieron su marca, mucho más conocida y por tanto con mayor poder de atracción. Por el momento, la startup ya ha firmado dos acuerdos de colaboración, uno en L'Hospitalet de Llobregat y otro en Alcalá de Henares, y prevé cerrar el año con entre cuatro y cinco acuerdos adicionales.

Negocio con aseguradoras

Cuideo también se halla inmersa en una pivotación de negocio hacia la prestación de servicios asistenciales para empresas (B2B). La adquisición de Dpen-D a principios



Adrià Buzón, consejero delegado de Cuideo. EE

de 2024 forma parte de esta estrategia. El grupo ofrece ahora sus servicios de atención a personas mayores a las aseguradoras para que los incluyan en sus pólizas. "En un plazo de entre tres y cinco años preveemos que el B2B y el B2C estén al mismo nivel", detalla Buzón. Actualmente, la empresa atiende a más de 500.000 asegurados.

Por otro lado, Buzón avanza que la startup está organizando un frente común entre empresas de teleasistencia y cuidado a la tercera edad para canalizar mejor las ayudas a la dependencia.

Entrada de GCO

En 2023, Cuideo atendió a más 45.000 familias repartidas por todo el territorio nacional gracias a un equipo de unos 150 trabajadores. La firma facturó en el último ejercicio unos 15 millones de euros.

Recientemente, el Grupo Catalana Occidente (GCO) entró en el capital de la compañía y en su consejo de administración a través de su vehículo de capital riesgo GCO Ventures.

En paralelo, se informó que Atresmedia, el grupo dueño de la cadena de televisión Antena 3, permanecerá en el capital de la startup aunque abandonará el órgano de gobierno.

Empresas & Finanzas

Deutsche apunta al sector público y al seguro para sumar clientes corporativos

Se posiciona para apoyar a clientes con proyectos de energías e infraestructuras

E. Contreras MADRID.

Deutsche Bank atisba diferentes vectores de crecimiento en España para su banca corporativa. De un lado, la unidad se ha posicionado para ayudar a empresas con las oportunidades que brindará la transición energética y las infraestructuras, y de otro quiere captar clientes aprovechando dichos proyectos y atraer otros también del sector público y asegurador. “Durante años intentamos optimizar el uso de nuestros recursos, buscando hacer más negocio con menos clientes, y el año pasado el grupo lanzó el *Plan Delta*, una iniciativa para crecer a nivel global en clientes con los que no trabajamos”, explica Javier Espurz, responsable de la unidad en España desde 2019. “Identificamos un grupo de 30 grandes empresas españolas con las que estamos haciendo un enfoque especial y, a fecha de marzo, prácticamente con la mitad de ellas estamos ya trabajando de una manera u otra”, desliza.

La banca corporativa está en el origen de Deutsche Bank porque arrancó para ayudar a las compañías alemanas en su aventura internacional y es columna vertebral de un grupo que en mayo celebró los 135 años de su entrada en España con su constitución en 1889 como Banco Hispano-Alemán. Su foco son los grandes clientes corporativos, con facturaciones a partir de 1.000 millones de euros en su mayoría, aunque no solo. “Puede haber un cliente que facture 500 millones que tenga fábricas en África al que podamos aportar valor y otro con 1.000 millones con un negocio muy doméstico, al que podamos aportarles menos”, indica.

Más de 700 grandes clientes

Trabaja con unos 100 grandes grupos domésticos y 620 grupos multinacionales extranjeros que operan en España. Les brinda un servicio integral en temas de operativa de cobros y pagos, gestión de circulante, financiación bancaria y de proyectos, soluciones de tipo de cambio y tipo de interés, gestión de riesgos y servicios de fideicomiso, agencia, depósito o custodia, entre otros, en España y en los países donde trabajen. Y es que uno de los puntos fuertes y diferenciales de la unidad es que pone al servicio del cliente la plataforma global de Deutsche, que opera en 37 países en diferentes continentes, con la posibilidad de apalancarse también y colaborar en su banca de inversión para cubrir otras necesidades.

La ofensiva para captar clientes llega con el grupo en beneficios récord y tras encadenar 13 trimestres seguidos de resultados positivos. Y ha pues-



Javier Espurz, responsable de Corporate Bank de Deutsche Bank España. ALBERTO MARTÍN

La banca corporativa trabaja con más de 700 grandes clientes nacionales y multinacionales

to foco, explica Espurz, en la búsqueda de potenciales clientes con proyectos ligados a transición energética e infraestructuras, en “todo lo que es el Kingdom” y, dentro del ámbito financiero, busca ensanchar una base donde ya trabajan con los grandes bancos hacia las aseguradoras para “darles también servicio a nivel glo-

bal” en prestaciones como la inversión de su liquidez o financiación.

“Nos estamos enfocando en aquellas áreas donde creemos que puede haber crecimiento y el banco puede aportar valor, como todo lo ligado a infraestructuras, ingenierías o energía o toda la cadena de este tipo de sectores”, detalla. “España tiene luz, tiene sol, viento, agua y hay además mucho terreno relativamente barato. En Europa no hay ningún país en el que se den todas estas circunstancias. No se va a dismantlar una planta de coches en Alemania para traerla a España, pero la energía que esa planta va a requerir a futuro, que ha de ser de energía verde, pues igual sí se puede generar aquí. Estamos vien-

Crecer a “doble dígito” en los próximos años

La unidad de Corporate Bank que lidera Javier Espurz construye cerca del 20% de los ingresos del banco en España. La integra un equipo con un centenar de profesionales, repartidos entre Madrid y Barcelona, y el pasado año aumentó un 15% sus ingresos frente a 2022 y un 52% el IBIT. “El objetivo de la división es seguir creciendo a doble dígito los próximos dos años, y eso implica no solo crecer a nivel de ingresos, sino que también crezca el balance con un foco grande en la rentabilidad”, desvela Espurz.

do España como un polo de inversión muy fuerte, creemos que nuestros *players* van a jugar un papel muy importante en todo el mundo, y ahí se trata de identificar oportunidades, de ver con qué grandes empresas españolas podemos colaborar en qué mercados”, explica.

Proyectos estratégicos

Se estima que el 75% de las infraestructuras que serán necesarias en 2050 están por acometer y en España hay líderes tanto en el sector energético, como Iberdrola, Naturgy, Repsol, Endesa o Siemens Gamesa; como en el mundo de la construcción e infraestructuras, como Acciona, Ferrovial, FCC, Sacyr o Técnicas Reunidas, por poner algunos ejemplos, que podrían jugar un rol internacional esencial con esas oportunidades.

En el sector público, Deutsche ya trabaja con diferentes ministerios, empresas, entes y gobiernos regionales. Sin embargo, ve oportunidades para acompañar también en proyectos de inversión estratégica o ligados a esa transición energética, con los NextGen, los programas de CESCE, en materia de defensa e, incluso, en acompañar a más gobiernos regionales e, incluso, a ayuntamientos. “Hay oportunidades también con muchas de nuestras grandes empresas de hacer negocios, por ejemplo, monetizando o financiando contratos del sector público que tengan que ver con el tema de la sostenibilidad, cambios en los sistemas de agua o luz y cualquier tipo de inversión estratégica que necesite hacer un ayuntamiento o comunidad autónoma para tener servicios más eficientes”, apunta.

BBVA permite abrir cuentas en España con la Cl@ve Pin

elEconomista.es MADRID.

BBVA evoluciona los procesos de alta y se convierte en el primer banco en España que permite abrir una cuenta utilizando la Cl@ve Pin de la Administración Pública. Esta opción reduce los tiempos de alta a más de la mitad, al no tener que rellenar manualmente la información, y aumenta la seguridad y veracidad de los datos por recogerlos directamente de la Agencia Tributaria.

El proyecto, desarrollado junto a TaxDown (colaborador social de la Agencia Tributaria), permite abrir cuentas *online* en BBVA desde este mes de junio. Con la Cl@ve Pin, los clientes podrán recuperar los datos de la Agencia Tributaria sin tener que rellenar prácticamente ninguna casilla, sino simplemente confirmar esta información. Se trata de un proceso ágil, sencillo y seguro, informó el banco.

Para abrir cuenta el cliente accede a la web o la *app* del banco y elige si quiere introducir los datos de manera manual o con la Cl@ve Pin. Una vez introducido el DNI, recibirá una contraseña que le permitirá firmar el contrato de apertura de cuenta.

Caixabank se une a la línea del ICO para hipotecas de primera vivienda

elE.es MADRID.

CaixaBank se ha adherido a la línea de avales del Instituto de Crédito Oficial (ICO) impulsada por el Gobierno para facilitar la compra de la primera vivienda a los menores de 35 años y familias con menores a cargo.

CaixaBank sigue así los pasos de Santander y BBVA, que también se han sumado a esta línea de avales, que el Ejecutivo ha dotado con 2.500 millones de euros.

El aval podrá cubrir hasta el 20% del importe del préstamo o llegar al 25% si la vivienda dispone de una calificación energética D o superior, informó *Efe*. El objetivo del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana es que accedan a una hipoteca aquellas personas con solvencia financiera, pero sin ahorros suficientes que les permita tener el préstamo sin el aval.

La medida se dirige a menores de 35 años y a familias con menores a cargo cuyos ingresos no superen los 37.800 euros brutos al año (4,5 veces el *Iprem*).

Bial traerá a España su innovación contra el parkinson a partir de 2025

La farmacéutica llega a acuerdos con Esteve y Uriach para venderles terapias

Javier Ruiz-Tagle MADRID.

La farmacéutica portuguesa Bial traerá su último medicamento contra el Parkinson a España a partir de 2025. La firma consiguió convencer al Ministerio de Sanidad en la última reunión de la Comisión encargada de dar entrada a nuevas terapias, pero se demorará varios meses porque, según reconocen, han tenido problemas con uno de sus proveedores de materias primas.

El medicamento se engloba dentro de lo que se conoce en el argot farmacéutico como innovación incremental. Esto quiere decir que el principio activo utilizado no es nuevo pero sí la formulación del mismo. En este caso, lo que pone Bial en el mercado es una pastilla plana que se coloca bajo la lengua y que mejora la llegada del medicamento al organismo.

Según ha podido saber este medio, el precio que le ha otorgado el ministerio es el mismo que el que ya existía en el mercado pero que no contaba con la mejora de Bial, alrededor de los 11 euros. Estas decisiones son motivo de negociaciones entre el Gobierno y la patronal

Farmaindustria desde hace tiempo, ya que España es un país donde se realiza mucha innovación incremental y las compañías se consideran maltratadas en las negociaciones de precio con el Ministerio de Sanidad.

Más allá de la llegada de este medicamento a España, Bial continúa

El medicamento tendrá un precio que rondará los 11 euros por presentación

su expansión por el país, al que considera la filial más importante de la firma lusa. No en vano, de los 340 millones de euros facturados por la farmacéutica en 2023, 85 vinieron del negocio aquí. Parte de esos ingresos provienen de varios acuerdos que la empresa ha llegado con algunas de las farmacéuticas españolas más conocidas. “Actualmente tenemos acuerdos de licencia con



António Portela, CEO de Bial, y Ana Álvarez, directora general en España. EE

dos empresas farmacéuticas españolas: Noucor (antes Uriach), al que le comercializamos Rinialer en Portugal, España y mercados emergentes; y con Esteve, al que le vendemos Somnial”, explica la compañía portuguesa a este periódico.

Además de estos contratos, también tienen acuerdos para la fabricación de productos propios. “Kern, Farmasierra Manufacturing y Fine Foods & Pharmaceuticals producen algunos productos para Bial comercializados en los mercados emergentes”, añaden.

Las áreas terapéuticas de más relevancia para Bial España, que cuenta con una plantilla de más de 135 profesionales, son neurología, respiratorio, cardiovascular y déficit de hierro. “Más de un millón de pa-

Farmasierra o Kern son algunos de los fabricantes españoles con los que trabaja la lusa

cientes son tratados con fármacos nuestros, especialmente en patologías como la epilepsia, la enfermedad de Parkinson, el asma, el EPOC (Enfermedad Pulmonar Obstruc-tiva Crónica), anemia ferropénica e hipertensión arterial”, dicen.

La compañía cumple ahora 25 años en España, pero la matriz lusa está de aniversario; comenzó sus actividades en el año 1924.

Kutxabank fomenta el ahorro joven con una rentabilidad del 20% a tres meses

Incorpora una funcionalidad a su ‘app’ para acumular saldo en la cuenta ‘Taktik’

Maite Martínez BILBAO.

Kutxabank ha incorporado a su aplicación informática para dispositivos móviles y tabletas una nueva funcionalidad con el objetivo de favorecer el ahorro personal de forma sencilla y automatizada. La nueva herramienta se denomina ‘Taktik’ y ofrece la posibilidad de configurar diferentes estrategias de ahorro según las prioridades de cada usuario.

Una de estas tácticas es poder ahorrar en la cuenta ‘Taktik’ las vueltas de las compras realizadas con tarjetas de pago, casi de forma imperceptible. Esta nueva funcionalidad tiene la capacidad de redondear automáticamente los importes a 1, 5 o 10 euros, y de depositar la cantidad restante en la propia cuenta.

La segunda opción que propone esta iniciativa es programar el aho-



Sede de Kutxabank en Bilbao. EE

rrro a través de traspasos automáticos desde otras cuentas de Kutxabank, de forma que se incentiva el comportamiento ahorrador de los clientes. En todos los casos, ‘Taktik’ es gratuita, no tiene comisión de

mantenimiento, ofrece una rentabilidad del 20% del Euribor a tres meses y los saldos depositados están disponibles en todo momento, sin penalización. La nueva cuenta se puede activar a través de la banca

móvil de Kutxabank. Especialmente diseñado para los clientes jóvenes de Kutxabank, ‘Taktik’ se puede modificar o anular cuando lo decida el usuario y el ahorro se controla desde el panel de resumen.

Este producto se suma a los últimos lanzamientos de Kutxabank como la campaña de depósitos con retribución en especie, iniciada el pasado diciembre. En ese momento, la entidad quiso completar la gama de los productos de ahorro a plazo fijo que ofrece al cliente, como el ‘Depósito Vinculación’, que ha elevado hasta el 3% la remuneración para usuarios con mayor nivel de vinculación.

Financiación sostenible

Otra de las iniciativas pioneras del banco que preside Antón Arriola ha sido la puesta en marcha de Kutxabank Eragin, un área de sostenibilidad para concentrar toda la actividad de la entidad e impulsar proyectos. El objetivo es alcanzar 10.000 millones en financiación sostenible en 2027.

En materia de desarrollo social, se impulsarán microcréditos a personas vulnerables, la justicia salarial para jóvenes o la igualdad de oportunidades.

Kutxabank destinó más de 2.100 millones a financiar este tipo de proyectos en 2023 y en el primer trimestre del año ha crecido la financiación sostenible un 57,4% hasta los 930 millones. Las hipotecas ‘verdes’ han supuesto el 27% de la nueva producción.

Empresas & Finanzas

La Fiscalía pide juzgar a BBVA por el 'Caso Villarejo' en plena opa a Sabadell

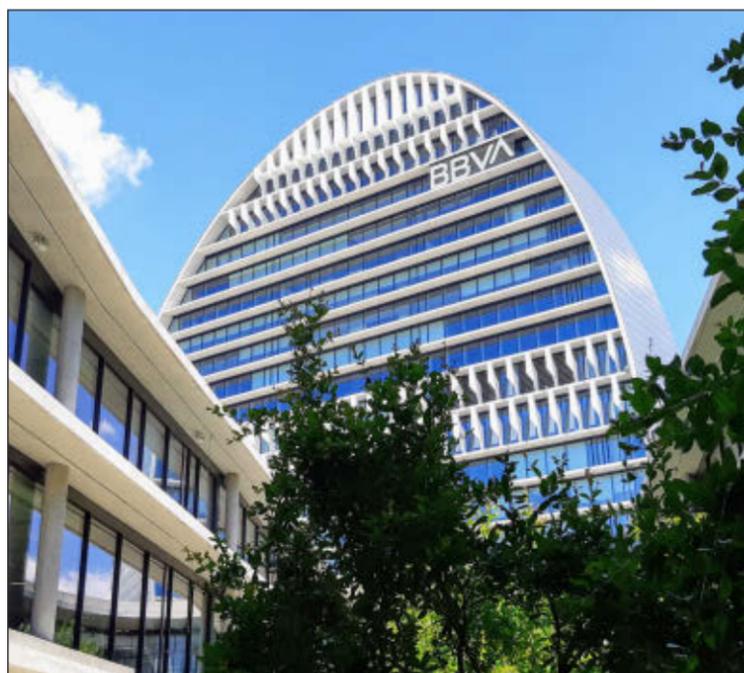
Solicita abrir juicio oral contra la entidad por cohecho y revelación de secretos

elEconomista.es MADRID.

La Fiscalía Anticorrupción ha pedido al juez de la Audiencia Nacional Manuel García Castellón que se abra juicio oral contra BBVA, su expresidente Francisco González y otras once personas por cohecho y revelación de secretos en relación con la contratación por parte del banco de empresas vinculadas al excomisario José Manuel Villarejo. Su petición llega en plena opa hostil de BBVA para hacerse con Sabadell.

Anticorrupción considera probado que BBVA, "con la expresa aquiescencia de su presidente ejecutivo, Francisco González", contrató en 2002 al excomisario de policía Julio Corrochano, lo que "permitió un enlace entre la entidad y los anteriores compañeros del citado policía", entre los que se encontraban los comisarios en activo Villarejo y Enrique García Castaño, informa *Efe*.

Se trata de la operación Trampa, pieza separada del "Caso Villarejo" que se ocupa de los supuestos servicios de espionaje a políticos, empresarios y periodistas que el banco habría encargado al excomisario desde 2004, cuando la construc-



Edificio de La Vela donde BBVA ubica sus servicios centrales en Madrid. *EE*

tora Sacyr trató, sin éxito, tomar el control de la entidad financiera.

A mediados de 2019 acordó la imputación de BBVA y de González en una causa donde ya figuraban como investigados otros exdirectivos del banco. Entre los que deben

sentarse en el banquillo, Anticorrupción incluye al ex consejero delegado del banco Ángel Cano; al exdirector de los servicios jurídicos, Eduardo Arbizu; al ex jefe del gabinete de presidencia, Joaquín Gortari; al exdirector de Riesgos,

Antonio Béjar, o al ex jefe de seguridad, Julio Corrochano.

El presidente del banco, Carlos Torres Vila, declaró como testigo el pasado mes de octubre, y aseguró que no intervino en modo alguno en la contratación, cuyos detalles conoció por la prensa.

Contrataciones irregulares

Anticorrupción afea a BBVA que su dirección implantó "la obediencia directa a sus dictados", amparando comportamientos contrarios a cual-

Anticorrupción reclama imputar a su expresidente, Francisco González, y a once exdirectivos

quier código ético, entre las que incluye "indicaciones" de González "sobre asuntos personales". También refiere que fueron irregulares los trabajos que realizó Cenyt para el banco y que su contratación no cumplía con los estándares de BBVA.

Redeia renovará en su junta a Beatriz Corredor y García Merino

elE.es MADRID.

Redeia llevará mañana, día 4 de junio, a su junta de accionistas la reelección como consejeros de su presidenta, Beatriz Corredor, y del consejero delegado, Roberto García Merino. Se propone la designación por un mandato de cuatro años, junto al nombramiento también de Guadalupe de la Mata Muñoz como consejera independiente.

