



Talgo choca con Renfe por el diseño del nuevo consorcio del 'AVE a La Meca' PÁG. 9

El Santander y Pemberton se alían para financiar a grandes clientes del banco PÁG. 6

## BBVA, Merlin y Sanjose comprarán a Adif el suelo del nuevo Chamartín

La sociedad conjunta Crea MNN pagará 1.245 millones para arrancar el proyecto

BBVA, Merlin Properties y Grupo Sanjose están a escasos días de cerrar la adquisición de los terrenos de Adif y Renfe en el entorno de la Estación de Chamartín, en Madrid, y

de dar así el pistoletazo de salida para el que se erige en el mayor desarrollo urbanístico proyectado en España y en Europa: Madrid Nuevo Norte (MNN). Los tres grupos pri-

vados, liderados por la entidad vasca, y las distintas entidades públicas propietarias de los suelos prevén firmar antes del 30 de noviembre la transacción, que implica un desem-

bolso de 1.245 millones. Crea MNN, la sociedad controlada por la entidad vasca, la socimi y la constructora, aumentará capital en 216,8 millones para el primer pago. PÁG. 5

## Blackstone, KKR, GIP, Macquarie y EQT ultiman su puja por Urbaser

Remitarán ofertas el lunes 25 de noviembre

Urbaser, el gigante de los residuos que protagonizará este 2024 la mayor operación del capital privado, recibe en los próximos días las primeras ofertas de compra. PÁG. 8



Paschal Donohoe Presidente del Eurogrupo

“Sin avances en el mercado de capitales terminaremos todos más fragmentados”

PÁG. 34

## La bolsa mundial alcanza la mayor diferencia anual frente a los emergentes

La brecha actual se amplía hasta los 12 puntos

Aunque en los últimos días ha perdido sus máximos históricos logrados tras las elecciones en Estados Unidos, el MSCI World, el selectivo que aglutina a empresas de las 23 economías más desarrolladas del mundo, marca la diferencia anual más grande con el MSCI Emerging Markets, el índice que incluye a los países en vías de desarrollo, con una brecha que se amplía hasta los 12 puntos desde el primero de enero. PÁG. 21



## Los convenios 'preman' la jubilación de 700.000 personas antes de los 65

Recurren a las bonificaciones económicas para ajustar las plantillas

Los convenios colectivos y las cláusulas de jubilación están caminando en sentido contrario a la regulación de la Seguridad Social con un llamativo repunte de los premios a la jubilación antes de los 65 años. Estas cláusulas, que sirven como herramienta de reestructu-

ración o renovación de las plantillas a través de premios económicos o bonificaciones, han escalado hasta alcanzar a más de 700.000 trabajadores a través de uno de cada cinco acuerdos colectivos vigentes, según datos del Ministerio de Trabajo y Economía Social.

Empresas y sindicatos recurren a la vía de las indemnizaciones, o bien los pagos únicos o periódicos para quienes opten por la salida prematura para compensar unos recortes en la pensión endurecidos por el Gobierno en la última reforma. PÁG. 24

## El retraso en la reforma fiscal arriesga la llegada de 11.000 millones

El Congreso votará hoy la medida propuesta

La vicepresidenta, María Jesús Montero, expresará los minutos que restan para la celebración de la Comisión de Hacienda, para cerrar un acuerdo de mínimos que permita aprobar la reforma fiscal,

que la Comisión Europea reclama como hito para el envío de recursos procedentes de los Next Generation: 7.600 millones en transferencias del quinto tramo y 4.000 millones del sexto. PÁG. 26

El negocio de la segunda mano se duplica desde 2020

El 85% de los españoles compra productos ya usados, según el portal Milanuncios PÁG. 10



Las tibias previsiones de Moderna amenazan a Rovi

La americana, principal cliente de la española, prevé vender menos vacunas de Covid PÁG. 11



Las aseguradoras gastan menos en Muface que en 2019

Reducen costes en prestaciones a pesar de que la edad media del funcionario sube PÁG. 14