Corredor encadena así un nuevo mandato al frente de Redeia, después de que fuera nombrada en febrero de 2020 presidenta de la entonces Red Eléctrica Corporación, y ratificada en la junta de ese mismo año, tras la dimisión en el cargo de Jordi Sevilla.

Licenciada en Derecho, Corredor es registradora de la propiedad desde 1993. Fue ministra de Vivienda entre 2008 y 2010 con el Gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero. En 2010 esa cartera se integró en el Ministerio de Fomento y pasó a ejercer como secretaria de Estado de Vivienda y Actuaciones Urbanas. Entre otros cargos ha sido también presidenta de la Entidad Pública Empresarial de Suelo (Sepes) y consejera de la Empresa Municipal de Vivienda y Suelo (EMVS).

elEconomista.es

Especial

Medio ambiente

Un especial para analizar y hacer entender los **retos y beneficios económicos para el cuidado del medioambiente** que supone poner los criterios de sostenibilidad en el epicentro de las estrategias sociales y de negocio.

Miércoles, 5 de junio

Gratis, en tu quiosco, adquiriendo el periódico elEconomista.es



Más información en www.eleconomista.es/especiales/



Joaquín Fernández de Piérola Presidente de Zerintia HealthTech

“Distribuiremos nuestra tecnología sanitaria en Latinoamérica en 2025”

Rocío Antolín MADRID.

Solo hace un año que Zerintia HealthTech decidió escindirse de Zerintia Technologies para entrar en el negocio de la salud. Desde ese momento, la española ha ido ampliando su cartera de clientes nacionales e internacionales que utilizan su plataforma tecnológica ‘4RemoteHealth’. Esta permite conectar tanto a sanitarios en distintos lugares como los dispositivos médicos dentro de un espacio clínico como el quirófano o la UCI. De hecho, gracias a ella se hizo en 2019 la primera cirugía asistida en remoto con 5G del mundo. Su presidente, Joaquín Fernández de Piérola, cuenta los últimos movimientos de la tecnológica.

En la actualidad, ¿con cuántos centros sanitarios trabajan?

En el primer año nos hemos enfocado en el desarrollo de la compañía en España. Unos trece clientes, principalmente hospitales, están utilizando la plataforma ‘4RemoteHealth’. Las están implementando en quirófanos, UCIs, asistencia domiciliar y ambulancias. También tenemos dos colaboraciones a nivel internacional. Una es con el Mount Sinai Hospital de Nueva York y la otra en África con la Fundación NAMA de la Clínica Universitaria de Navarra.

¿Los 13 hospitales españoles son públicos o privados?

Mitad y mitad. Estamos entrando en una amplia red de hospitales. Por ejemplo, el Hospital Universitario de Manresa y el Hospital de Granada son dos de nuestros usuarios.

Zerintia HealthTech va a abrir dos centros tecnológicos en España. ¿Dónde van a ubicarse y cuándo empezarán a funcionar?

Ahora, estamos conversando en paralelo con Castilla y León, Castilla-La Mancha y Galicia para hacerlo en el ámbito colaborativo con alguna comunidad. Si estas negociaciones llegan a buen puerto, estimamos que podrían estar funcionando en 2025.

También están expandiéndose a nivel internacional. ¿Dónde están presentes ahora y cuáles serán los próximos países en los que aterricen?

Hasta ahora nos hemos centrado en el mercado nacional, pero nuestra visión es global. Además, de conseguir nuestro primer cliente internacional, que es el centro de Nueva York mencionado, hemos cerrado el primer acuerdo de distribución



ANA MORALES

en el mercado de Arabia Saudí con el grupo El-Ajou. En paralelo, estamos finiquitando contratos, que están muy avanzados, en Emiratos Árabes, India, Italia, Portugal y Estados Unidos. También, en 2025 tenemos previstos acuerdos de distribución en Latinoamérica - Brasil, Colombia, México y algunos países de Centroamérica -, ya estamos en conversaciones preliminares.

De los mencionados, ¿dónde firmará primero?

Seguramente Emiratos Árabes e Italia. Estoy seguro de que en el segundo semestre anunciaremos tres o cuatro contratos de colaboración en estos países.

Volviendo a España, han cerrado un acuerdo con Informedica para distribuir el ‘software’ en Canarias ¿no?

Sí, es un acuerdo de distribución en exclusiva. Ahora estamos hablando con varios hospitales del sistema de salud de la comunidad y la verdad es que tenemos muchas ex-

pectativas de que fructifique pronto. En cuanto a los términos del acuerdo, ellos se queden con un margen, y por nuestra parte, puede ser interesante en números. Puede suponer entre el 4 o 5% de nuestra facturación.

¿Vais a firmar más con otros operadores para el resto del país?

Sí. De hecho, estamos en negociación con otros distribuidores y partners. Es más, en el segundo semestre del año anunciaremos acuerdos internacionales y también alguno nacional seguro.

También están con un piloto para implantar la plataforma en ambulancias. ¿Cuáles están siendo los resultados? ¿Va a ampliarse?

Montamos cuatro ambulancias con EuroGaza Emergencias para que pudieran hacer demos y demostrar los beneficios que tiene una ambulancia conectada con respecto a una que no lo está. Los resultados han sido tan exitosos. Es más, ya estamos montando las siguientes 20,

que seguramente vayan fuera de España con clientes de nuestro socio en Latinoamérica y Oriente Medio. En la actualidad, EuroGaza fabrica entorno a 2.500 vehículos anuales y estimamos que a corto plazo podremos conseguir que la plataforma esté en torno al 20% de ellas.

Por otro lado, ¿van a desarrollar más productos?

Estamos trabajando en nuevas funcionalidades para añadir a la plataforma. En el primer año de vida ya hemos hecho un *release* y tenemos previsto en los siguientes dos años hacer un nuevo lanzamiento cada seis meses.

Pasando a la parte más económica, van a abrir una nueva ampliación de capital, ¿cuánto prevén conseguir?

Cerramos una primera ronda en abril de 2023 en la que nos apoyaron Bio&Tech Smart Capital e Innvierte. En ese momento ya estaba previsto que en el segundo semestre de 2024 lanzáramos la siguiente

Innovación:

“Tenemos previsto en los siguientes dos años hacer mejoras cada seis meses”

Planes en España:

“Estamos hablando con Castilla y León, Castilla-La Mancha y Galicia para ubicar nuestros centros”

Ingresos en 2024:

“A finales de este ejercicio estimamos estar cerca del millón de euros”

te. Ya hemos comenzado con las conversaciones informales para definir quiénes son los interesados. Preveo conseguir entre 1,5 o dos millones. La cuantía irá al plan de expansión y al desarrollo de la plataforma. Tenemos previsto destinar entre un 20 y 25% de los ingresos anuales a mejoras continuas.

Respecto a los resultados económicos de 2023, ¿Cuánto ingresaron?

Multiplicamos por diez las ventas, cerrando con entorno a 130.000 euros. Además, en el primer trimestre de 2024, ya hemos superado la cifra de 2023 y a final de año preveo estar cerca del millón de euros. Vamos a multiplicar incluso por ocho la cifra de negocio. A partir de ahí, la previsión es multiplicar entre 2.5 y 3 veces la facturación anualmente, que nos lleva dentro de cuatro o cinco años a estar por encima de los 20 millones, que es nuestra cifra de plan estratégico comprometida con nuestros inversores.

¿Y en cuanto al beneficio?

Ahora la compañía está consumiendo recursos porque estamos con el plan de expansión, pero la idea es que con la nueva ronda de financiación ya no necesitamos más recursos para que la empresa tenga su punto de equilibrio y con lo cual empieza a dar beneficio.

Empresas & Finanzas

AdeA prevé facturar el 50% más en dos años y realizar nuevas compras

La firma de gestión documental se reforzará en el exterior junto con sus clientes

Antonio Lorenzo MADRID.

La compañía española AdeA Information Intelligence, especializada en gestión documental y automatización de procesos, espera incrementar sus ingresos el 50% en los dos próximos años, por encima de los 30 millones de euros, además de prolongar su ofensiva de compras en el sector. Según ha explicado Mercedes Serrano, nueva directora general de Negocio de la firma tecnológica, las previsiones de la empresa no sólo pasan por catapultar sus ingresos con nuevos servicios sino también con su apuesta por los mercados internacionales. En concreto, AdeA aspira a aterrizar en otros continentes en los que aún no opera, como es el caso de Asia, pero siempre de la mano de sus clientes, con una cartera que supera el millar de compañías, entre ellas la práctica totalidad del Ibex. En la actualidad, el grupo presidido por Felipe Fernández Atela ya tiene destacada presencia en Portugal y Colombia -mercados en los que concentra un tercio de su negocio-, mientras que en España genera el 66% de las ventas. Asimismo, AdeA ofrece sus servicios en otros países europeos a través de su red de socios.

Según recuerda Serrano, AdeA compró Papyrus Nexus, "que nos ha procurado grandes clientes y un componente tecnológico muy fuerte y también una empresa portuguesa Safe Box que nos ha permitido el acceso en este país al sector público, a hospitales y a ALTIS comunicación, la antigua Portugal Telecom, entre otros clientes". Con vistas al futuro inmediato, la empresa pretende seguir comprando compañías en otros países, además de en España. "Hay empresas punteras tecnológicas en España que nos harían más relevantes porque



Mercedes Serrano, directora General de Negocio de AdeA. ANA ISABEL MORALES

estamos decididos a liderar este mercado.

Según Serrano, la compañía "ha realizado fuertes inversiones y hemos renovado todo el equipo de dirección para facilitar un cambio que era necesario y dar un paso trascendental hacia la transformación digital. De esta forma, hemos reforzado desde la extracción de información mediante inteligencia arti-

ficial, pasando por la automatización con un workflow hasta la interacción con el cliente a través de una potente plataforma de gestión documental". En estos desarrollos resulta capital el acuerdo de la empresa con IBM, su partner tecnológico de referencia, para ofrecer una propuesta de principio a fin, desde el papel físico al dato digital".

La misma directora general de

Cinco millones de cajas con documentos

AdeA ha renovado su equipo de dirección con el objetivo de acelerar la transformación digital. La compañía, con 25 años de historia, ocupa a 300 profesionales, procesa 100.000 documentos al día, mantiene 90 millones de imágenes en hosting. Todos ellos están a buen recaudo en España (Madrid, Guadalajara y Zaragoza) Portugal (Oporto y Montijo) y Colombia (Bogotá).

Negocio de AdeA explica las tres grandes áreas de servicios: la gestión documental tradicional, que sigue generando actividad debido a las exigencias legales de las empresas para conversar determinados documentos originales en papel; el procesamiento inteligente de documentos, en los que ya interviene la inteligencia artificial a través del *machine learning* y *deep learning*, cuyas herramientas permiten disponer de la información en tiempo real; y la automatización, que ayuda a reducir los tiempos de respuesta de forma drástica para disponer de los datos de forma inmediata.

Entre el millar de clientes de AdeA destacan grandes empresas del sector de la energía como Iberdrola y Repsol; del sector financiero, como BBVA y Santander; además de telecomunicaciones, sanidad; industria, real estate, distribución y también de la Administración Pública, como es el caso de la consejería de Justicia de la Comunidad de Madrid, entre otros.

Artigas velará por la ética de la IA desde la 'Harvard Kennedy School'

Se incorpora al centro de ciencias y asuntos internacionales

elEconomista MADRID.

El Belfer Center for Science and International Affairs ha nombrado a Carme Artigas como nueva *Senior Fellow*. Se trata de la primera mujer española en formar parte del plantel de la comunidad académica de la Harvard Kennedy School.

Artigas, reconocida experta internacional en inteligencia artificial y ex Secretaria de Estado de Digitalización e IA, es la actual copresidenta del Consejo Asesor sobre Inteligencia Artificial de las Naciones Unidas.

En calidad de *Senior Fellow*, Artigas llevará a cabo y colaborará en investigaciones para fun-

Carme Artigas, exsecretaria de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial.



damentar políticas que promuevan el uso ético y responsable de la Inteligencia Artificial.

Según explican fuentes del centro académico, su trabajo en el Belfer Center se centrará en explorar las intersecciones entre la tecnología y los retos globales contemporáneos, con especial énfasis en la sostenibilidad energética y medioambiental del desarrollo tecnológico.

Artigas también colaborará regularmente con estudiantes de la Harvard Kennedy School a través de actividades extracurriculares, aprovechando su experiencia política y empresarial en tecnología y en gobernanza nacional y multilateral.

Google, Apple y Amazon, invitados en la cumbre 'legaltech'

El Global LegalTech Hub celebra su evento profesional en Italia

elEconomista MADRID.

Representantes legales de Google, Apple, Amazon y ZTE, entre otras grandes tecnológicas, compartieron la semana pasada su visiones sobre la tecnología y la abogacía en el marco del LegalTech Hub

(GLTH). En esta ocasión, la entidad mundial sin ánimo de lucro celebró su cumbre en Milán (Italia) con el objetivo de impulsar "la creación de un ecosistema global que conecte las iniciativas de miles de agentes que conforman el universo del legaltech y la innovación legal: profesionales, startups, empresas, instituciones, hubs y el mundo académico".

La entidad actualmente cuenta con más de 500 miembros de todo

el mundo y se "define como un punto neutro y el mayor espacio de cooperación profesional, académico y tecnológico del legaltech mundial".

La recepción oficial corrió a cargo de Giuseppe Vaciago, del Consiglio dell'Ordine de Milán, y de Albert Ferré, Vicepresidente Internacional del GLTH, quienes resaltaron la importancia de la "conexión entre las personas que lideran la innovación tecnológica en el ámbito legal". El evento acogió dos mesas

redondas enfocadas tanto a las firmas como a los departamentos legales. La primera *roundtable*, titulada 'Los últimos desarrollos tecnológicos en estudios legales en Italia y el mundo', contó con la participación de Stefano Garisto (Giuffrè Francis Lefebvre) como moderador, Francesc Muñoz (Cuatrecasas), Luigi Cominelli (Legalsofttech - ADVANT Nctm) y Massimo Sterpi (Gianni & Origoni). Se han abordado temas como la Ai, de

automatización, de innovación y, sobre todo, se han destacado los retos y oportunidades que la tecnología legal generará en los próximos años.

La segunda mesa redonda se ha focalizado en analizar las necesidades actuales de los departamentos legales de las compañías italianas, así como los retos más importantes y las soluciones tecnológicas del mercado legaltech, nacional e internacional.

Iker Marcaide Cofundador de Flywire y Zubi Group, CEO de Matteco

“Hay un giro del apetito inversor hacia empresas no sólo tecnológicas”

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

El valenciano Iker Marcaide cofundó PeerTransfer en 2009 en Boston, una plataforma de pagos para las matrículas de estudiantes internacionales que se convirtió en un ‘unicornio’ al salir a cotizar al Nasdaq como Flywire. Marcaide es uno de los protagonistas del ecosistema emprendedor valenciano al impulsar proyectos y alianzas su último fondo de impacto, en que ha entrado Angels de Juan Roig. Ahora ha retomado la gestión empresarial como CEO de Matteco, una *spin off* de equipos de hidrógeno verde.

Logró el éxito con Peer Transfer-Flywire cuando en España casi no se hablaba de startups, ¿hoy sería posible crearla en España?

Cuando la monté en 2009 estaba viviendo en Boston. Era una empresa de Estados Unidos con orígenes españoles, con inversores en su mayoría americanos. Cuando la creamos estábamos pensando en clientes en universidades y tenía sentido estar allí. En estos 15 años el ecosistema de startups en España ha madurado mucho. Me gusta decir que hoy puedes montar proyectos globales y ambiciosos desde cualquier rincón del mundo mientras estés conectado con el mundo. Cuando más puede condicionar la ubicación es en las rondas iniciales de financiación. Para aportar valor tus inversores te tienen que presentar a gente, hablar contigo y lo natural es estar en el mismo lugar.

Después ha saltado al otro lado, como impulsor de emprendedores e inversor, con Zubi Labs y Zubi Group.

El punto de partida fue: vamos a utilizar las empresas para resolver retos que vemos tanto sociales como medioambientales. Y para ello planteamos crear una plataforma que permita movilizar talento y movilizar inversión. Empezamos desde una acción muy local, con el colegio Imagine Montessori. De ahí pasamos al barrio ecosostenible de La Pinada y hemos dado pasos de una forma natural a buscar soluciones a problemas que nos surgían. Eso ha dado pie a nuevas empresas, como para construir edificios de madera con Woodea o evitar que los residuos acaben en vertederos con CoCircular. Y dentro de esa evolución, vimos que se podía hacer también invirtiendo en terceros.

¿Cuál es el volumen de inversión y en qué se han enfocado?



GUILLERMO LUCAS

Rentabilidad:
“No renunciamos al retorno financiero al invertir en impacto, ambos son compatibles”

Balance inversor:
“En estos diez años hemos invertido unos 60 millones de euros en proyectos de impacto”

Emprendedurismo:
“Con un propósito, si estás convencido y motivado te levantarás las veces que haga falta”

En estos diez años hemos invertido unos 60 millones de euros en proyectos de impacto. Hemos sido muy activos a nivel nacional y ahora estamos empezando en un plano más global, con un proyecto en Alemania, Ikosia, una startup de eficiencia energética. En total participamos en 13 empresas que van de la alimentación sostenible a la eficiencia energética y la reducción de la huella de carbono, que tienen más de 170 trabajadores.

Zubi Capital ha lanzado hace poco un nuevo fondo de impacto en el que ha entrado Angels, de Juan Roig, ¿cómo lo ha conseguido??

Marina de Empresas, el ecosistema emprendedor de Juan Roig, está jugando un papel más allá de sus proyectos propios de acompañar a otras iniciativas para aunar y sumar fuerzas. Se trata de un equipo que nos conocemos desde hace años y eso siempre es un punto positivo.

¿Tienen otros co-inversores en ese nuevo fondo y han realizado las primeras inversiones?

Nuestros co-inversores suelen ser *family offices*, inversores institucionales y particulares, en función del riesgo y el tipo de activos. El fondo está enfocado para ser el primer inversor profesional en *startups* en una fase inicial. Hemos entrado en

firmas como Recovo para extender la vida útil de productos textiles, o Bia.Power, para optimizar el consumo de los puntos de recarga del coche eléctrico.

¿Qué es lo que más valora al elegir los proyectos donde invertir?

Lo primero es el propósito social y ambiental y el alineamiento del equipo fundador con esto. Al final te das cuenta que lo que te ayuda a levantarte cuando te caes es el porqué estás lanzando algo. Si estás convencido y motivado te levantarás las veces que haga falta. Como inversor lo primero que te aseguras es lograr un equipo invertible. Luego la capacidad de crecimiento y la oportunidad de negocio, el modelo y el atractivo de mercado.

Pone el foco en el impacto de los proyectos, ¿es compatible con la rentabilidad?

Nosotros no invertimos en impacto renunciando al retorno financiero, buscamos el impacto social y ambiental simultáneamente con los retornos de mercado. Eso se construye cuando tienes el viento a favor de regulaciones y tendencias que empujan al mundo en esa dirección. Ambos son compatibles. Y buscamos retornos de mercado porque pensamos que esa es la forma de movilizar capital más rápida-

mente para hacer frente a esos grandes retos.

Su última apuesta personal es el fabricante valenciano de tecnología de hidrógeno verde Matteco.