# Opinión

## Protagonistas



**Paschal Donohoe**  
PRESIDENTE DEL EUROGRUPO



**Jacinto Rey Laredo**  
VICEPDTE. DE GRUPO SANJOSE



**José Lezcano**  
CEO DE MILANUNCIOS



**Laura González-Molero**  
PRESIDENTA DE APD



**Elma Saiz**  
MINISTRA DE SEGURIDAD SOCIAL

### Más competitividad

Donohoe indica en una entrevista en *elEconomista.es* que “los cambios en EEUU dejan claro que la UE debe reforzar su competitividad”. Supone una adecuada respuesta ante el regreso de Donald Trump a la Casa Blanca.

### Importante compra

BBVA, Sanjose y Merlin ultiman la adquisición de los terrenos de Adif y Renfe en el entorno de la Estación de Chamartín. La operación sitúa a la constructora en posición privilegiada en el desarrollo de Madrid Nuevo Norte.

### Impulso de la segunda mano

El negocio de la segunda mano crece un 50% desde la pandemia y el 85% de los ciudadanos ya utiliza plataformas de compraventa de productos usados. Esta positiva evolución beneficia a referentes del sector, como Milanuncios.

### Estrategia de fidelización

La presidenta de la Asociación para el Progreso de la Dirección indica que “las marcas ya no solo pretenden ganar clientes ahora también quieren convertirlos en fans”. Descubre así la importancia de las nuevas estrategias de fidelización.

### Golpe a las pensiones

Los convenios incentivan la jubilación anticipada antes de los 65 años de 701.000 trabajadores, lo que supone un golpe para el sistema de pensiones. Además, reduce el impacto de medidas que Saiz impulsará para alargar la vida laboral.

## Quiosco

THE WALL STREET JOURNAL (EEUU)

### La eurozona crecerá con menor fuerza

La Comisión Europea advierte de que el panorama comercial de los refrigeradores representa un gran obstáculo para la recuperación económica. Se espera un crecimiento del 1,3% PIB de los países con euro para el próximo año, aunque el 2024 cerrará con un leve crecimiento del 0,8%. Las grandes fuerzas se ven totalmente colapsadas: Francia por sus desafíos políticos y fiscales y Alemania por su desaceleración productiva. España superará a ambos y crecerá un 3% este año y un 2,5% durante 2025. La inflación se mantendrá parecida y tan solo caerá un 0,3% en 2025. Bruselas mantiene margen para asegurar unos datos que podrían variar fácilmente a partir de la llegada de Trump a la Casa Blanca.

THE GUARDIAN (REINO UNIDO)

### El crecimiento británico se frena bruscamente

El Reino Unido sufre una desaceleración en su crecimiento del 0,1% debido a los nervios presupuestarios y las altas tasas de interés tuvieron mayor peso sobre el gasto empresarial y de los consumidores. Se trata de un empeoramiento del tercer trimestre frente al segundo trimestre del año. Rachel Reeves, dedicada a Hacienda en el país, asegura que su objetivo es devolver al Reino Unido a la cima del G7, donde Londres crezca por encima que sus socios. Además los préstamos siguen siendo elevados a pesar de la nueva bajada de tipos de la semana pasada.



Andreu Buenafronte, presentador de 'Vosaltres mateixos'. EUROPA PRESS

## El Tsunami

### Buenafronte barre a Broncano y Motos

La llegada de **David Broncano** a RTVE con *La Revuelta* ha dado lugar a una dura pugna con el habitual líder de audiencia en esa franja horaria, **Pablo Motos** que con su programa *El Hormiguero* llevaba años arrasando en el *prime time*. Pero ambos se han visto superados en Cataluña por un viejo conocido de la televisión. Se trata en concreto de Andreu Buenafronte, que con su espacio *Vosaltres mateixos* ha pasado por encima de Broncano y Motos. Tanto es así que Buenafronte ha cerrado la nueva temporada de su programa que arrancó en el verano con 326.000 espectadores y un 19,1% de cuota de pantalla, según *El Món de la Tele*. *La Revuelta*, por su parte, arrancó con fuerza y superó a *Vosaltres mateixos* durante dos días en septiembre y octubre. Pero el espacio ha ido perdiendo fuelle con el paso de las semanas hasta cerrar la temporada con una audiencia media de en Cataluña de 175.000 espectadores y un 9,2% de cuota. En cuanto a

Motos y sus hormigas deben conformarse con un 7,5%. Estos datos dejan claro que *La Revuelta* y, sobre todo, *El Hormiguero* tienen mucho camino aún por recorrer en Cataluña para desbancar al líder Buenafronte que, dicen, no esperaba cosechar tal éxito con este nuevo espacio televisivo.