Hemos unido fuerzas con un equipo que lleva 10 años investigando. He tomado un papel más activo porque procuro orientar mi tiempo a aquello que creo que más impacto puede generar. Y en estos momentos creo que es liderar Matteco. Es un proyecto industrial, no sólo desarrollar nuevos materiales, y ya estamos vendiendo a fabricantes de electrolizadores internacionales.

En los últimos meses ha sido más difícil levantar capital, ¿cómo ve el panorama inversor en las startups?

Es cierto que la subida de tipos ha tenido una influencia y ha ralentizado la inversión. Ha puesto más complicada la vida a cierto tipo de empresas. Hay una mayor consciencia de ir a modelos de negocio que deriven en una cuenta de resultados. Las valoraciones disparadas de tecnológicas han incrementado el ‘gap’ respecto a otro tipo de empresas que pueden ser rentables pero no se veían como *startups*, hay un giro del apetito inversor hacia otras empresas no sólo tecnológicas. Al final se reduce a invertir en empresas que tienen sentido.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

Nada más importante que tu vida

Compara y analiza los mejores

seguros de vida y sus coberturas



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



Consulta las mejores ofertas, aquí:

www.bit.ly/comparador_segurosvida

Bolsa & Inversión

Los expertos confían en que la bajada de tipos conducirá a subidas en bolsa

El EuroStoxx se precipitó más de un 60% en dos de las tres bajadas del precio del dinero en Europa

Las previsiones no vaticinan un estancamiento del crecimiento o un repunte de la inflación

Sergio M. Fernández MADRID.

La historia del euro y del Banco Central Europeo tiene poco más de 24 años, por lo que la estadística de cómo afecta al mercado cada ciclo de recortes de tipos de interés es poco significativa en comparación con el dólar y su Reserva Federal. Y menos mal, dado que en dos de los tres grandes ajustes a la baja la bolsa europea se anotó caídas superiores al 60% en dos etapas en las que la eurozona tuvo que afrontar dos de las crisis más severas hasta la fecha.

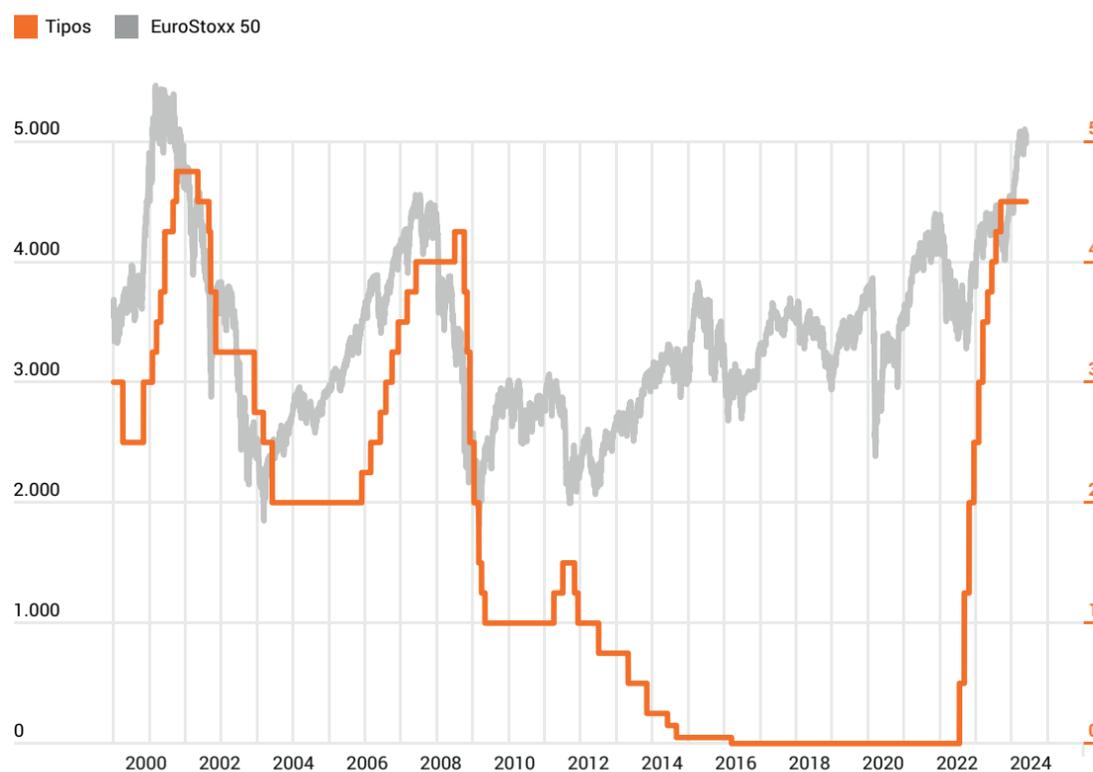
Esta semana tiene lugar una reunión clave del Banco Central Europeo (BCE) porque la propia presidenta, Christine Lagarde, comentó en varias ocasiones que tiene la intención de anunciar su primer recorte de tipos después del rápido ajuste tras la pandemia para poner límite a la disparada inflación de la eurozona. La decisión sería histórica, ya que históricamente el BCE ha replicado las decisiones de la Reserva Federal de EEUU (Fed). Pero hoy el escenario en Europa es diferente al estadounidense.

En noviembre de 2022 el IPC de la zona euro llegó a superar el 10%. El dato adelantado de mayo, que se publicó el pasado viernes, se situó en el 2,6% frente al 2,5% esperado para el mercado. El indicador está lejos del objetivo perseguido por el BCE, en el 2%, pero sería suficiente, según Lagarde, para realizar el primer recorte de 25 puntos básicos que descuentan las previsiones que recoge *Bloomberg* y comenzar a bajar la referencia del precio del euro desde el 4,5% actual y que podrían caer al 2% en julio del año que viene, según las estimaciones de Bank of America. “Existe la posibilidad real de que empecemos a ver una divergencia en la política del BCE y la Fed en la segunda mitad del 2024”, explicó el gestor de renta variable europea en Janus Henderson, Tom Lemaigre.

Las dos veces en las que los tipos de interés en la eurozona alcanzaron estos niveles (o los superaron) el EuroStoxx 50 respondió con caídas a plomo. Recién estrenada la divisa común, el BCE situó el techo del precio oficial del dinero en el 4,75%. El índice europeo superaba los 5.000 puntos por aquel entonces y en poco más de dos años (el tiempo que llevó el ajuste de tipos a la baja hasta el 2%) el selectivo perforó los 2.000 puntos. La burbuja *puntocom* coincidió en fechas,

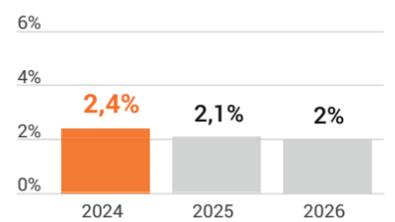
El índice europeo se sitúa de nuevo en la zona de los 5.000 puntos

Evolución del EuroStoxx 50 (puntos) y evolución de los tipos de interés en la eurozona (%)

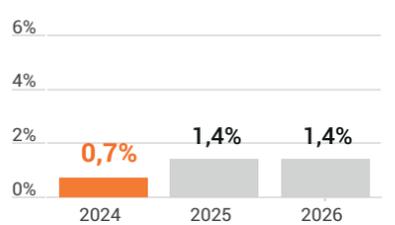


Fuente: FactSet y Bloomberg. Previsiones macroeconómicas del mercado.

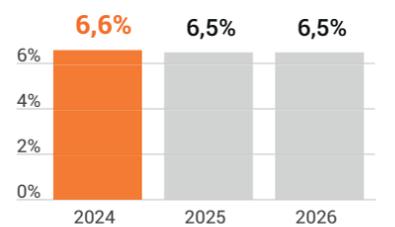
Inflación (%)



Crecimiento del PIB (%)



Desempleo (%)



eEconomista.es

Wall Street, con experiencia a los recortes

La bolsa de Wall Street tiene más experiencia a la flexibilización de las políticas monetarias de la Reserva Federal que en el caso europeo. Los recortes de tipos hasta 1995 en Estados Unidos fueron acompañados con subidas en índices como el S&P 500 a excepción del lunes negro (1987) donde el recorte de tipos llegó tras el desplome de la bolsa. Ya en este milenio, donde las políticas monetarias han respondido más a las situaciones de crisis, la bolsa cayó a medida que la referencia del precio del dinero de la Fed iba en descenso. Sin embargo, no fueron recortes tan pronunciados como en el caso europeo. El S&P 500 retrocedió un 45% en el ajuste iniciado en el 2000 y en 2007 fue del 55%.

pero no fue la más grave de esa década.

La crisis financiera que arrancó en 2007 llegó a su punto álgido con la referencia del BCE por encima del 4%. La bolsa europea también retrocedió más de un 60% en un ajuste de tipos a la baja más rápido que en el caso anterior y que situó los tipos en el 1% y llevó al EuroStoxx de nuevo a la zona de los 2.000 puntos. Unos años después, con la crisis de deuda soberana, el índice europeo cayó algo más de un 30% de nuevo hasta esos 2.000 puntos aunque en este caso los tipos al 0% estimularon al mercado de renta variable europeo que registró el desplome del 2020 por la pandemia antes de recuperar la zona de los 5.000 puntos en los que cotiza ahora (véase gráfico).

La peculiaridad en esta ocasión es que la economía europea no está en crisis. A priori, la misma se evitó gracias a la política de estímulos que se puso en marcha tras la irrupción del coronavirus y que también fue la causante de que la inflación se disparara a niveles récord en la mayor parte de los Estados miembro que comparten política monetaria en Europa. “El inicio de

El recorte de tipos con la crisis de deuda estuvo acompañado de alzas en el EuroStoxx

un ciclo de recortes de tipos debería suponer esta vez un nuevo alivio para el mercado de renta variable”, explica François Raynaud, de Edmond Rothschild AM.

El responsable del comité de inversiones de Carmignac, Kevin Thozet, considera que la flexibilización que plantea ahora el BCE responde a un plan de “recortes de seguro” precisamente para evitar posibles grietas en la economía europea. “Los ‘recortes de emergencia’ tienden a ser el corolario de un entorno de fuerte aversión al riesgo, como en 2001 y 2008, pero los ‘recortes de seguro’ pueden asociarse a un mercado bursátil al alza”, explica Thozet.

De estar ahora en crisis, sería fácil extrapolar que no hay dos sin tres en referencia una bolsa en máximos, unos tipos a la baja y una re-

cesión económica. Pero las expectativas del mercado, así como las previsiones de organismos como el Fondo Monetario Internacional o el propio BCE, no proyectan una economía colapsada en los próximos años.

Según las previsiones que recoge *Bloomberg* en la actualidad la inflación de la eurozona tenderá a destensionarse del 2,4% que se espera este año al 2,1% que se verá en los dos siguientes. Tampoco el crecimiento esperado entraría en la definición de crisis. Aunque para este año el Producto Interior Bruto crecerá un 0,7%, según los expertos, en 2025 la economía de la eurozona se expandirá un 1,4% interanual y otro tanto en el siguiente ejercicio. Y todo ello sin destruir empleo ni ver cómo sube la tasa de paro, que rondará el 6,5% de media.

“Los datos macroeconómicos no han evidenciado en este periodo una recesión como las sufridas en 2001 o 2008. La situación ahora es sensiblemente mejor por lo que el comportamiento del EuroStoxx 50 será probablemente diferente”, señala el profesor de OBS Business School, Jaime Martínez Tascón.

Bolsa & Inversión

Renta variable

El mercado castiga a quienes decepcionan

Las acciones de Salesforce cayeron la semana pasada tras presentar los resultados del primer trimestre. Los ingresos aumentaron un 11%, con el segmento de "suscripción y soporte" creciendo, mientras que los ingresos por "servicios profesionales y otros" disminuyeron un 9%. El beneficio neto se disparó debido a menores costes de

reestructuración tras los despidos del 10% de su plantilla en 2023. La decepción principal provino de las previsiones de la compañía, que espera un crecimiento de ingresos del 7%-8% en el segundo trimestre, débil en comparación con su historial. El CEO, Marc Benioff, subrayó la buena posición de Salesforce para aprovechar la IA.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Amundi Fds US Pioneer A EUR C	32,44	11,97
Amundi IS S&P 500 ESG Index AE Acc	24,56	10,56
Vontobel mxt Sust EmMkts Ldrs H EUR	6,63	16,81
DPAM B Equities Eur Sust B € Cap	11,25	12,09

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

Bolsas

ÍNDICES	VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2023 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)
Ibex 35	0,71	25,14	11,16	4,54
Cac40	-1,42	12,41	14,04	3,17
Dax Xetra	-1,00	18,15	13,29	3,17
Dow Jones	-2,11	16,21	18,75	1,96
CSI 300	-0,60	-7,30	12,17	2,92
Bovespa	-1,57	12,67	7,74	6,51
Nikkei 225	-0,41	22,09	22,26	1,75

Renta fija

La deuda aleja movimientos en la Fed

Las perspectivas de un recorte de tipos en EEUU para este año están volviendo a retrasarse. Los buenos datos de empleo y la confianza del consumidor en ese país, unido a las últimas declaraciones por parte de la Fed y del FOMC han hecho que los inversores se replanteen su visión. Según datos que recoge *Bloomberg*, a media-

dos de mayo se estimaba una bajada de 25 puntos básicos para septiembre con un 51% de probabilidad, sin embargo, a día 30 de este mes, ese primer recorte serían en diciembre con un 55% de probabilidad. Esto hace que la curva americana haya experimentado alzas en todos los tramos, principalmente entre el 3 y el 10 años.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Mutuafondo A FI	5,62	2,78
Fidelity Euro Short Term Bond A-Acc-EUR	4,54	3,45
MS INVF Euro Strategic Bond A	5,06	5,59
T. Rowe Price Glb Aggt Bd Q EUR	-2,72	5,25

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

Renta Fija

PAÍSES	LETRA A 6 MESES (%)	BONO A 2 AÑOS (%)	BONO A 10 AÑOS (%)	BONO A 30 AÑOS (%)
España	-	3,27	3,38	3,99
Alemania	3,52	3,09	2,65	2,78
Reino Unido	5,28	4,42	4,32	4,77
EEUU	5,37	4,90	4,50	4,64
Japón	0,06	0,41	1,07	2,23
Brasil	-	10,99	11,88	-

Materias primas

El níquel estará presionado al alza

El níquel acumula una subida en 2024 de más del 20% en gran parte por la presión ejercida por el lado de la oferta. Aunque en China las baterías de los autos usan las LFP (elaboradas con litio), en Europa y EEUU predominan las NMC (fabricadas con níquel). Además, las NMC están cambiando a la mezcla NMC 811, que usa más ní-

quel. Estas baterías tienen baja densidad energética y tiempo de recarga prolongado. La producción ha seguido el ritmo de la demanda gracias a nuevas minas en Indonesia y métodos que mejoran la calidad del metal. Aun así, se espera un déficit en mercado en 18 a 24 meses, lo que puede mantener el precio en cotas altas.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Carmignac Pf Climate Transiti A EUR Acc	3,48	11,01
Guinness Sustainable Energy C EUR Acc	-4,2	23,07
CT (Lux) Enhanced Cmdts AEH	11,63	12,32
Ofi Invest Precious Metals R	5,61	14,93

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

Materias Primas

FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent	81,96	-0,19	12,80
Petróleo WTI	78,14	1,65	14,76
Oro	2.351,60	0,62	19,74
Cobre	465,65	-3,32	28,03
Níquel	19.877,88	-1,60	-4,95
Aluminio	2.670,32	2,59	20,64
Cacao	453,25	-2,32	-23,70
Trigo	1.222,25	-1,37	-5,96

Gestión alternativa

Los flujos de dinero impulsarán más al oro

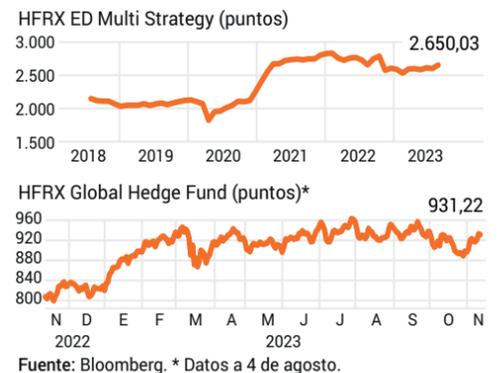
El hecho de que el oro siga comportándose de forma tan positiva en este entorno macroeconómico –tipos altos y dólar fuerte– ha extrañado a muchos, que encontraban la explicación en las compras masivas por parte de los bancos centrales. Las noticias vienen ahora por el lado de los gestores de fondos, algunos de cober-

tura y especuladores. Éstos han aumentado sus posiciones largas en futuros y opciones en 21.030 contratos hasta el 21 de mayo, el nivel más alto desde abril de 2020 según Comex. Es muy probable que su comportamiento sea positivo en los próximos meses con tanto flujo de capital yendo hacia el *metal amarillo*.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Renta 4 Pegasus R FI	6,21	3,51
CT (Lux) Credit Opps 1E	5,2	2,2
Candriam Bds Crdt Opps N EUR Cap	4,21	1,68
Dunas Valor Prudente I FI	5,53	0,78

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



Divisas Actualidad y perspectivas para los próximos trimestres

VALORES	PREVISIONES					VALORES	PREVISIONES					VALORES	PREVISIONES				
	ÚLTIMO CRUCE	MAR/24	JUN/24	2025	2026		ÚLTIMO CRUCE	MAR/24	JUN/24	2025	2026		ÚLTIMO CRUCE	MAR/24	JUN/24	2025	2026
Euro-Dólar	1,09	1,09	1,07	1,12	1,12	Euro-Franco Suizo	0,98	0,97	0,98	1,02	1,00	Dólar-Yuan	7,24	7,18	7,25	7,00	6,85
Euro-Libra	0,85	0,85	0,86	0,86	0,85	Libra-Dólar	1,26	1,30	1,25	1,30	1,30	Dólar-Real Brasileño	5,23	4,90	5,11	5,00	5,15
Euro-Yen	170,47	161,00	166,00	159,00	151,00	Dólar-Yen	156,82	148,00	154,00	140,00	136,50	Dólar-Franco Suizo	0,90	0,88	0,92	0,91	0,93

Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT./DIV 2024 (%)	PER 2024P	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
↓ Acciona	117,90	-2,48	-22,08	-11,55	58.935	4,23	15,32	145,53	M
↓ Acciona Energía	21,40	-0,37	-31,23	-23,79	12.187	1,96	19,02	25,37	M
↑ Acerinox	10,07	0,20	5,56	-5,49	6.773	6,14	8,36	13,81	C
↑ ACS	41,12	0,15	32,13	2,39	105.771	5,13	16,70	37,93	M
↓ Aena	179,60	-0,06	22,85	9,45	73.351	5,27	14,92	199,08	M
↓ Amadeus	65,34	-0,97	-2,33	0,71	96.761	2,10	22,68	71,31	C
↑ ArcelorMittal	24,15	1,00	4,01	-5,90	7.923	1,95	6,11	31,35	C
↓ Banco Sabadell	1,94	-0,08	109,79	74,17	748.265	5,16	7,21	2,03	C
↑ Banco Santander	4,83	0,97	58,77	27,91	293.751	4,30	6,57	5,49	C
↓ Bankinter	8,12	-0,22	52,00	40,10	27.666	6,32	8,06	8,17	M
↓ BBVA	9,94	-0,30	62,42	20,84	351.747	6,77	6,70	11,48	M
↑ CaixaBank	5,27	0,30	53,78	41,44	199.812	8,37	7,50	5,81	C
↓ Cellnex	33,53	-1,03	-11,41	-5,97	261.237	0,16	-	43,47	C
↑ Enagás	14,13	0,71	-20,86	-7,44	300.545	8,85	14,23	16,56	V
↑ Endesa	18,30	0,94	-9,54	-0,87	66.399	6,04	11,60	20,98	C
↓ Ferrovial	36,26	-0,17	25,25	9,81	93.532	2,12	51,14	39,57	M
↓ Fluidra	22,34	-2,70	35,15	18,51	11.063	2,59	20,04	22,64	M
↑ Grifols	9,33	1,46	-13,99	-39,64	19.389	0,00	12,42	16,56	M
↑ Iberdrola	12,10	0,17	6,18	1,98	620.093	4,84	15,09	12,91	C
↓ Inditex	43,56	-1,80	40,95	10,47	184.227	3,60	23,11	46,38	M
↓ Indra	21,10	-0,66	83,96	50,71	31.591	1,36	14,22	22,55	C
↓ Inm. Colonial	6,22	-0,24	14,68	-5,04	10.518	4,44	19,32	6,60	M
↑ IAG	2,01	0,25	12,00	12,97	13.897	2,44	4,37	2,60	C
↑ Logista	26,48	0,08	13,84	8,17	3.001	7,52	11,14	30,97	C
↓ Mapfre	2,21	-0,18	20,24	13,74	5.356	7,19	7,95	2,42	M
↑ Meliá Hotels	7,93	0,70	33,64	32,97	4.617	1,00	13,76	8,65	C
↑ Merlin Prop.	11,02	0,92	46,32	11,85	15.623	4,02	18,28	11,55	C
↑ Naturgy	24,68	0,16	-7,29	-8,59	10.634	5,65	13,61	23,96	V
↑ Redeia	16,54	0,30	4,39	10,93	51.389	5,16	17,78	18,00	M
↑ Repsol	15,02	1,14	18,36	11,67	189.095	6,13	4,72	17,86	C
↓ Rovi	87,75	-0,28	112,37	45,76	10.620	1,31	27,10	85,93	M
↑ Sacyr	3,45	1,59	23,21	10,36	11.260	4,00	15,61	4,06	C
↑ Solaria	11,79	0,08	-7,13	-36,65	15.855	0,00	15,85	14,74	M
↑ Telefónica	4,29	0,59	7,93	21,25	195.914	7,05	13,39	4,26	M
↑ Unicaja	1,35	0,75	51,18	51,35	22.016	7,57	6,64	1,39	M

Ibex 35



Otros índices

* Datos a media sesión

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2024 %
Madrid	1.123,38	-0,04	12,67
París Cac 40	7.992,87	0,18	5,96
Fráncfort Dax 40	18.497,94	0,01	10,42
EuroStoxx 50	4.983,67	0,03	10,22
Stoxx 50	4.488,56	0,55	9,65
Londres Ftse 100	8.275,38	0,54	7,01
Nueva York Dow Jones**	38.135,41	0,06	1,18
Nasdaq 100**	18.224,21	-1,70	8,31
Standard and Poor's 500**	5.204,51	-0,59	9,11

Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Banco Sabadell	748.265.300	46.301.450
Iberdrola	620.092.500	132.366.000
BBVA	351.746.800	127.997.700
Enagás	300.544.600	16.641.900
Banco Santander	293.750.900	141.890.100
Cellnex	261.237.000	41.016.070

Los mejores

	VAR. %
Grenergy	3,18
Vocento	2,82
Urbas	2,70
Edreams Odigeo	2,60
Squirrel Media	2,41
Bodegas Riojanas	2,38

Los peores

	VAR. %
Dia	-2,92
Fluidra	-2,70
Ecoener	-2,57
Acciona	-2,48
Nicolás Correa	-2,36
DF	-2,14

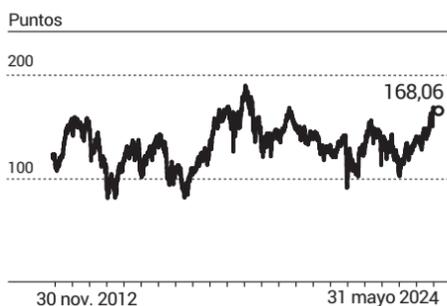
Los mejores de 2024

	CAMBIO 2024 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSA€*	VOLUMEN SESIÓN*	PER 2024P	PER 2025P	PAY OUT*	DEUDA/EBITDA*
1 Grupo Ezentis	132,66	0,25	0,09	96	173	-	-	0,00	-
2 Pescanova	95,12	0,57	0,20	11	50	-	-	-	-
3 Banco Sabadell	74,17	1,97	0,92	10.546	748.265	7,21	7,43	19,70	-
4 Vocento	59,27	1,05	0,51	109	1	17,52	16,22	85,12	-
5 Técnicas Reunidas	51,74	13,10	6,99	1.017	3.111	9,10	7,98	0,00	3,4

Eco10

168,06 CIERRE -0,10 VAR. PTS. -0,06% VAR. 13,52% VAR. 2024

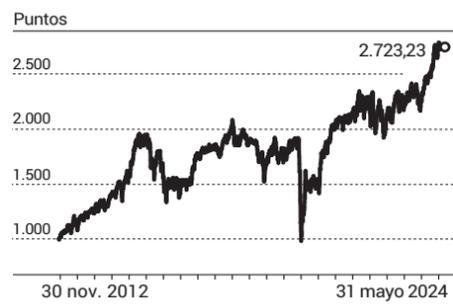
*El Eco10 se compone de los 10 valores, equiponderados, con más peso de la Cartera de consenso de eEconomista, elaborada a partir de las recomendaciones de 53 analistas. Se constituyó el 16 de junio de 2006.



Eco30

2.723,24 CIERRE -15,48 VAR. PTS. -0,57% VAR. 10,69% VAR. 2024

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



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

Mercado continuo

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT./DIV 2024 (%)	PER 2024P	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
→ Adolfo Domínguez	5,14	0,00	-9,82	2,80	13	-	13,89	-	C
↑ Aedas Homes	21,15	1,93	67,76	16,08	1.408	9,29	9,09	22,49	C
↓ Airbus	156,04	-2,10	28,32	11,86	1.284	1,59	24,05	182,77	C
↑ Airtificial	0,13	0,46	67,09	2,33	98	-	-	-	-
↓ Alantra Partners	9,16	-1,72	-12,76	8,53	152	-	-	-	-
↑ Almirall	9,78	0,05	18,85	16,02	2.897	1,65	37,89	11,41	C
↓ Amper	0,11	-1,55	23,27	36,84	215	-	22,88	0,15	C
→ Amrest	6,00	0,00	20,60	-2,76	-	-	16,90	6,70	C
↓ Applus+	12,72	-0,16	41,96	27,20	16.309	1,12	12,47	11,92	V
→ Árima	8,32	0,00	4,65	31,02	1	-	-	9,68	C
↑ Atresmedia	5,29	0,76	50,71	47,19	2.540	8,34	9,71	4,98	M
↑ Audax Renovables	1,94	0,31	62,21	49,23	1.575	0,00	17,64	2,09	C
↑ Azkoyen	6,60	0,92	1,54	3,77	12	5,45	9,43	9,60	C
↑ Berkeley	0,26	1,19	-4,14	45,88	637	-	-	-	-
↑ Bodegas Riojanas	4,30	2,38	0,00	-6,93	11	-	-	-	-
↑ CIE Automotive	28,05	0,18	4,90	9,06	1.118	3,34	9,77	33,29	C
→ Clínica Baviera	29,20	0,00	59,56	26,96	32	-	-	26,30	M
→ Coca-Cola European P.	66,00	0,00	13,40	9,27	2	3,01	16,66	-	-
↑ CAF	34,25	1,93	15,13	5,06	2.469	3,60	10,46	44,55	C
→ Corp. Financ. Alba	51,50	0,00	13,19	7,29	301	1,94	13,72	79,40	C
→ Deoleo	0,23	0,00	-8,73	0,88	39	-	-	-	-
→ Desa	13,40	0,00	-7,59	11,67	-	6,27	8,43	-	-
↓ Dia	0,01	-2,92	-3,62	12,71	572	-	-	0,03	C
↓ DF	0,60	-2,14	-11,06	-8,74	101	-	-	-	-
↑ Ebro Foods	16,16	0,75	-2,77	4,12	558	4,29	13,44	20,07	C
↓ Ecoener	3,79	-2,57	-15,59	-10,61	83	-	12,03	5,81	C
↑ eDreams Odigeo	7,09	2,60	36,61	-7,56	2.122	-	13,85	9,46	C
↓ Elecpor	20,70	-0,24	75,42	5,88	773	12,66	1,74	26,50	C
↓ Ence	3,37	-0,77	16,68	19,07	1.832	3,77	14,17	4,07	C
↓ Ercros	3,50	-0,14	6,22	32,58	91	1,29	20,00	4,55	C
↑ Faes Farma	3,81	0,53	15,13	20,41	2.783	3,42	13,12	3,72	M
→ FCC	14,98	0,00	66,44	2,88	249	3,07	14,03	15,20	C
↑ GAM	1,40	1,45	-	-	15	-	13,59	-	-
↓ Gestamp	2,88	1,05	-29,76	-17,90	1.825	5,49	5,64	4,16	C
↓ Global Dominion	3,55	-0,42	-12,79	5,51	323	2,91	11,33	6,50	C
↑ Grenergy	30,80	3,18	25,41	-10,05	2.992	0,00	16,35	39,12	C
→ Grupo Catalana Occ.	38,05	0,00	31,21	23,14	381	3,21	7,80	49,11	C
↓ Grupo Ezentis	0,21	-0,95	132,66	132,66	173	-	-	-	-
↑ Iberpapel	19,50	0,26	20,00	8,33	20	3,28	10,71	27,00	C
→ Inm. Sur	8,50	0,00	24,37	21,43	4	3,76	12,45	10,70	C
→ Innov. Solutions	0,57	0,00	0,18	0,18	-	-	-	-	-
↑ Lab. Reig Jofre	2,93	2,09	14,90	30,22	107	0,85	15,18	-	-
↑ Lar España	7,04	1,15	44,37	15,26	1.019	9,84	9,99	8,32	C
↑ Línea Directa	1,16	1,94	30,85	36,08	1.835	2,85	28,24	1,02	V
↑ Lingotes	7,04	-1,12	-10,89	15,03	39	4,40	21,33	-	-
↓ Metrovacesa	8,75	1,98	38,43	12,35	318	10,08	33,40	8,05	M
↓ Minor Hotels	4,24	-1,97	-5,89	1,07	307	3,35	12,38	4,26	V
↑ Miquel y Costas	13,25	0,76	14,03	12,48	92	-	-	-	-
→ Montebalito	1,40	0,00	12,00	-4,11	1	-	-	-	-
↓ Naturhouse	1,64	-1,50	-5,75	1,23	88	8,54	9,65	-	-
↑ Neinor Homes	11,66	1,75	42,80	15,87	566	22,92	12,87	12,67	C
↓ Nicolás Correa	6,62	-2,36	20,36	1,85	49	4,08	7,61	10,70	C
↑ Nueva Exp. Textil	0,31	0,32	-38,82	-17,89	39	-	-	-	-
→ Nyesa	0,00	0,00	-37,14	-8,33	16	-	-	-	-
↓ OHLA	0,42	-1,95	-6,10	-6,23	1.432	0,00	42,16	0,89	C
→ Opdenery	-	-	-	-	-	-	-	-	-
↓ Oryzon	1,99	-1,49	-2,69	5,40	485	-	-	6,46	C
↓ Pescanova	0,40	-0,74	10,19	95,12	50	-	-	-	-
↑ Pharma Mar	37,40	0,43	15,29	-8,96	1.410	1,73	97,40	49,12	M
↑ Prim	10,30	0,98	-10,03						

Economía

La pensión pública cubre el 77% del último salario y el ahorro privado el 10%

Las prestaciones de la Seguridad Social española son las más generosas del continente europeo

La aportación media para complementar la jubilación es del 3,8% del sueldo del trabajador

José Miguel Arcos MADRID.

España es un país de extremos en lo que se refiere a la situación financiera en que se encuentran los trabajadores a la hora de retirarse de la vida activa. Por un lado, la pensión proporcionada por la Seguridad Social representa el 77% del último salario, lo que se conoce como tasa de sustitución, y es la más alta (o generosa) de toda Europa. Por el contrario la aportación complementaria del ahorro privado es mucho más magra, y las simulaciones de mayor fiabilidad la sitúan en el 10%. Desde los años 80 hay un manifiesto interés por desarrollar vehículos de previsión privada para complementar al pilar público. No obstante, las simulaciones antes citadas establecen que, con la aportación media de la actualidad, del 3,8% del salario, y una rentabilidad del 4%, se conseguiría una tasa equivalente al mencionado 10%.

La etapa como integrante de la población activa generando cotizaciones sociales para nutrir a la Seguridad Social es extensa. El paso a la jubilación, por tanto, merece una reposada reflexión. Máxima porque la Comisión Europea proyecta un considerable deterioro de las condiciones en las que se jubilarán las pensiones venideras. Las pensiones están garantizadas, aunque las condiciones cambiarán: la tasa de sustitución caerá hasta que la pensión pública represente algo más del 60%. De modo que el pilar público sufrirá un deterioro en su gran característica, que es la generosidad.

El premio de la jubilación tras la carrera laboral suele ser un paso inmediato, aunque ahora el Gobierno quiere fomentar la jubilación parcial que permita cobrar el salario y la pensión bajo ciertas condiciones. También ha modificado las condiciones del juego para ahorrar en el segundo pilar (planes de pensiones colectivos a nivel empresarial) y el tercer pilar (planes de pensiones individuales), rebajando el atractivo fiscal de los planes individuales.

Ahora se quiere impulsar el ahorro a nivel empresarial, los planes de pensiones de empleo, aquellos que acumulan un mayor volumen patrimonial y consiguen las menores comisiones. A su vez, genera la rentabilidad a largo plazo más atractiva por la gobernanza de estos planes, que están controlados por grupos de expertos, según explica Mi-

Ante el gran reto de mejorar el ahorro

La reflexión está sobre la mesa y, a la luz de los datos, aún hay que fomentar el ahorro. En este punto, como viene destacando en artículos de opinión en este medio Antonio Méndez Baiges (abogado de Mercer y miembro de Ocopen), el embrollo legislativo enfrenta a las empresas a una constante lucha para desarrollar estos planes de empleo. "Caben destacar otras palancas como la necesidad de reforzar la cultura de ahorro en la sociedad, la necesidad de mantener o incrementar incentivos fiscales al ahorro previsional y la idoneidad de que se entienda el ahorro finalista a la jubilación como un complemento a la pensión pública, siendo idealmente percibido en forma de renta vitalicia, algo que también podría incentivarse fiscalmente", sentencia Villanueva.

guel Ángel Menéndez, director del negocio de Previsión Social de la consultora Mercer. Todos los huecos se han puesto en la cesta de los planes de empleo: "su principal impulso descansa en la negociación colectiva y en este marco se espera que desde el ámbito sectorial fluya la implementación entre grandes empresas, pymes y autónomos", detalla Rafael Villanueva, Associate Director de Retirement en la consultora WTW.

Mejor hoy que mañana

A la vista de los ejemplos expuestos facilitados por KPMG Abogados, cuanto antes comience el ahorro para complementar la pensión, menor será la pérdida de renta frente al salario. Es decir, la tasa de sustitución del salario puede quedar mejor cubierta al combinar la pensión pública con el capital generado por el ahorro complementario. Es la tesis que defiende Menéndez: aportar entre el 4%-5% del salario bruto a 30 años vista, optando a generar intereses por tu dinero, "no es lo habitual, pero enseña que si empiezas pronto no es necesario

Generosidad de las pensiones privadas y públicas

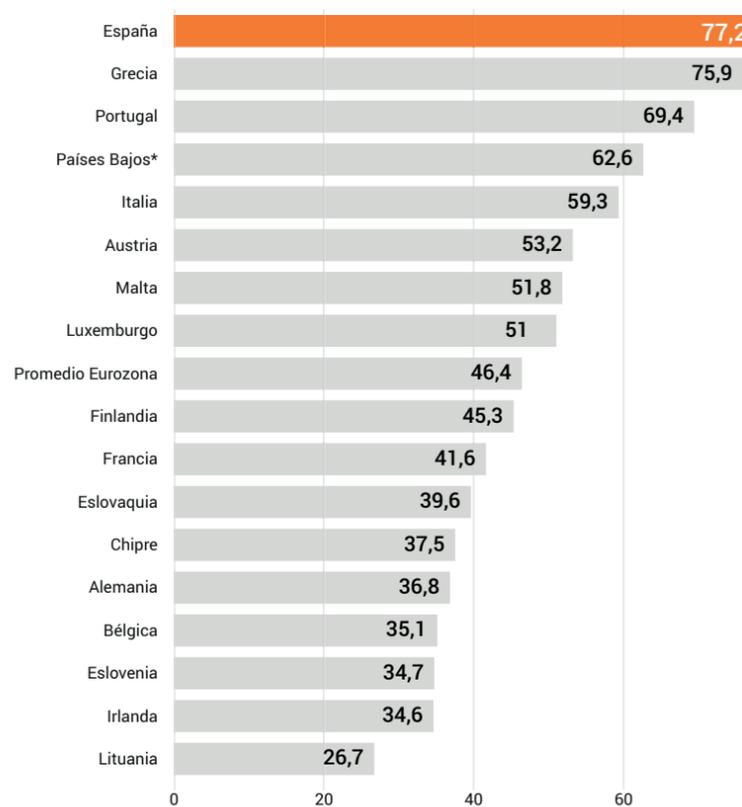
Ratio de sustitución pensión privada respecto al último salario, %

Para un trabajador de 30 años, con una aportación media del 3,83% del salario

Edad trabajador, en años	Periodo de ahorro, en años	Rentabilidad, porcentaje	Tasa de reemplazo, % ult. salario
30	25	2	4,13
30	35	2	5,50
30	25	4	6,68
30	35	4	10,61

Tasa de reemplazo de las pensiones en Europa

Porcentaje de pensión respecto a los ingresos antes del retiro, en 2022



* Países Bajos paga las pensiones a través de un esquema público y ahorro privado.

Fuente: KPMG, Comisión Europea y EPC.

elEconomista.es

poner mucho dinero". "El ahorro acumulado en sistemas de previsión complementario es claramente insuficiente, con un segundo pilar que busca despegar gracias a la Ley de Impulso de Planes de Pensiones y un tercer pilar, ahorro individual, que se ha visto fuertemente desincentivado", reflexiona Villanueva.

Además de la cantidad ahorrada, otro de los puntos débiles del ahorro complementario en España es la escasa cobertura poblacional: menos

de un tercio de las empresas cuenta con un plan de pensiones de empleo. el ahorro previsional apenas cubre a menos de un tercio de las empresas, dos millones de personas. Sumando los 7,3 millones de personas con plan individual, apenas una quinta parte de la población española tiene una hucha paralela a la Seguridad Social, según datos de Inverco.