La audiencia catalana opta por Buenafronte frente a 'La Revuelta' y 'El Hormiguero'

### La DANA se lleva por delante los corrillos

Desde hace años, tras la finalización de las ruedas de prensa posteriores a los Consejos de Ministros se celebraba el habitual corrillo entre los periodistas y los propios ministros ya con micrófonos y cámaras apagadas. Unos en-

cuentros informales que solían servir para aclarar las dudas pero que se han suprimido en las dos últimas semanas. Ello pese a que la DANA es un acontecimiento de tal calibre que supone un argumento de peso como para mantener estas charlas. Precisamente el hecho de que Moncloa haya cerrado el grifo a las conservaciones entre los ministros y la prensa justo cuando son más necesarias responde a la estrategia de no quemar a sus ministros con el desastre natural. Un argumento que también explicaría porqué los llamados expertos o técnicos públicos son los que están dando la cara ante los medios para detallar la gestión de la DANA en vez de miembros del Ejecutivo. Es lo mismo que se hizo durante la pandemia del coronavirus. Entonces se mandó a los leones al director del Centro de Coordinación de Alertas y Emergencias Sanitarias, **Fernando Simón**, para esconder a los miembros del Gobierno y evitar que se achicharraran con las continuas críticas a la gestión que el Ejecutivo llevó a cabo durante la epidemia del Covid.

## El pulso de los lectores



El hecho de que una parte de los extranjeros tenga la posibilidad de obtener un visado sólo por el hecho de tener dinero para comprar una vivienda es absolutamente y rotundamente injusto. Con esa rebenda se favorece la división social 'rico-pobre' basada en privilegios anticonstitucionales y antidemocráticos.

@ ANA MARÍA L.R.

Letur, el gran olvidado de esta DANA. A los medios de comunicación comprados por el Estado sólo les interesa hablar de los fallecidos de la Comunidad Valenciana, pero Letur está recibiendo muy poca cobertura informativa de su gran ayuda para la recuperación de esta catástrofe.

@ VICENTE BENET

La retribución flexible sigue estando muy de moda y algo más importante aun, es que no solo está destinada a las grandes corporaciones, las pymes también pueden tener acceso a estas ventajas.

@ RUBÉN S.

En nuestra empresa hemos dicho que quien tenga dificultades de venir por el temporal de la DANA que no venga. Gracias que casi todos viven cerca del lugar de trabajo, unos vienen a pie, otros en bicicleta y otros en coche. Las empresas somos flexibles pero tampoco podemos alargar nuestra ayuda a largo plazo. Necesitamos ayudas de carácter público.

@ JOSÉ PASCUAL

Vaya manera de elogiar a Roig de Mercadona cuando obligó a su plantilla a trabajar, corriendo el riesgo de sus vidas.

@ BORJA CUARTERO

En clave empresarial

El dinero de los 'Next-Gen' en el aire

El Gobierno se comprometió con la Bruselas a sacar adelante la reforma fiscal como condición para recibir el quinto y sexto pago de los fondos *Next Generation EU*, además de nuevos préstamos. Pero las posibilidades de que el Ejecutivo obtenga los apoyos necesarios para aprobar la reforma hoy lunes son escasos. Lo demuestran los dos aplazamientos realizados por el Gobierno, el último el pasado jueves, al ser incapaz de poner de acuerdo a sus socios de investidura. Ello debido a que el pacto alcanzando con Junts, y que supone la retirada de la tasa temporal a las energéticas, desvirtuó el apoyo de otros grupos que también son imprescindibles para la aprobación de la medida: ERC, Podemos, Bildu e incluso Sumar, el socio del PSOE en el Ejecutivo. Moncloa se encuentra así en la encrucijada con una reforma fiscal cuya aprobación sigue en el aire y, con ello, la llegada de 11.000 millones de la ayuda europea.