KPMG recoge varios ejemplos de ahorro para un perfil de trabajador de 30 años con el 3,8% de su salario en aportaciones, durante dos

periodos diferentes -25 o 35 años- y con rentabilidades de la inversión durante toda la vida de la inversión (etapa activa o de constitución del capital y etapa de pensionista) que varían -2% o 4%-. El resultado (véase gráfico) es una tasa de reemplazo del último salario que se mueve entre el 4% si se ahorra durante 25 años y la rentabilidad es del 2%, y hasta un 10,6% ahorrando 35 años con una rentabilidad del 4%.

Álvaro Granado, consultor sénior en Pensiones y Beneficios Sociales de KPMG, ha elaborado distintos escenarios de años de ahorro para estimar la pensión de jubilación y con ello, el ratio de sustitución de ingresos. Para simplificar el cálculo, toma la esperanza de vida a los 65 años de la actualidad, es decir, que cada persona cobrará la pensión durante 21 años. Es importante entender que, si el salario sube más que las aportaciones y renta-

Cuanto antes empiece el ahorro, mayor será el capital acumulado para la jubilación

bilidades generadas, la tasa de sustitución será menor. En cambio, la pensión pública subirá más hasta el tope máximo.

Gran diferencia

Para una renta media de 30.000 euros brutos al año que reciba los mismos incrementos salariales anuales (3%), genera la misma rentabilidad (4%) y aporta la misma cantidad (3,8% de su nómina). La gran diferencia son los años que le quedan a esa persona para acceder a la jubilación. El resultado es más favorable para los que empiezan a ahorrar antes, que acumulan más capital y consiguen una renta vitalicia anual en relación al salario previo a la jubilación mayor que el resto.

Bajo los mismos condicionantes en el caso de una renta media-alta de 45.000 euros brutos anuales que crece un 3% cada año: aportando el 3,8% de su nómina durante 20 años, con una rentabilidad del 4%, conseguiría el 3,92% de su salario previo (es decir, casi 3.100 euros anuales respecto a los 122.645 euros anuales que cobraría al final de su carrera).

Sandro Gozi Candidato de Renew (liberales) a las elecciones europeas

“La extrema derecha podría bloquear y paralizar Europa desde dentro”

Lidia Montes BRUSELAS.

La formación en la que se inscribe Ciudadanos concurre a las elecciones europeas del próximo 9 de Julio mirando de reojo a las fuerzas de extrema derecha, cuyo auge pone en riesgo mantenerse como tercera fuerza política. El candidato de Renew, Sandro Gozi, cierra la puerta a avenencias con las formaciones ultraconservadoras y confía en una alianza proeuropea con populares y socialistas.

Los sondeos apuntan a un alza de la extrema derecha que quitará el puesto a Renew como tercera fuerza política en la UE, ¿qué ha hecho bien la ultraderecha o qué ha hecho mal su partido?

Han vendido propaganda de forma muy eficaz. La pregunta implica tres respuestas. Estamos en campaña y veremos cuál es el resultado el día 9. Yo soy corredor de maratón. Vamos a correr hasta el final en estas elecciones. En segundo lugar, incluso con las peores encuestas, seguimos siendo decisivos para una nueva mayoría proeuropea. Una mayoría pro-europea es posible entre EPP, S&D y Renew. Y, en cualquier caso, no es posible sin Renew. Esta posición estratégica va a ser muy importante para construir una nueva mayoría proeuropea. Y la extrema derecha está explotando muy bien los problemas pendientes. Les interesa magnificar. Nunca se pondrán de acuerdo en un proyecto común para Europa. Porque si cada uno dice: Vox, España primero. Le Pen, Francia primero. Meloni o Salvini, Italia primero... Si todos dicen que su país está antes que Europa, Europa no puede durar. No son capaces de desarrollar un proyecto alternativo para Europa. Pero podrían ser capaces de bloquear Europa, de paralizar Europa desde dentro. Y eso dependerá de la actitud del PPE, o en particular, de Von der Leyen. Porque el PPE se está abriendo cada vez más hacia la extrema derecha. Para mí es un suicidio

Presume una unión de fuerzas con EPP y S&D. Sin embargo, la semana pasa Von der Leyen tendía la mano al ECR de Meloni...

Cuanto más se acerque Von der Leyen a ECR, más rápido se alejará de nosotros. Nunca apoyaremos una nueva alianza política en la que participe ECR, en la que participe la extrema derecha. Si Von der Leyen quiere establecer una mayoría po-



FIRMA

Pactos electorales:
“Nunca apoyaremos una alianza en la que participe ECR, en la que participe la extrema derecha”

Inversiones:
“Los ‘Next Generation EU’ deben convertirse en permanentes y normales”

Frente a Pekín:
“Tenemos que aplicar fórmulas para evitar que China viole las normas de la OMC”

lítica con ECR, será sin nosotros. Buena suerte. Creo que está cometiendo un gran error. Una nueva alianza política, es imposible sin nosotros. Nunca nos sentaremos a la mesa con ECR, con Vox, con Melo-

ni, no por prejuicios. No hay base común para una alianza política.

¿Cuáles son los grandes errores de la Comisión de Von der Leyen?

Una es la ausencia de un fondo de Soberanía europeo. Segundo, la Comisión de Von der Leyen y Timmermans no han sido lo suficientemente claros sobre dónde vamos a encontrar los recursos para el Pacto Verde. No han impulsado un diálogo real sobre el Pacto Verde con el agricultor, con las empresas. El último error: no ha sido clara sobre el hecho de que tenemos que unificar el continente, con Ucrania y los Balcanes Occidentales dentro de la Unión. Nunca ha sido clara sobre que esto es imposible sin la reforma del Tratado. Nunca votaré a un presidente de la Comisión que no asume un compromiso claro de trabajar en la revisión del Tratado.

¿Cuáles son los pilares para que la UE impulse su competitividad?

El primer punto, es impulsar la innovación tecnológica. Y la otra cuestión son las cualificaciones. Para la innovación, tenemos que simplificar aún más las normas europeas, es muy importante para las pymes. Tenemos que impulsar la inversión pública y privada en la innovación tecnológica. Tenemos que trabajar en la unión del mercado de capita-

les, la unión del ahorro y la inversión, porque ahí podemos encontrar la liquidez, los recursos. Paralelamente, tenemos que ver cómo avanzar en las futuras cualificaciones profesionales.

Frente a los subsidios de EEUU y China, ¿abogan por ayudas de Estado o un plan europeo?

Hasta hace poco hemos aplicado un enfoque de las ayudas de Estado centrado en el mercado interior. Pero nuestras firmas están expuestas a una competencia global. Para decidir si autorizar una ayuda de Estado tenemos que tener en cuenta no sólo la necesidad del mercado interior sino ver cómo garantizar la libre competencia. Sólo un país hoy es capaz de dar ayudas de Estado: Alemania. Y sería muy peligroso para el mercado interior. Tenemos que mirar a nivel europeo para ver cómo podemos impulsar el apoyo público.

¿Están a favor de un nuevo fondo Next Generation para las inversiones hasta 2030?

Cuando alcanzamos el compromiso sobre Next Generation EU, las dos palabras del compromiso eran temporal y excepcional. Desde mi perspectiva, el Next Generation EU debe convertirse en permanente y normal. Pero para ello, tenemos que

demostrar que hemos cumplido. Si no cumplimos, Europa no tendrá argumentos para intentar convertir este instrumento en una herramienta permanente para impulsar la inversión estratégica.

¿Cómo puede evolucionar la competencia con China y EEUU?

Tenemos que ser menos ingenuos en cómo comerciamos con ellos. Tenemos que asegurarnos de que decimos sí al libre comercio, pero no al comercio injusto. Tenemos que elaborar una nueva generación de acuerdos comerciales, como el de Nueva Zelanda o Canadá. Pero también tenemos que reinventar la Organización Mundial del Comercio (OMC) porque hoy en día, las reglas de la OMC son constantemente violadas por China. Tenemos que usar herramientas para reequilibrar el hecho de que China viole muchas normas de la OMC.

¿Cuáles son esas herramientas frente a China?

Tenemos que ser más exigentes con quienes aplican un doble juego la OMC. No tenemos que ir a la guerra comercial, pero China es cada vez más agresivo, y debemos contraatacar. Con los chinos es la única manera de llegar al respeto. Es un equilibrio de poder. Tenemos que restablecer el equilibrio.

Economía

Última semana de campaña de los comicios al Parlamento Europeo



Protesta agrícola en Bruselas. EP

La crisis agraria impulsa a los partidos euroescépticos ante el próximo 9-J

Futuro, Soberanía Alimentaria y Vox pujan por el voto en el campo español

Javier Romera MADRID.

La crisis agraria amenaza con provocar un tsunami ante las próximas elecciones europeas del 9 de junio, con un crecimiento sin precedentes de los partidos contrarios a los postulados de Bruselas. Más allá de la Plataforma 9F, que ha impulsado las últimas movilizaciones en la calle, pero que no se presentará a los comicios, son dos los partidos que han surgido a raíz de las protestas de agricultores y ganaderos: Futuro y Soberanía Alimentaria Española.

Futuro, que ha unido fuerzas con diversos partidos independientes y asociaciones de toda España, como Fuerza Cívica, Partido, Partido Integral Centro Democrático Social y Unidad de Centro, se define como europeísta, pero defiende “prácticas agrícolas sostenibles y eliminar la burocracia administrativa para la gestión de negocios y solicitudes de ayudas”. Tal y como reclama el sector primario, el zamorano Javier Benavente, el principal impulsor y fundador del partido, que ha con-

seguido ya representación en varios ayuntamientos en Castilla y León, insiste en que Bruselas debe buscar reciprocidad, “no solo en temas comerciales sino en el estricto cumplimiento de las normas sanitarias y de bienestar animal que rigen en Europa, para asegurar que los productos alimenticios que se adquieren en el mercado comunitario cumplen con todos estos requisitos y estándares”. Con ello, se posiciona frente a la avalancha regulatoria procedente de la Comisión Europea y a favor de los agricultores y ganaderos.

En la misma línea ha nacido también Soberanía Alimentaria Española (SAE), el nuevo partido político impulsado por empresarios del sector agrícola, que ha presentado igualmente su candidatura a los próximos comicios europeos. La organización recuerda que “entre las políticas que se dirimen en esta institución se encuentran las relativas al sector primario, en cuyos intereses se encuentra la génesis del partido” y espera por ello lograr un buen resultado.

Futuro plantea exigir reciprocidad en la importación de alimentos extracomunitarios

Alexis Codesal, secretario general del partido, se presenta con el objetivo de “el fin de dignificar y defender los derechos del sector primario, la España rural y los consumidores”. Para ello, este asturiano, afincado en León y de profesión avicultor, confía en que deben quedar atrás los aspectos de la Agenda 2030 relacionados con la sostenibilidad y que, en su opinión, “sólo representan intereses económicos ajenos, a menudo espurios”. En su ideario, insiste en que la defensa de los intereses del mundo rural debe alejarse tanto de la derecha como de la izquierda del espectro político. La descentralización de la producción alimentaria y la inclusión de terceros países con “la falsa ex-

clusa de protección del medio ambiente” conlleva, según Codesal, graves riesgos: “por un lado sanitarios, por la falta de controles, por otro lado de garantía de abastecimiento porque en el momento que quieran dejar de suministrarse”.

Por estos motivos, que considera el origen de la ruina de explotaciones agrícolas, ganaderas y pesqueras, Soberanía Alimentaria Española, integrada principalmente por personas de estas áreas, pide así el voto “no sólo de trabajadores y empresarios del campo, sino de todos los ciudadanos preocupados por la correcta gestión de los recursos naturales propios”.

Derogar el pacto verde

Pero si hay un partido que cuestiona los postulados que defiende Bruselas es Vox. Su cabeza de lista al Parlamento europeo, Jorge Buxadé, asegura que son “la voz de los agricultores, ganaderos y pescadores criminalizados y asfixiados por el Pacto Verde Europeo y la Agenda 2030” y denuncia que “en Bruselas PP y PSOE votan los mismo

en el 89% de las ocasiones”. Buxadé mantiene que “durante los últimos años, muchas de las decisiones que han empeorado la vida diaria de nuestras familias, empresas y productores han venido impuestas desde fuera de España por burócratas a los que nadie ha votado”.

Ataque al sector primario

Y en esa línea, denuncia que la Comisión Europea se somete a las presiones del lobby ecologista, que “supone un ataque directo a la agricultora productiva y la soberanía de los países europeos”. Vox mantiene que la estrategia *De la Granja a la mesa*, impulsada desde la Comisión, supone “ignorar los diversos tipos de producción y las diferentes prácticas agrícolas de los Estados miembros, generando una discriminación entre los agricultores y ganaderos europeos y perjudicando gravemente, entre otros, al sector primario español”.

En su opinión, las limitaciones al uso de fitosanitarios, fertilizantes y antibióticos del Pacto Verde impiden al sector agrario y ganadero ga-

Vox y Soberanía Alimentaria exigen derogar la Agenda 2030 y el Pacto Verde Europeo

rantizar la salud y productividad de los animales, los cultivos y los consumidores. “Se produce así una regresión en la seguridad alimentaria y el abastecimiento europeo en beneficio de producciones extracomunitarias”, dice Buxadé.

Aunque lejos de la corriente euroescéptica, el PP propone también “la flexibilización de la Política Agraria Común, a efectos de consensuar criterios impuestos unilateralmente por el Gobierno de España, con medidas como la reducción de trámites, la revisión de los ecorregímenes -condiciones medioambientales- y el aplazamiento del cuaderno digital hasta el plazo establecido en el resto de países de la UE”.

Desde el PSOE, se reclama, por su parte, “una estrategia de defensa del sector agroalimentario que asegure su carácter estratégico para el conjunto de la Unión Europea”. Los socialistas aseguran que exigirán “la defensa del modelo europeo frente a los posibles acuerdos con terceros países y la revisión de las normas de competencia para fortalecer la posición de los productores en la negociación de precios”. Además, insisten en la necesidad de aprobar un Plan estratégico de la agricultura y ganadería española con horizonte de 2030 que establezca las prioridades de la política agraria de ámbito nacional y que proponga las líneas de actuación a corto plazo y largo plazo y los compromisos económicos a asumir.

Hacienda ingresaría 1.000 millones si retira la rebaja del IVA a los alimentos

Moncloa esperará al detalle del IPC para decidir si la prorroga más allá de junio

Carlos Reus MADRID.

El final de la prórroga de la rebaja del IVA a los alimentos sumaría cerca de 1.000 millones de euros a la recaudación de 2024, si finalmente el Ejecutivo decide poner fin a la medida de alivio frente al acoso de los precios sobre la cesta de la compra. El ministro de Economía, Carlos Cuerpo, volvió a insistir el pasado jueves en que Moncloa esperará hasta el último día -el 30 de junio- para comunicar si mantiene la medida fiscal que exime del pago del impuesto a la compra de pan, leche, huevos, quesos o fruta, y que reduce el tipo al 5% en el caso del aceite y la pasta. Todo dependerá del desglose del dato del IPC del pasado mes, que se conocerá en las próximas dos semanas. No obstante, el avance -publicado hace unos días por el Instituto Nacional de Estadística (INE)- anticipa un nuevo repunte de la inflación al 3,6%, tres décimas más que en el mes anterior, lo que allana el camino a la extensión de la medida.

Desde su entrada en vigor -en enero de 2023- la rebaja del IVA a la alimentación ha asestado un buen bocado a la recaudación. El pasado año, la medida restó 1.703 millones a los ingresos, según el informe de recaudación publicado por la Agencia Tributaria. Solo entre los meses de julio y diciembre, Hacienda dejó de ingresar 1.077 millones de euros.

Su tercera prórroga

El repunte constante de la cesta de la compra ya provocó que los de Sánchez prorrogaran la medida durante la segunda mitad de 2023. Lo mismo podría ocurrir el próximo junio, teniendo en cuenta que, según los últimos datos disponibles, los alimentos repuntaron un 4,7%



La vicepresidenta primera del Gobierno y ministra de Hacienda, María Jesús Montero. EUROPA PRESS

Economía achaca el repunte de la inflación al 3,6% en mayo a la energía y los carburantes

interanual, cuatro décimas más que en marzo, por el empuje del encarecimiento de frutas, legumbres y hortalizas. “Tenemos que ir al detalle específico, dentro del desglo-

se de los componentes del IPC, para saber qué es lo que está pasando con los alimentos en concreto y este detalle lo tendremos en unas semanas”, dijo el titular de Economía, Carlos Cuerpo, la pasada semana. Los datos definitivos del IPC se conocerán a mediados del mes de junio y, según el ministro, lo que se observa por ahora es que los grandes determinantes respecto a la inflación general están más ligados a la energía y los carburantes, que a la evolución del precio de los alimentos.

El Ejecutivo cuenta con margen de maniobra para extender -una vez más- la rebaja del IVA de los alimentos. Moncloa prevé que la ratio de recursos no financieros de las Administraciones Públicas respecto al PIB se sitúe en el 42,6% del PIB en 2024 y en el 42,9% en 2025. Este ligero aumento se debe, por una parte, al aumento de la actividad económica; eso sí, la proyección de la recaudación anunciada incluye la retirada de forma progresiva las rebajas fiscales aplicadas para combatir el alza de la inflación

por la guerra de Ucrania, incluida la destinada a amortiguar el encarecimiento de la cesta de la compra.

Por su parte, el Partido Popular mantiene su petición de ampliar la rebaja del IVA a carnes y pescado. “Estamos en el quinto país peor y frente a esto ha habido propuestas, como ustedes conocen. Ha habido la propuesta de la bajada del IVA de los alimentos, que además por dos veces ha tenido el apoyo de las principales fuerzas y sin embargo el Partido Socialista decide no utilizarlo”, dijo el portavoz de Economía popular, Juan Bravo, el pasado jueves. Sin embargo, la propuesta agrandaría agujero en los ingresos, en un momento complejo para el equilibrio de las cuentas, teniendo en cuenta la reactivación de las reglas fiscales a partir del próximo 2025. Además, tanto el Ejecutivo comunitario, como otros organismo -como la AIREF- aconsejan dejar naufragar estas iniciativas para

Bruselas y la AIREF recomiendan retirar las medidas para apuntalar los objetivos fiscales

apuntalar los objetivos acordados con Bruselas, y procurar la senda fiscal marcada por el Gobierno.

Fin de las medidas energéticas

El fin de la rebaja del IVA a la alimentación no es la única medida que podría agotarse. El presidente, Pedro Sánchez, decretó -el pasado diciembre- una extensión del IVA de la electricidad al 10% durante 2024 sobre todos los componentes de la factura renunciando a 514 millones de euros en ingresos.

El resto de medidas relacionadas con la energía, han ido agotándose a lo largo de los últimos meses. La reducción del IVA del gas al 10%, concluyó el pasado marzo, y el Impuesto Especial de la Electricidad subió al 2,5% a finales de marzo y retomará el 3,8% cuando concluya el próximo mes de junio. En conjunto, restaron 728 millones.

Sumar pide al Gobierno reformar el despido improcedente

Registra una iniciativa en la que pide rediseñar la indemnización

Agencias MADRID.

Sumar defenderá en el Congreso una reforma del despido improcedente, con la intención de que esta sea disuasorio para la empresa y restaurativo para la persona traba-

jadora. Se trata de una proposición no de ley que el grupo plurinacional ha registrado para su debate en la Comisión de Trabajo. “Acabamos de registrar una iniciativa parlamentaria para conseguir que en España el despido injusto responda a una reparación real de los daños causados a las personas trabajadoras”, anunció la portavoz de Trabajo de Sumar en el Congreso, Verónica Martínez, en su cuenta de ‘X’, antes conocida como Twitter.

En concreto, la formación insta al Gobierno del que forma parte a adoptar las medidas necesarias para que la legislación española dé cumplimiento a la Carta Social Europea, en la interpretación que de ella hace el Comité Europeo de Derechos Sociales, y el Convenio 158 de la Organización Internacional de Trabajo (OIT), regulando una indemnización en caso de despido improcedente “que sea realmente disuasoria y restaurativa”.

Según explica Sumar en su propuesta, la indemnización que corresponde al despido debería reflejar el daño real y tangible causado a la persona como resultado de la pérdida de su empleo. No sólo por la pérdida de ingresos, sino también por el aumento del estrés, que puede persistir incluso después de encontrar otro empleo.

Por otro lado, la formación liderada por la vicepresidenta, Yolanda Díaz, incide en que el despido

en términos económicos no es lo mismo para una pyme, que conforman la mayoría del tejido productivo de España, que para una gran empresa. Sumar considera que la cuantía indemnizatoria del despido no tenga en cuenta factores como la cifra de negocios de la empresa, su tamaño u otras circunstancias similares, contribuye a “deformar el equilibrio competitivo y a promover prácticas mercantiles injustas socialmente”.





Ser excelente · Ser visible · Ser CIEGE

Ser empresa certificada

por **INFORMA** y **elEconomista.es**

Líderes en información y actualidad empresarial

Certifica la gestión excelente de tu empresa

- ☑ **INFORMA** analizará los principales parámetros que determinan la gestión de la compañía.
- ☑ Tras **conseguir la certificación**, la empresa participa en la gala de entrega de los certificados CIEGE.
- ☑ **La empresa y su Responsable consiguen visibilidad** específica en elEconomista.es, a través de la cobertura del evento y la entrevista personalizada.



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

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

La tasa de emprendimiento española es tres puntos inferior a la media UE

Solo el 6% de los jóvenes monta un negocio frente al 13% de Reino Unido

N. García MADRID.

La tasa de emprendimiento en España, especialmente en lo que a menores de 35 años se refiere, se sitúa en un preocupante 6%, por debajo de la media europea (más del 9%) y con una gran diferencia respecto a otros países como Reino Unido (13%), Países Bajos (12,5%), Francia y Alemania (9%), según el análisis del GEM 2022-2023. La Fundación Nantik Lum cree que esta situación se debe principalmente a la falta de conocimiento y recursos económicos a los que se enfrentan los jóvenes, especialmente aquellos que provienen de entornos desfavorecidos. Según el informe *Emprendimiento en España* basado en datos del GEM 2022-2023 y elaborado por la Fundación Nantik Lum, el 94% de los jóvenes en España no pueden emprender debido a la falta de conocimientos y recursos financieros. Además, aproximadamente el 70% de éstos consideran que emprender es complicado, con las mujeres mostrando más temor al fracaso que los hombres. Asimismo, a los factores antes mencionados, falta de formación, recursos financieros... habría que añadir el *gap* tecnológico. El mundo del emprendimiento y las *startups* suele estar muy relacionado con la innovación y la disrupción tecnológica, y en este sentido, en España hay una gran falta de estudiantes y profesionales dentro de los ámbitos STEAM, que pueden estar lastrando la faceta emprendedora.

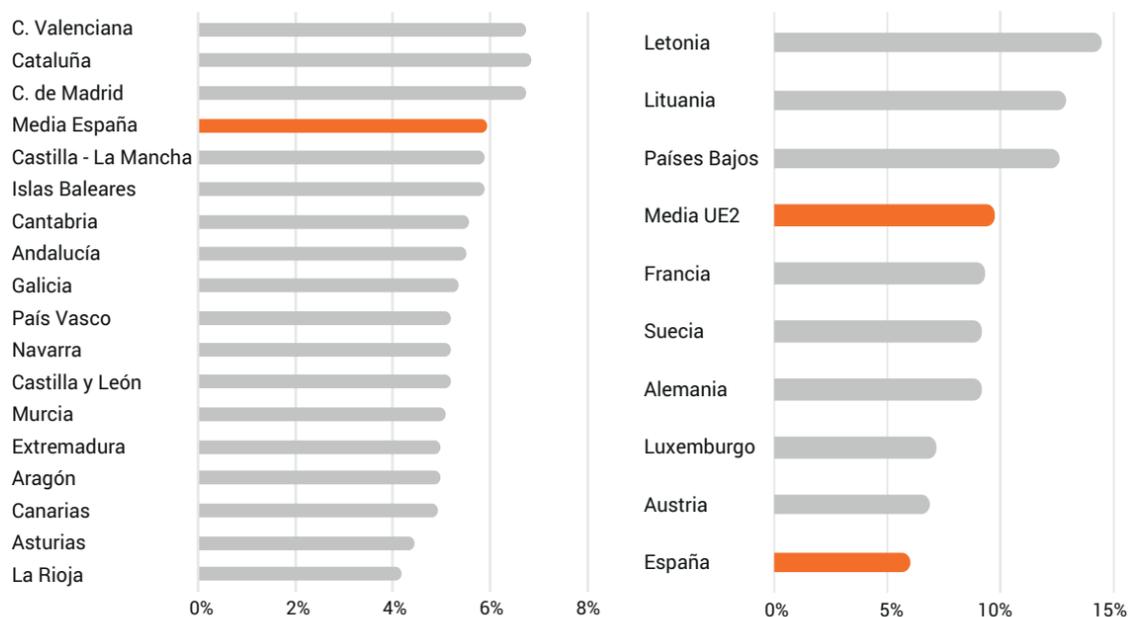
Lucía Medina, directora de la fundación, señala que esta dificultad es aún mayor en distritos desfavorecidos, como en Madrid y otras áreas similares, donde las oportunidades de acceder a la universidad o una educación de calidad son escasas.

Medina subraya la necesidad de medidas rápidas y coordinadas entre el sector público, agentes privados y organizaciones sociales para mejorar esta situación y construir una sociedad más fuerte y exitosa en el futuro.

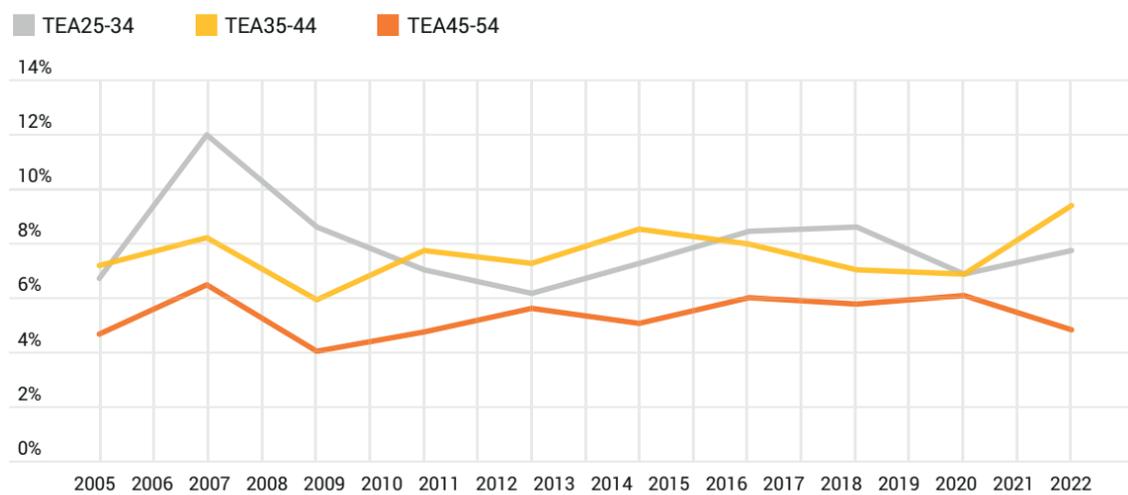
Juan Bru, Senior Human Resources Manager de Huawei España, destaca varios elementos que podrían explicar por qué los jóvenes no quieren emprender. En primer lugar, menciona "la falta de formación especializada en emprendimiento y la escasez de información sobre cómo iniciar un negocio". Comparativamente, en otros países anglosajones se observa una mayor dedicación a estos ámbitos, lo que marca una diferencia palpable. Ade-

Radiografía del emprendimiento

TEA. Posicionamiento de España a nivel internacional y en relación a las CCAA



Evolución del índice TEA por tramos de edad intermedios



Fuente: Informe GEM España 2022-2023.

elEconomista.es

Ellas tienen mayor miedo al fracaso cuando inician un negocio

El estudio también revela que las mujeres en España tienden a tener más miedo al fracaso en actividades emprendedoras que los hombres. De hecho, en España, solo el 20% de los emprendedores son mujeres, una cifra ligeramente superior a la media europea del 17%, según el observatorio GEM. Aunque esto indica un cambio positivo, aún queda mucho por avanzar. A pesar de los desafíos económicos y sociales de la pandemia, las cifras reflejan un retorno a los niveles de actividad previos a la crisis. En España,

más de 650.000 mujeres han optado por iniciar su propio negocio, mientras que, a nivel mundial, hay 128 millones de mujeres liderando empresas en diversos sectores. Estas cifras han contribuido a reducir la brecha de género en emprendimiento en un 6% a nivel global desde 2012. El problema de la baja participación de las mujeres en el emprendimiento no es exclusivo de España, sino que tiene dimensiones globales. Si extrapolamos estos datos a un contexto mundial, el panorama sigue siendo desalentador.

más, Bru señala la complejidad del actual contexto económico, que dificulta a muchos jóvenes la obtención de recursos financieros y técnicos necesarios para emprender. A esto se suma "la burocracia y los trámites administrativos complicados", que pueden desmotivar a los aspirantes a emprendedores.

"La clave para impulsar el emprendimiento juvenil y la creación de nuevos negocios está en la colaboración público-privada, desde las empresas y administraciones debemos dar a los jóvenes las herramientas adecuadas para enfrentarse a los retos del mundo empresarial y el emprendimiento", destaca Bru. Desde Huawei, por ejemplo, se ha firmado recientemente un acuerdo con Nuclio Founders para impulsar el ecosistema de *startups* espa-

ñol a través de la educación, ofreciendo oportunidades de crecimiento a emprendedores.

Por su parte, Hans Christ, CEO de Bipi, resalta la importancia de la financiación y el apoyo institucional para fomentar el emprendimiento juvenil en España. Señala que los jóvenes a menudo sienten vértigo al emprender, y la primera opción que consideran es trabajar para otros. Además, considera que "la educación es la base de la sociedad para involucrar a los jóvenes en la cultura del emprendimiento". El papel de los programas educativos en la educación obligatoria, así como la especialización en la formación profesional, como el papel de los docentes para hacer saber a los jóvenes que el emprendimiento es una posibilidad real, son puntos claves para hacer interiorizar esta posibilidad a las nuevas generaciones.

Los inmigrantes sí emprenden

En 2023, la tasa de actividad emprendedora reciente (TEA) de la población inmigrante en España fue significativamente mayor que la de los españoles, según el Informe GEM España 2023-2024.

Para los hombres inmigrantes, la TEA fue del 14,9% en comparación con el 6,9% de los hombres españoles, y para las mujeres inmigrantes fue del 11,6% frente al 5,5% de las mujeres españolas.

El informe, basado en una muestra de más de 30.000 personas de entre 18 y 64 años, muestra que esta diferencia no se mantiene en iniciativas empresariales consolidadas (más de tres años).

Las tasas de cierre de negocios liderados por inmigrantes son cuatro veces más altas que las de los emprendedores españoles. Así, la tasa de negocios consolidados es

En 2023, siete de cada diez emprendedores recientes tienen más de 35 años

del 7,5% para inmigrantes y del 6,7% para españoles, y del 6,1% frente al 5,3% en el caso de las mujeres.

En 2023, el 13,5% de la población adulta en España estaba involucrada en la creación y consolidación de iniciativas emprendedoras.

El 6,8% de la población estaba en negocios de menos de tres años y medio de vida, mientras que el 6,7% lideraba proyectos consolidados.

A pesar de las percepciones de condiciones desfavorables, el porcentaje de personas con intención de emprender creció del 94% al 11,2%, un nivel no visto desde 2012.

Además, siete de cada diez nuevos emprendedores tenían más de 35 años. El porcentaje de hombres dispuestos a emprender aumentó hasta el 11,5%

Economía



Cifrán en 138.000 las personas afiliadas al reta en el como falsos autónomos en España. ISTOCK

Las asociaciones denuncian que hay 60.000 falsos autónomos sanitarios

En los últimos dos años, el problema afecta a cerca de 10.000 profesionales más

Alfonso Bello Huidobro MADRID.

Miles de médicos y profesionales sanitarios, empleados como funcionarios en la sanidad pública, están siendo contratados como falsos autónomos en el sector privado. Esta práctica les permite compatibilizar ambas actividades, pero al mismo tiempo reduce las oportunidades para que nuevos profesionales del sector puedan obtener estabilidad laboral a través de contratos como trabajadores por cuenta ajena, tanto en la sanidad pública como en la privada. Esta situación no solo precariza el empleo de nuevos profesionales, sino que también distorsiona el mercado laboral en el sector sanitario.

En concreto, UPTA cifra en 60.000 los falsos autónomos sanitarios, incrementándose en 10.000 en dos años. En total habría unos 138.000 falsos autónomos en nuestro país.

En las próximas semanas, representantes de UPTA tienen programada una reunión con la alta Dirección de la Inspección de Trabajo para abordar el problema de los falsos autónomos. Esta problemática está generando un grave perjuicio a los profesionales que ejercen su actividad económica de manera legal en

sus propios centros de trabajo, y se espera que la reunión permita encontrar soluciones que protejan los derechos laborales y mejoren la estabilidad de los profesionales sanitarios. Además, UPTA pretende discutir posibles medidas y regulaciones que aseguren un mercado laboral más justo y equitativo en el ámbito de la sanidad.

Para Eduardo Abad, presidente de UPTA España, “esta situación perjudica seriamente la calidad asistencial de los profesionales sanitarios, un porcentaje muy elevado trabaja para la sanidad pública en jornadas maratónicas para posteriormente seguir con su actividad profesional en clínicas y hospitales privados, trabajando para compañías de seguros o para estos centros sanitarios”.

Contratar a un trabajador como autónomo mientras realiza actividades similares a las de un empleado en plantilla constituye un fraude de ley. Este fraude puede acarrear graves consecuencias para la empresa infractora. Si la Inspección de Trabajo detecta esta irregularidad, los empresarios podrían enfrentar importantes repercusiones económicas, incluyendo la obligación de pagar las cuotas atrasadas de los últi-

mos cuatro años, más recargos, intereses y costes que pueden alcanzar hasta el 50%. Por ejemplo, un colaborador con una relación laboral de cuatro años que percibe 3.000 euros mensuales podría resultar en una Acta de Inspección de Trabajo con una

Ataques a la compatibilidad con la privada

Para UPTA, la principal medida para combatir esta situación es prohibir el ejercicio simultáneo de la profesión en el ámbito público y privado. Esto no solo mejoraría la contratación laboral, sino que también reduciría la competencia desleal que enfrentan los autónomos en sus clínicas y ayudaría a combatir el fenómeno de los falsos autónomos. Esta práctica está creciendo y permite a grandes empresas mercantilizar un aspecto esencial del bienestar social como la salud.

sanción de 70.000 euros para el empresario.

El deterioro del trabajo autónomo es evidente. Los servicios profesionales ofrecidos por trabajadores autónomos en pequeñas clínicas no pueden competir con el modelo de aseguramiento privado. Los profesionales que trabajan como falsos autónomos, compatibilizando ambas actividades, reciben compensaciones económicas por los servicios privados muy inferiores a los costes medios necesarios para mantener una actividad económica sostenible y rentable. Esta situación no solo perjudica a los verdaderos autónomos, que se ven forzados a ajustar sus tarifas por debajo de un nivel sostenible, sino que también contribuye a la precarización laboral y a la desvalorización de los servicios profesionales.

Abad concluye, “ya es hora de poner en marcha incompatibilidades en el ejercicio de profesiones sanitarias en el ámbito público y privado. Es uno de los grandes feudos de la laboralidad encubierta, por este motivo, miles de jóvenes profesionales sanitarios abandonan nuestro país para buscar relaciones laborales que les permitan vivir dignamente”.

El Gobierno paraliza sin aviso la aplicación del IVA de Franquicia

Alfonso Bello Huidobro MADRID.

El Gobierno paraliza la transposición de la aplicación del IVA de Franquicia para los autónomos, como recogía su Directiva Europea. Desde las asociaciones de autónomos denuncian que “tras innumerables reuniones, el Gobierno de España ha decidido paralizar la misma”, cuentan desde UPTA. La asociación liderada por Eduardo Abad denuncia que la decisión tomada por el Ejecutivo supone un “agravio comparativo” frente a aquellos países de nuestro entorno que ya lo han aplicado.

“Igualmente, exigimos que se adopten las medidas necesarias y definitivas a medio plazo para continuar, al menos durante los próximos 5 años, con el sistema de estimación objetiva del IRPF”, explican en un comunicado.

De cara a las próximas elecciones europeas, UPTA plantea la uniformidad fiscal en Europa. No considera adecuado que los distintos países miembros traten de forma distinta el ámbito fiscal y económico que afecta al autónomo. Teniendo en cuenta que el ámbito de protección so-

El Ejecutivo estaría incumpliendo los acuerdos europeos en materia fiscal

cial en España está muy por encima del resto de la UE, “fiscalmente no existe una concordancia que permita a los autónomos españoles ser igual de competitivos que la gran parte de los autónomos de países europeos”.

En España, los autónomos enfrentan una carga fiscal del 35%, casi el doble de la que soportan las empresas a través del impuesto de sociedades. La Carta Europea establece la necesidad de una homogeneización fiscal entre los países miembros, la progresividad fiscal para los contribuyentes y una distribución tributaria que se ajuste a la situación económica de los sujetos jurídicos o personas físicas que tienen obligaciones fiscales.

Para Eduardo Abad, “es necesario que en el ámbito europeo no existan ventajas fiscales según el país en el que se viva, esto contribuiría a una Europa mucho más justa y equilibrada. Hoy en día sigue habiendo países que son auténticos paraísos fiscales, que lastran económicamente las posibilidades de aquellos estados que cumplan los criterios razonables en el ámbito fiscal”.

El 96% de la exportación china a EEUU esquiva los aranceles de Biden

Las tasas del líder estadounidense tienen un efecto más 'electoral' que económico

Carlos Asensio MADRID.

Los aranceles del 100% que impuso la administración de Biden a los vehículos eléctricos chinos y otros productos y sectores estratégicos relacionados, sobre todo, con la transición energética fabricados en el gigante asiático apenas afectarán a la economía china.

Este paquete de sanciones, que asciende a 18.000 millones de dólares, afecta solo al 4,2% de los productos que Estados Unidos importa desde China. Además, Estados Unidos representa solo el 1% de las exportaciones totales de vehículos eléctricos que exporta el gigante asiático, según un informe Nomura Holdings recogido por Caixin.

En este documento explican los expertos que el impacto de esta subida tarifaria será "limitado a corto plazo". En concreto, China exportó 12.362 vehículos eléctricos a Estados Unidos el año pasado y, la gran mayoría, fueron de Polestar, según los datos del Centro de Estudios Estratégicos Internacionales de China.