Optimismo con la industria española

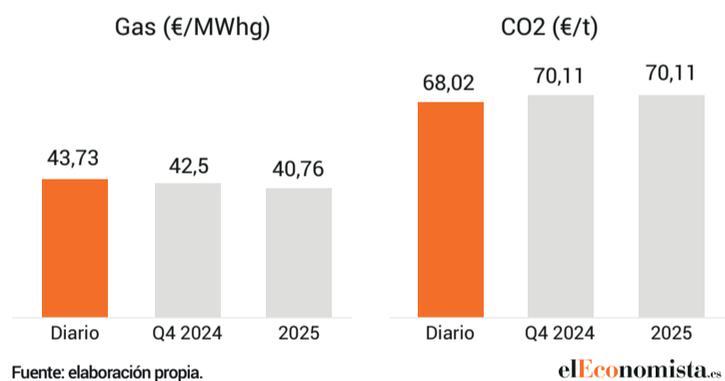
Las previsiones de consumo eléctrico son un excelente indicador de la actividad económica. Teniendo esto presente las estimaciones de las eléctricas a las CNMC para 2025 elevan el optimismo sobre la industria española. Ello debido a que el sector incrementa el consumo de los usuarios de alta tensión (es decir las grandes factorías) para el próximo año en 2.233 gigavatios hora, lo que supone un alza del 2,2%. Un impulso que equivale a la llegada de 787 grandes consumidores. Esto no quiere decir que en 2025 vayan a aterrizar en España tal número de nuevos actores. Pero sí adelanta que el sector secundario tendrá un año mejor que el actual, con una mayor actividad energética provocada por un aumento en su carga de trabajo.

Oportunidad para la banca con los cajeros

El gigante estadounidense Euronet negocia con los bancos para comprar sus redes de cajeros automáticos en España. Las entidades se enfrentan al reto de seguir invirtiendo de manera continua en sus terminales para adaptarse a las nuevas tecnologías y a los requisitos de seguridad en un contexto en el que los pagos digitales siguen ganando terreno. Pese a ello el efectivo seguirá vigente, obligando a los bancos a mantener los desembolsos sin que ello les impida competir en el ámbito de la banca digital. Ante este panorama externalizar el mantenimiento de los cajeros a Euronet se presenta como una opción a valorar.

El gráfico

Leve incremento en el precio del gas



**SIN TEMOR A ALZAS SIGNIFICATIVAS.** Tras varias semanas de atonía, el gas elevó moderadamente su precio en la última semana, hasta alcanzar los 43,73 euros por megavatio hora en un contexto de reservas prácticamente llenas en Europa. Esto debería evitar alzas significativas en el invierno, Así lo estiman también los futuros del mercado, pese a que el fin del gasoducto que transporte a la UE el gas ruso por Ucrania genera dudas.

Convenios: lastre para las pensiones

La diferencia entre la edad real y la legal de jubilación provoca que cada año el sistema de pensiones deje de percibir más de 1.200 millones en cotizaciones por los trabajadores que se retiran antes de tiempo del mercado laboral. Fue por ello acertado que el exministro de Seguridad Social, José Luis Escrivá, introdujera medidas encaminadas a reducir esta brecha en la primera parte de la reforma de pensiones aprobada en 2021. En concreto, una mayor penalización para la jubilación anticipada e incentivos para aquellos que alarguen su vida laboral. Estas iniciativas han incrementado la edad efectiva de jubilación hasta los 65,2 años, su máximo histórico, lo que es positivo ya que alarga en el tiempo las aportaciones de los trabajadores a la Seguridad Social. No obstante, el impacto de estas medidas se reduce por la inflexibilidad que los convenios colectivos muestran. Ello debido a que 1 de cada 5 de estos acuerdos incluyen cláusulas que fuerzan o estimulan la jubilación anticipada.

Los acuerdos sectoriales premian la jubilación anticipada, lo que supone un perjuicio para las arcas de la Seguridad Social

De hecho, más de 700.000 personas son premiadas a través de los pactos sectoriales vigentes en España, lo que supone un 85% más que en los años de la pandemia. Es más que evidente que la Seguridad Social, en situación financiera crítica con una deuda de superior a 116.000 millones, necesita la ayuda que pueda suponer la extensión de la actividad laboral de los cotizantes. Esto debería llevar a abrir un debate entre los agentes sociales y el Gobierno para modernizar el Estatuto de los Trabajadores con el objetivo de evitar que los convenios pongan palos en las ruedas y entorpezcan la prolongación de la vida activa. Un factor clave para hacer frente al desafío que supone el retiro de la generación del *baby boom* para la sostenibilidad del sistema de pensiones.

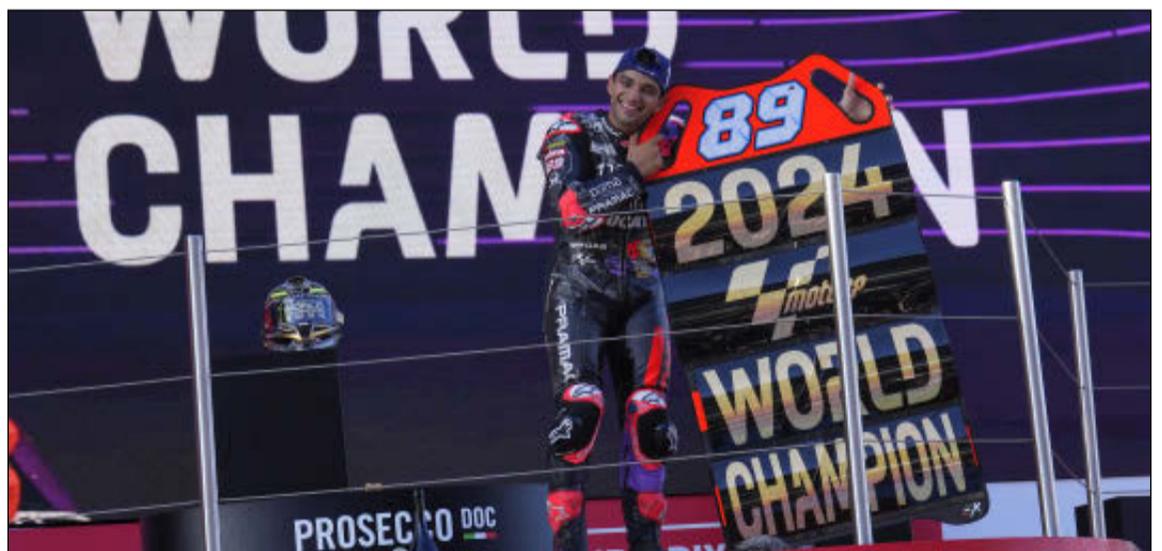
Pistoletazo de salida a Madrid Nuevo Norte

Distintos trámites burocráticos habían retrasado durante varios años la ejecución del acuerdo de venta por parte de Adif y Renfe de los terrenos en el entorno de la Estación de Chamartín a BBVA, Grupo Sanjose y Merlin. Pero ahora se prevé que esta operación valorada en 1.245 millones se selle en pocos días. El traspaso del suelo a sus propietarios supone dar el pistoletazo de salida al desarrollo urbanístico más importante de Europa. Un proyecto que lleva esperando casi 3 décadas y que ha estado en el aire en varios ocasiones. Su impulso supone una excelente noticia para la economía madrileña y, por extensión, para la española. No en vano, supondrá la creación de 350.000 empleos y una aportación económica de 15.200 millones, el equivalente al 1% del PIB.