Muchos de los principales analistas macroeconómicos calificaron estos aranceles de "simbólicos" y que lo que buscaba Biden con ellos era arañar votos en este año electoral en Estados Unidos. El dirigente estadounidense aseguró, tras anunciar los aranceles, que su objetivo no era "pelear" contra Pekín, pero que tenía que hacer frente a las "prácticas económicas injustas y al exceso de capacidad industrial".

Estas medidas no dejaron de tensionar las relaciones bilaterales entre las dos principales potencias mundiales. El mismo día que se anunciaron los aranceles, el ministro de Comercio de China dijo que no estaba de acuerdo con esta medida que calificó "desmesurada" y

Poco impacto en el acero y el aluminio

Los aranceles de hasta el 25% sobre ciertos productos de acero y aluminio no tendrán mucho impacto en sus exportaciones futuras, ya que los aumentos arancelarios impuestos anteriormente por Washington que comenzaron en 2018 ya han reducido las exportaciones a Estados Unidos a niveles bajos. China representó el 13,5% de las importaciones estadounidenses de hierro, acero y aluminio en valor en el primer trimestre, según mostraron los datos de S&P. En particular, el aumento de aranceles resultará en tasas acumuladas de más del 100% para algunos productos de aluminio, lo suficientemente altas como para que ya no sea rentable exportarlos a Estados Unidos, dijeron a Caixin varios expertos en materia industrial.

reiteró que Pekín tomaría medidas "decididas" para salvaguardar los derechos e intereses de las empresas chinas.

El propio embajador de China en Madrid, Yao Jing, apeló a que sea el mercado el encargado de regular la entrada del gigante asiático en el mercado de vehículos eléctricos y reiteró que China subsidia su industria "igual que lo hacen la Unión Europea o Estados Unidos".

Pero lo cierto es que el Fondo Monetario Internacional advirtió al gigante asiático que era necesari-



Operario de una fábrica de China. REUTERS

rio que redujese las políticas "distorsionantes" del lado de la oferta que apoyan a los sectores manufactureros.

"El uso por parte de China de políticas industriales para apoyar sectores prioritarios puede llevar a una mala asignación de recursos internos y afectar potencialmente a los socios comerciales. Reducir dichas políticas y eliminar las restricciones al comercio y la inversión aumentaría la productividad interna y aliviaría las presiones de fragmentación. En este contexto, China debe continuar sus esfuerzos por fortalecer el sistema de comercio multilateral, en concreto, según lo establecido por la OMC", sentenció la Subdirectora Gerente del FMI, Gita Gopinath.

Si bien el aumento de aranceles sobre las baterías de iones de litio para vehículos eléctricos y sus piezas, que incluyen baterías sin iones de litio, como las de plomo-ácido,

El gigante asiático es el origen del 71% de las compras de baterías de litio por parte de EEUU

del 7,5% al 25%, no es el mayor, los analistas dijeron a Caixin que esperan que los fabricantes chinos de estos productos serán los más afectados.

China representó el 71,5% de todas las importaciones estadounidenses de baterías de iones de litio en valor en el primer trimestre de 2024, según mostraron datos de S&P Global Market Intelligence.

Los analistas esperan que el aumento tenga un mayor impacto en los exportadores chinos de baterías de iones de litio para vehículos eléctricos, que ya enfrentan obstáculos debido a las políticas de subsidios estadounidenses vigentes. Esto podría dar a sus rivales japoneses y surcoreanos una mayor ventaja en Estados Unidos, dijeron.

La UE, por su parte, todavía está investigando, pero se desmarca de EEUU y descarta aplicar "aranceles preventivos".

El PIB de Italia avanzó un 0,7% durante el primer trimestre

Itstat prevé que el país transalpino crezca un 0,6% este año

Agencias MADRID.

El producto interior bruto (PIB) de Italia en el primer trimestre de 2024 aumentó un 0,7% en términos interanuales y un 0,3% respecto al último trimestre de 2023, según los

datos provisionales publicados por el Instituto Nacional de Estadística italiano (Istat).

Además, el instituto calcula que, si no se producen cambios para este año, el aumento del PIB italiano en 2024 será del 0,6%, en línea con las estimaciones previas.

"El primer trimestre del año confirma el crecimiento coyuntural de la economía italiana del 0,3% y en términos tendenciales, el aumento se sitúa ahora en el 0,7%, frente al

0,6% de la estimación preliminar", explicó el Istat.

En comparación con el trimestre anterior, todos los indicadores de la demanda interna subieron, con un aumento del 0,2% del consumo final interno y del 0,5% de las inversiones fijas brutas, según el organismo.

"El crecimiento del PIB se debió al consumo de los hogares y de las Instituciones Sociales Privadas (ISP) a la inversión, que contribuyeron

positivamente en 0,2 y 0,1 puntos porcentuales, respectivamente, mientras que la contribución del gasto de las Administraciones Públicas fue nulo", señaló en su comentario.

Cae la demanda exterior

La contribución de la demanda exterior neta fue negativa en 0,7 puntos porcentuales y la de la variación de existencias fue positiva, registrando una tasa de expansión del

0,7% durante los tres primeros meses del año.

La evolución positiva fue generalizada en los principales sectores de producción, con un crecimiento del 3,3% en la agricultura y la pesca, y del 0,3% tanto en la industria como en los servicios. Se estima que las horas trabajadas se incrementaron un 0,6%; los puestos de trabajo, un 0,3%; las unidades laborales, un 0,5%, y la renta per cápita, un 1,4%, concluyó el Istat.

Economía

La OPEP+ alarga hasta finales de 2025 los recortes de su producción de crudo

Mantiene los ajustes vigentes desde 2022 para apuntalar los precios del petróleo

elEconomista.es MADRID.

Los 22 miembros de la alianza OPEP+, liderada por Arabia Saudí y Rusia, han decidido mantener los fuertes ajustes de su oferta petrolera, equivalentes a casi el 6% de la demanda mundial de crudo, hasta el 31 de diciembre de 2025 para apuntalar los precios del barril.

Los países de la OPEP+ acordaron el fuerte ajuste a finales de 2022 para mantener los precios del crudo y ayer anunciaron su prórroga al término de una reunión híbrida, en las que algunos miembros de la organización asistieron a una reunión en Riad (Arabia Saudí) y otros participaron por videoconferencia.

El objetivo de la medida es “lograr y mantener un mercado petrolero estable”, así como “proporcionar orientación y transparencia a largo plazo para el mercado”, explicaron en un comunicado recogido por *Efe*. El acuerdo supone extender, por un año más, los recortes vinculantes que iban a vencer a finales de 2024, si bien con algunos ajustes al alza en las cuotas de varios socios tras reevaluar el nivel de su capacidad productiva.

Casi 6 millones de barriles al día
En total, el tope conjunto de producción queda fijado en 39,72 millones de barriles diarios (mbd), de los que 24,13 mbd corresponden a la OPEP y 15,59 mbd a las diez naciones productoras aliadas, entre ellas Rusia, Kazajistán y México. Entre los ajustes también destaca un aumento de 0,3 mbd en la cuota de los Emiratos Árabes Unidos.

La reducción conjunta equivale a casi dos millones de barriles por día, aunque la cifra final del crudo que no se comercializa más que duplica la cifra al incluir los recortes voluntarios del bombeo adoptados por algunos países productores y que se



Imagen de archivo de la sede de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). EE

irán revirtiendo de manera progresiva a partir de septiembre.

Los límites fijados del bombeo para cada miembro son vinculantes y no incluyen esos recortes adicionales

y voluntarios de ocho países (Arabia Saudí, Rusia, Irak, Kazajistán, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Argelia), que suman 2,2 mbd.

Los miembros de la OPEP Vene-

zuela, Irán y Libia están exentos de estos compromisos para limitar la producción debido a los cortes involuntarios que sufren sus actividades a raíz de diversos problemas, como sanciones, crisis y conflictos. En abril, bombearon juntos 5,2 mbd.

En las reuniones que mantienen a mediados y finales de año buscan un consenso sobre producción, que no siempre es posible por la diversidad de países. El periodo de vigencia aprobado ayer para las reducciones supera las expectativas del mercado. Con su decisión, la OPEP+ y sus aliados mantienen la “línea con el enfoque de ser precavidos, proactivos y preventivos”, indicaron. La próxima reunión la fijaron para el 1 de diciembre de 2024.

Los precios del crudo cotizan cerca de los 80 dólares desde hace meses

Los compromisos adquiridos por los países OPEP+ ha conseguido mantener los precios del barril del crudo Brent en alrededor de 80 dólares (81,62 el viernes pasado). Por países y según la tabla facilitada ayer por la organización, los mayores productores son Arabia Saudí, con una cuota de 10,47 mbd, y Rusia, con 9,94 mbd. Supone casi el 51% de la producción acordada. Le siguen Irak (4,43 mbd), Emiratos Árabes Unidos (3,5 mbd), Kuwait (2,67 mbd), México (1,75 mbd), Kazajistán (1,62 mbd), Nigeria (1,5 mbd), Argelia (1 mbd) y Omán (0,84 mbd).

Foment lidera una visita a Marruecos de 19 empresas catalanas

Se reunirán con los ministros de Inversión, Economía y Finanzas

elE.es MADRID.

Foment del Treball encabeza una delegación de una veintena de empresas catalanas que visitará Marruecos esta semana para fortalecer las relaciones comerciales y económicas entre los sectores productivos catalán y marroquí, informó la patronal. La visita tendrá lugar entre los días 4 y 6, y nace después de la visita en Barcelona del ministro de Inversión, la Convergència y la Evaluación de las Políticas Públicas, Mohcine Jazouli, en enero.

La expedición estará liderada por el presidente de la patronal Josep Sánchez Llibre y tendrá ahora también un encuentro con el ministro Jazouli, así como con la ministra de Economía y Finanzas, Nadia Fettah. Se prevén además reuniones con los gobernadores de las regiones que se visitan, con alcaldes de la zona y con asociaciones empresariales en Casablanca, Rabat y Táger.

Foment va de la mano de la Confédération Générale des Entreprises lleva Marroc (CGEM) y destaca también el rol esencial del Consejo Económico Marruecos-España (Cemaes) en estos encuentros de primer nivel. En 2022 eran más de 1.600 las empresas catalanas que exportaban de manera regular productos o servicios a Marruecos y sus exportaciones al país crecieron un 9,3% en 2023, hasta 2.157 millones de euros, mientras que las importaciones subieron un 16,7%, hasta 1.889 millones.

Entre las empresas que conforman la delegación figuran Alibérico, Alstom, Banco Sabadell, CaixaBank, Santander, Cuatrecasas, Comsa, Glovo, Garrigues, Gestamp, Intelcom o International Cubic Building.

elEconomista.es

¿Quieres ahorrar con tu póliza de auto?

Compara los

seguros de coche más baratos



- Compara y ahorra en tu seguro de coche.
- Las pólizas más económicas entre 25 aseguradoras.
- Calcula el precio del seguro totalmente gratis.
- Proceso de contratación on-line rápido y seguro.
- Ahorra sin sacrificar coberturas.



Consulta las mejores ofertas, aquí: www.bit.ly/comparador_segurocoche

Asia Central se reencuentra con Rusia



Análisis

Jorge Cachinero

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

Las cinco repúblicas centroasiáticas -Kazajistán, Kirguistán, Tayikistán, Turkmenistán y Uzbekistán- intentaron andar caminos propios en la escena internacional durante los últimos treinta años, después de la disolución, en 1991, de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) a la que habían pertenecido.

Esta búsqueda los llevó a acercarse al mundo que vive bajo la hegemonía de Estados Unidos (EEUU) en la Europa Occidental y Central.

EE.UU. lleva años invirtiendo millardos de dólares bien en diplomacia pública o bien en guerras híbridas para ganarse las mentes y los corazones de los líderes y de los ciudadanos de estas repúblicas o para subvertir sus regímenes políticos, respectivamente.

La idea de trocear Rusia en naciones pequeñas para hacer más fácil a EEUU el trabajo de acceder y de controlar sus recursos naturales es antigua.

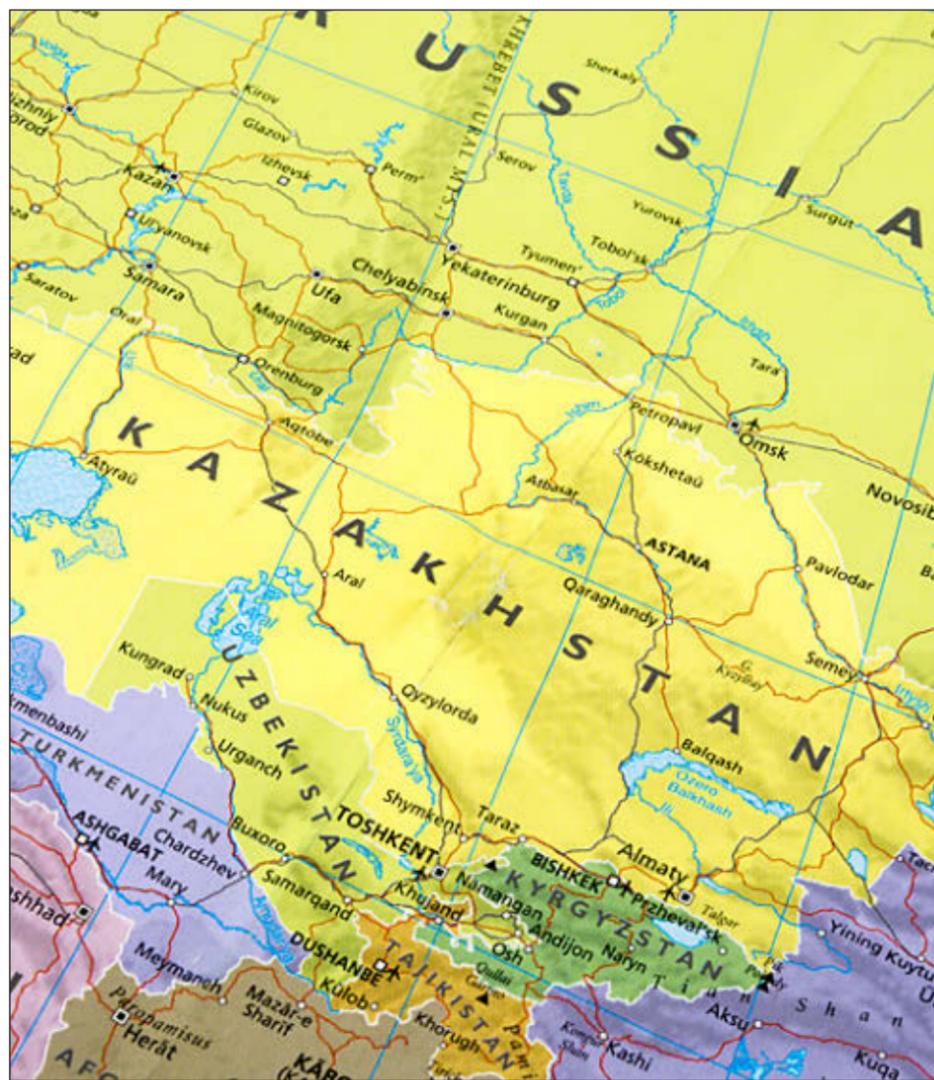
Este plan existe, al menos, desde la penetración de las élites de la política exterior estadounidense por parte de sectores determinados de la diplomacia polaca, que encontraron refugio en EEUU al final de la II Guerra Mundial.

Zbigniew Brzezinski, asesor de seguridad nacional del presidente Jimmy Carter e hijo de un embajador de Polonia en Canadá, durante los años 30 del siglo pasado, era un buen ejemplo de esa corriente de pensamiento estadounidense durante el último cuarto del siglo XX.

La primera ministra actual de Estonia, Kaja Kallas, es una aprendiz meritoria del anterior, como evidenció, a finales de mayo de 2024, al afirmar que no sería una mala idea desmembrar la Federación de Rusia en pequeños Estados, una vez que terminara la guerra en Ucrania tras una derrota deseada de Rusia.

La oportunidad que EEUU ha tratado de explotar en las décadas pasadas no ha funcionado y las repúblicas centroasiáticas están abandonando, en los años últimos, ilusiones previas para reencontrarse con Rusia, aunque sobre la base de unas relaciones renovadas y transformadas.

Rusia es una contraparte económica fundamental para Asia Central y sus naciones ven en



ISTOCK

Moscú a un aliado, a un socio estratégico, con el que quieren estrechar sus lazos.

El comercio bilateral, en 2023, de Rusia con Kazajistán fue de 26.000 millones de dólares -siendo aquella uno de los cinco principales inversores extranjeros en ésta-, con Uzbekistán, de 9.900 millones o con Kirguistán, de 2.900 millones de dólares.

Rusia ha creado más de 900.000 puestos de trabajo en las repúblicas de Asia Central, donde operan más de 28.000 compañías rusas, lo que está estimulando ese crecimiento del comercio, de las inversiones y del uso de las monedas nacionales para los pagos entre países.

La economía es el motor de este marco nuevo de interlocución, ya que la generación actual

de líderes centroasiáticos no comparte con los líderes rusos una historia común bajo la URSS, aunque son plenamente conscientes de ella.

Estos gobernantes más jóvenes albergan la ambición de servir los intereses y perseguir el beneficio social que para sus ciudadanos se derivan de unas relaciones económicas profundas con su vecino ruso.

Los campos de cooperación en marcha o por reforzar son múltiples.

La mejora de las rutas de transporte a través de Asia Central es imperativa para todos esos países, especialmente, el Corredor Norte-Sur, que acortaría el tránsito por la vía logística tradicional, a través de la India y del Canal de Suez, por la mitad, es decir, de 40 días a 20.

Este eje sería muy flexible, al contar con múl-

tiples destinos a través del Caspio y de Kazajistán, y abriría la puerta a mercados inmensos como la India, los países del Golfo o Irán.

Las naciones implicadas están obligadas a mejorar sus infraestructuras ferroviarias o acabar con ciertas barreras, como las aduaneras, dado que Tayikistán o Uzbekistán no son miembros de la Unión Económica Euroasiática (UEE), para cumplir con esta visión.

Otra área de futuro en esa cooperación entre Moscú y Asia Central es la de la energía.

Rusia quiere invertir, aumentar la integración y hacer crecer la cooperación en el suministro de energía en la región centroasiática.

El foco son las plantas hidroeléctricas y termales y el desarrollo de energía nuclear con fines no militares, algo que se está negociando con Kazajistán o con Uzbekistán en estos momentos.

Otros sectores de interés para las inversiones rusas en Asia Central son el químico, el mineral -de manera destacada, la extracción de uranio- o el agrícola, en el que se abren oportunidades a la cooperación regional sobre la irrigación y el cultivo de tierras para, así, afrontar mancomunadamente los retos de la sequía.

Este esfuerzo de cooperación logística e industrial regionales lleva aparejado la mejora de los sistemas educativos y de entrenamiento especializado -desde la escuela a la investigación, el desarrollo y la innovación- en la región con la ayuda de Rusia, que, en la actualidad, acoge y beca en sus universidades a 75.000 jóvenes centroasiáticos.

Por último, el diálogo político entre Rusia y Asia Central está incentivado por los tres retos de seguridad a los que hacen frente, a saber, el terrorismo yihadista, el tráfico de drogas, ambos procedentes de Afganistán, y la amenaza de revoluciones de colores, mediante las cuales la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) pueda cambiar sus sistemas políticos.

La cooperación militar y en asuntos de Inteligencia está creciendo y Moscú quiere crear la infraestructura necesaria en la zona para la fabricación de sistemas de armas de origen ruso.

El sentimiento de buena vecindad crece entre Rusia y las repúblicas centroasiáticas a medida que la cooperación y la integración económicas avanzan.

Esas repúblicas ven ahora en Rusia un factor de permanencia y de seguridad, en medio del proceso de cambios grandes que se están produciendo en el mundo, y EEUU y Occidente han perdido ante ellas el atractivo que pudieron llegar a tener en el pasado más inmediato.

Bruselas da luz verde para que los Estados aumenten las ayudas a proyectos tecnológicos

Agencias MADRID.

La Comisión Europea ha adoptado una enmienda a las directrices sobre ayudas estatales regionales para permitir a los Estados miembro conceder mayores importes a proyectos de inversión en un sector clave. En concreto, estos proyectos estarán cubiertos por la Pla-

taforma de Tecnologías Estratégicas para Europa (STEP, por sus siglas en inglés), que busca impulsar el desarrollo y la fabricación doméstica de tecnologías críticas relevantes para las transiciones verde y digital.

“Esto permitirá inversiones en tecnologías limpias, biotecnología, tecnología digital y profunda, que

son clave para fortalecer la competitividad de Europa”, destacó la vicepresidenta ejecutiva encargada de Competencia, Margrethe Vestager.

Los Estados miembro notifican mapas regionales, sujetos a aprobación por la Comisión, y en los que definen las regiones donde se permiten ayudas regionales a la

inversión, además del importe máximo de ayuda estatal que puede concederse, expresado como porcentaje de los costes de inversión subvencionables.

La enmienda presentada la pasada semana permite ahora a las capitales modificar sus mapas de ayuda regional para permitir mayores niveles niveles de inversión

en proyectos bajo el paraguas de la plataforma STEP hasta en 10 puntos porcentuales en las denominadas zonas A y hasta en 5 puntos porcentuales en las conocidas como zonas C.

En concreto, se trata de ayudas destinadas a favorecer el desarrollo económico de regiones en las que el nivel de vida sea anormalmente bajo o en las que exista una grave situación de subempleo, así como de determinadas actividades o regiones económicas, siempre que no alteren las condiciones de los intercambios en forma contraria al interés común.

Normas & Tributos

El Supremo aclara el despido, los 'bonus' y los ascensos de los fijos discontinuos

Para calcular la indemnización por cese solo cuenta el tiempo en activo

Eva Díaz MADRID.

La reforma laboral de 2021 ha más que duplicado la cifra de fijos discontinuos hasta los 1,42 millones, según datos de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (Fe-dea). El Tribunal Supremo ya ha hecho varios pronunciamientos para aclarar cómo contabilizar la antigüedad de estos trabajadores a la hora de percibir complementos y premios de vinculación, tener acceso a un ascenso o para calcular la indemnización por rescisión de contrato. El Alto Tribunal equipara a los fijos discontinuos con los continuos en cuestión de complementos al sueldo, pero no en la indemnización por despido.

Complemento de antigüedad

El Tribunal Supremo modificó su doctrina en una sentencia del 12 de enero de 2023 y determinó que a la hora de calcular la antigüedad de los trabajadores fijos-discontinuos para que perciban pluses o trienios se debe tener en cuenta el periodo total de la prestación de servicios, es decir, el tiempo total que lleva contratado y no únicamente los períodos en los que estuvo activo. El TS adoptó así la posición del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) del 15 de octubre de 2019 en la que dijo que el Acuerdo Marco sobre el trabajo a tiempo parcial tiene por objeto promoverlo y suprimir las discriminaciones entre los trabajadores a tiempo parcial y a tiempo completo.

Premios y ascensos

El Supremo determinó en su sentencias del pasado 13 de marzo que la percepción de los premios de vinculación (cuantía que se le da a las personas que llevan más años en la compañía para mejorar su situación) están condicionados al perio-



Entrada al Tribunal Supremo. EP

Establece que tienen los mismos derechos que los continuos en pluses y promociones

do que se está en la empresa y por tanto, para recibirlo, se debe computar la totalidad del tiempo, se esté activo o inactivo. Aunque como inciso, matizó que la cuantía económica que recibe el trabajador se debe prorratear en función del periodo efectivamente activo o trabajado.

También aclaró en ese fallo que a la hora de acceder a un ascenso se debe tener en cuenta todo el tiempo transcurrido desde el contrato, independientemente de los periodos de actividad. Lo contrario perjudicaría a estos empleados porque tardarían más en ascender.

Indemnización por despido

El tribunal no equipara a los fijos discontinuos con los continuos en la indemnización por despido. Aunque en su fallo del 30 de julio de 2020 considera que debe tenerse en cuenta la antigüedad desde que está contratado, para calcular la cuantía indica que solo se tome en consideración los periodos efectivamente trabajados, no los inactivos. Por ejemplo, si una persona lleva tres años en una empresa de los que solo ha trabajado seis meses cada año, a la hora de calcular la indemnización debe tenerse en cuenta un año y medio (seis meses por tres años). Esta posición es la menos discriminatoria frente a los trabajadores continuos, ya que los discontinuos pueden percibir el paro o trabajar en otro sitio en su tiempo de inactividad.

Jubilación parcial

La última sentencia del TS sobre los fijos discontinuos es del 29 de abril y en ella rechaza que puedan acceder a la jubilación parcial por contrato de relevo como los empleados continuos. Señala que la jubilación parcial está destinada a trabajadores que atienden una actividad a tiempo completo y pasan a desempeñarla a tiempo parcial: el fijo discontinuo no tiene encaje en la jubilación parcial al no atender un trabajo a tiempo completo.

@ Más información en www.economista.es/ecoley

La nueva tasa de basuras puede causar litigios por 4.000 millones

Los inspectores avisan que puede dejar más caos que la plusvalía

E. D. MADRID.

La Asociación Nacional de Inspectores de la Hacienda Pública Local (ANIHPL) pide una reforma de la nueva tasa de basura, que tendrán que pagar ciudadanos y empresas a partir del 2025. Los inspectores alertan que puede provocar un caos tributario por las complicaciones para establecer un cálculo homogéneo en todos los municipios y puede conllevar litigios con un coste para la Administración de hasta 4.000 millones de euros, cuantía que se espera que recauden por ella el conjunto de consistorios.

Así lo advirtieron durante la jornada organizada este viernes

Piden una manera homogénea para calcular cuánto debe pagar cada ciudadano

conjuntamente con la Fundación esPublico y que congregó a casi un centenar de expertos de distintos entes locales del país.

“Estamos, por vez primera en la historia de la tributación local, ante una tasa de imposición obligatoria, que debe sufragar el 100% del coste del servicio y, también una novedad, y es que la tasa no tiene que ser deficitaria. Asimismo, debe aplicar el principio del pago por generación, que es consecuencia de otro conocido principio de el que contamina paga”, apuntan.

Según los inspectores, el caos tributario por la deficiente regulación estatal de tasa puede ser “mayor incluso que el de la plusvalía municipal”.

Hacienda hace récord de recaudación en 15 años por los intereses de los depósitos

E. Díaz MADRID.

La Agencia Tributaria hace récord de recaudación en 15 años por los intereses generados por los depósitos bancarios. La Administración ingresó por retenciones en el IRPF sobre el capital mobiliario en los primeros cuatro meses de este año 1.903 millones de euros, un 36,6%

más que en el mismo periodo del año anterior.

La última vez que Hacienda recaudó una cifra tan alta en los primeros cuatro meses del año fue en 2009, donde los ingresos por retenciones a los depósitos de los particulares ascendieron a los 2.261 millones de euros. A partir de esa fecha, la recaudación comenzó a ca-

er en picado en paralelo con la rebaja de los tipos de interés tras la gran crisis económica.

Hacienda señala en su último informe de recaudación de abril de 2024 que la causa principal del incremento de las retenciones por IRPF del capital mobiliario “es la evolución de los intereses de cuentas bancarias”.

Asimismo, la Administración explica en el documento que las rentas del capital mobiliario aumentaron un 54,6%, gracias a la aportación de las rentas asociadas a los intereses de cuentas bancarias (que alcanzaron un nivel cuatro veces superior al del mismo periodo del año anterior), a la positiva evolución de los dividendos (que crecien-

ron un 21,9% frente al 6,9% de 2023) y al buen comportamiento de las otras rentas como los seguros de vida e intereses de deuda privada.

Las retenciones en el IRPF por las ganancias en fondos de inversión crecieron hasta abril un 54% (Hacienda ingresó 314.000 euros, frente a los 203.000 euros del mismo periodo del año anterior), por la recuperación de los beneficios para los inversores después de la caída sufrida en 2022 y parte del 2023 por el alza de tipos de interés (nuevos productos más rentables hicieron menos atractivos los fondos de renta fija) y la inflación.

Gestión Empresarial

Addie Tan Responsable global de la división de Lifestyle de Razer

“Mantenerse en contacto con la gente e innovar es una obligación para Razer”

Alfonso Bello Huidobro MADRID.

Addie Tan dirige actualmente la división de Estilo de Vida de Razer. Su carrera, centrada en la innovación y productos para el consumidor, ha sido emocionante y gratificante. En Razer, ha fusionado la tecnología de vanguardia para gaming con el estilo de vida de lujo, ofreciendo a los gamers una experiencia única y sofisticada con colaboraciones exclusivas que redefinen la cultura y los videojuegos como un estilo de vida.

¿Qué desafíos enfrentó al establecer asociaciones con marcas de renombre como Dolce&Gabbana?

Cuando me embarqué en mi viaje con la división de Estilo de Vida de Razer, traje conmigo una visión clara y ambiciosa: revolucionar la experiencia del videojuego integrando perfectamente elementos de lujo y estilo de vida en nuestros productos e identidad de marca.

Detecté una oportunidad no solo de aumentar la funcionalidad de los productos de hardware gaming, sino también toda la cultura del videojuego a un nivel de sofisticación y refinamiento nunca antes visto. Pienso que estamos en el camino correcto después de nuestras recientes colaboraciones con TUMI, la marca de accesorios de viaje de alta gama, o Dolce&Gabbana, la firma de moda de lujo italiana, con la que lanzamos colecciones colaborativas cruzadas de edición limitada.

¿Qué colaboraciones esperan ir cerrando en el próximo año?

Puedes estar seguro de que mi equipo está trabajando con mucho entusiasmo en forjar nuevas colaboraciones estratégicas con más empresas, que sin duda darán forma al futuro de los videojuegos y su estilo de vida alrededor. Comprendo que no puedo comentar detalles específicos en este momento, pero puedo asegurar que nuestros planes son completamente innovadores.

En Razer, entendemos la importancia de mantenernos a la vanguardia y superar siempre los límites de la innovación. Por ello nuestras próximas colaboraciones no tratarán únicamente de ampliar nuestro alcance o la visibilidad de nuestra marca, sino de redefinir la experiencia gaming y establecer nuevos estándares en el mundo de los videojuegos para experiencias exclusivas de lujo.



RAZER

Colaboraciones:

“Al asociarnos con marcas prestigiosas, hemos podido mejorar la percepción de los videojuegos”

Pequeñas marcas:

“Al amplificar las voces de estos podemos hacer que nuestra oferta refleje más variedad”

¿Se han planteado acercarse a marcas más pequeñas para colaborar en el mundo del estilo de vida?

Asociarnos con marcas más pequeñas ofrece una oportunidad única de acceder a nichos de mer-

cado y explorar territorios creativos sin explotar. Estas pequeñas marcas a menudo aportan una perspectiva distinta y un enfoque nuevo al diseño y la innovación que pueden complementar nuestra propia experiencia dentro del gaming, por lo que, al unir fuerzas, tenemos la oportunidad de crear productos verdaderamente únicos y atractivos que resuenen en los consumidores a un nivel más profundo.

Pero quizás lo más importante es que asociarnos con marcas más pequeñas se alinea con nuestro compromiso con la inclusión y la diversidad. Al amplificar las voces de creadores más pequeños e independientes, podemos asegurarnos de que nuestra oferta de productos refleje una amplia variedad de experiencias y perspectivas dentro de la comunidad de gamers. Se trata de celebrar la diversidad y empoderar voces que de otro modo no serían escuchadas.

¿Cómo ha contribuido la colaboración con estas marcas a la identidad e influencia de Razer en el sector del estilo de vida?

Nuestras colaboraciones con marcas de lujo han jugado un papel fundamental en ensalzar y reforzar la identidad y la influencia de Razer en el sector de estilo de vida en los videojuegos. Estas colaboraciones van más allá de simples lanzamientos de productos; representan la convergencia de dos mundos (tecnología y lujo) que tiempo atrás se percibieron como distintos pero que ahora están perfectamente entrelazados.

Al asociarnos con estas prestigiosas marcas, hemos podido mejorar la percepción de los videojuegos de ser un pasatiempo de nicho a convertirse en una sofisticada opción de estilo de vida

¿Cómo se asegura de que los productos resultantes de estas colaboraciones impacten en la audien-

cia de Razer?

En un mercado en rápida evolución como el nuestro, mantenerse conectado con las audiencias e innovar con los productos no es sólo un objetivo: es una obligación. En Razer, entendemos que mantener nuestra posición de liderazgo en la fusión entre gaming y estilo de vida requiere un compromiso constante con la investigación, la colaboración y la anticipación de las necesidades de los consumidores.

La investigación sirve como base de nuestra estrategia de innovación. Invertimos mucho tiempo y recursos en comprender las tendencias del mercado, las preferencias de los consumidores y las tecnologías emergentes. Entonces, al mantenernos a la vanguardia, podemos identificar nuevas oportunidades y anticiparnos a las necesidades de los consumidores antes de que se hagan globales

¿Cuál es su enfoque para mantener la innovación y la relevancia en un mercado tan dinámico?

Como directora de la división de Estilo de Vida de Razer, mi enfoque para mantener la innovación y la relevancia en la dinámica industria del estilo de vida en el gaming gira en torno a tres pilares clave: investigación incesante, colaboración estratégica y enfoque en el cliente.

¿Cómo ha evolucionado desde su llegada a Razer?

Mi viaje con Razer ha sido un trabajo transformador y emocionante a lo largo de los años. Desde que entré a la empresa he tenido el privilegio de presenciar, y ser parte integral, de su gran evolución y crecimiento. Desde mi puesto inicial supervisando colaboraciones y licencias, hasta mi puesto actual al frente de una división entera, la trayectoria de mi evolución profesional ha sido significativa como poco.

La transición de un enfoque de colaboraciones individuales a gestionar un departamento ha sido un emocionante viaje lleno de nuevos desafíos y oportunidades con una amplia gama de marcas de lujo y estilo de vida de primer nivel, desde Panerai, TUMI, BAPE, Dolce&Gabbana, entre otras. Estas experiencias me han brindado la oportunidad no solo para aprovechar mi experiencia en el desarrollo de colaboraciones y alianzas, sino también para dar forma y ejecutar la gran visión de Razer hacia nuevas direcciones

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,2%	0,2%	0,6%	0,4%	1,0844\$	81,56\$	2.334/onza
INFLACIÓN	3,3%	9,2%	5%	1,8%			
DESEMPLEO	12,7%	6,6%	3,7%	5,5%			

La debilidad del yen **satura el Monte Fuji y Japón** por el turismo

El cambio de moneda más favorable en décadas ha impulsado las visitas al país, que ha visto como algunas de sus grandes atracciones turísticas han sido valladas

María Medinilla MADRID.

Kawaguchiko se ha convertido en la máxima expresión del hartazgo de ciertos lugares turísticos de Japón ante una llegada de visitantes tan creciente como descontrolada. La debilidad del yen ha disparado los viajes de extranjeros que buscan visitar el país aprovechando el cambio de moneda más favorable en décadas. Sin embargo, la situación que empezó tras la pandemia está generando una disyuntiva nacional en un país que quiere hacer del turismo como una de sus principales armas económicas.

Desde la ciudad de Kawaguchiko hay unas vistas privilegiadas al Monte Fuji, icono del país. Es uno de los lugares marcados en el mapa por quienes no quieren irse de Japón sin haber visto el imponente cono volcánico en el que culmina la montaña sagrada más venerada por los japoneses. En los últimos meses, el clamor se ha multiplicado a la par que la llegada de

Los locales sufren la peor parte: depreciación de su moneda y subida de precios

turistas, y también las molestias a los residentes.

En una hora son decenas los autocares de excursiones que atraviesan la calle principal del lugar, desde donde se toma una de las panorámicas más virales del momento en redes sociales: el Fujiyama detrás de una tienda de conveniencia, los establecimientos tipo 7 Eleven que son también 'emblema' de Japón. Para hacerse la ansiada fotografía hay que situarse en medio de la carretera, y eso ha sido la gota que ha colmado el vaso de la paciencia.

Hace unos días, unos ope-

rarios colocaron a lo largo de la vía una valla de 2,5 metros de alto para impedir el paso y evitar problemas mayores, como atropellamientos. La solución no ha estado exenta de debate y ha generado una fricción en el país en torno a la gestión del turismo.

Japón lleva años intentando aumentar la llegada de turistas y en los últimos años, con el yen en mínimos, lo está consiguiendo. En lo que va de 2024 ya ha recibido 11,6 millones de visitantes, el nivel más alto de la historia para ese periodo, según los datos de la Organización Nacional de Turismo del país. De igual manera, ha ampliado las nacionalidades de los visitantes: si antes los turistas atraídos por Japón procedían principalmente de China, Corea del Sur y Taiwán, ahora también encandila a visitan-

La mano de obra es insuficiente, como la capacidad de las infraestructuras en el país

tes de distintos países de Occidente, especialmente de EEUU y Francia.

La duda es si el país está preparado para absorber tantas llegadas de extranjeros. La escasez de mano de obra para cubrir puestos en hoteles o restaurantes apunta a que no. El país, de intrínseca reticencia a contratar empleados extranjeros, está viéndose obligado a tirar de mano de obra 'externa' para dar abasto a las necesidades de la avalancha de turistas. También está aumentando los subsidios para automatizar ciertas labores: la instalación de

máquinas de auto check-in está proliferando.

El caso de Kawaguchiko no es único. Además de la capital, Tokio, hay otras grandes áreas metropolitanas donde suelen quedarse los turistas (Kioto, Osaka o Nagoya) que están sintiendo la presión del turismo, con unas infraestructuras que no dan abasto y con el riesgo que puede suponer para el patrimonio cultural la sobreexposición al turismo. La proliferación de cámaras de seguridad en lugares must para los viajeros o el reciente 'impuesto' de 2.000 yenes (12 dólares) para subir al Monte Fuji -además de reservar con antelación- son algunas de las primeras medidas que toma el país para controlar la situación.

Hay otra derivada del 'sobreturismo'. La llegada masiva de extranjeros está generando problemas entre los locales de ciudades como Kioto por el aumento del coste de vida. El alza de los precios en vuelos u hoteles, de hecho, está haciendo que los ciudadanos japoneses, afectados por la depreciación de su moneda, reduzcan los gastos en turismo interior, que está recuperando los niveles de 2019 de manera mucho más lenta que el exterior.

En su última rueda de prensa, Ichiro Takahashi, director de la Agencia de Turismo de Japón, reconoció que "necesitamos lograr un equilibrio entre aceptar turistas y garantizar la calidad de vida de los residentes locales".



Monte Fuji, Japón. ISTOCK



8 437 007 2600 1 4