Trump ya frena las bolsas emergentes

El selectivo que aglutina a las empresas de las 23 economías más desarrolladas del mundo, el MSCI World, marca la diferencia anual más grande con su homólogo para los países en vías de desarrollo, el MSCI Emerging Markets. En concreto, 12 puntos tras la subida de algo más del 18% que muestra el índice de bolsa global, que se está viendo beneficiado por la tendencia alcista que los índices americanos presentan en el año, y que se ha visto reforzada tras la victoria de Donald Trump. La vuelta del magnate a la Casa Blanca tiene justo el efecto contrario en las plazas emergentes. Ello debido a la desestabilización de las relaciones comerciales que pueden suponer las políticas de Trump. Todo un reto que resta atractivo a las cotizadas de países como China o India.

La imagen



**JORGE MARTÍN SE CORONA COMO CAMPEÓN DEL MUNDO DE MOTOGP.** Jorge Martín, motociclista español de 26 años, se coronó el pasado domingo como campeón del mundo de MotoGP 2024 en la carrera celebrada en Montmeló (Barcelona). Se trata del quinto español que consigue el trofeo en la historia del motociclismo.

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

**elEconomista**  
**DIRECTOR:** Amador G. Ayora.  
**DIRECTORES ADJUNTOS:** Joaquín Gómez, Javier Huerta, Laia Julbe y Rubén Esteller.  
**JEFE DE REDACCIÓN: EMPRESAS Y FINANZAS:** Javier Mesones. **BOLSA E INVERSIÓN:** Isabel Blanco.  
**ECONOMÍA:** Ignacio Flores. **INVESTIGACIÓN:** Javier Romera. **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

## ¿En qué se equivoca el consenso con Trump?


**Víctor Alvargonzález**

Socio de Nextep Finance

Como el consenso del mercado tiende a equivocarse bastante más que a acertar (si no, todos los analistas serían ricos y obviamente no es el caso), solemos analizar sistemáticamente aquellas cuestiones sobre las que hay gran consenso.

Así que vamos a ver qué opina el “consenso del mercado” en relación con el efecto que tendrá la política económica de Trump sobre la inflación y la deuda pública. Y no para unirnos ciegamente a lo que diga al respecto el consenso de analistas, sino para, teniendo en cuenta su mal historial predictivo, analizar en qué podría equivocarse.

Si tienen alguna duda respecto a mi afirmación sobre el mal historial predictivo del consenso, pueden despejarla rápidamente viendo cuál era la opinión del consenso justo antes de las grandes caídas o de las grandes subidas bursátiles de los últimos 30 años.

Lo primero en lo que todo el mundo parece estar de acuerdo es en que Trump avi-

vará el fuego de la inflación. La idea es que, como tiene intención de imponer tasas a los productos que no se fabriquen en EEUU, esos productos llegarán más caros al mercado norteamericano, ya que a su precio habitual los fabricantes tendrán que sumar las nuevas tarifas.

Pero hay un matiz importante: quienes hacen esta afirmación olvidan que Trump ya gobernó anteriormente, que impuso tarifas y, sorpresa: la inflación se mantuvo controlada y en

el entorno del 2% (el objetivo de Reserva Federal de los EEUU).

La explicación la tenemos, por ejemplo, en la reacción de China, el país más afectado por la imposición de aranceles. Lo que hizo es permitir que se devaluara su divisa. Se llama “devaluación competitiva” por algo. Permite mantener en la práctica el precio de sus

productos en el mercado de destino, compensando el efecto tarifario y evitando pérdida de competitividad. La fortaleza del dólar compensa el efecto inflacionista en EE.UU.

De hecho, una de las cosas que ha ocurrido como consecuencia del triunfo de Trump ha sido la subida del dólar, y no es casual. El mercado se está adelantando a la devaluación que tendrán que realizar los países que venden a EEUU si quieren seguir siendo com-

petitivos. Es también uno de los motivos por los que ha bajado el euro.

Otra cosa que con Trump les puede salir más barata a los norteamericanos es la energía. Se puede decir más alto, pero no más claro: “drill baby drill!” , gritaba Trump es sus mítines. Significa “extrae chica, extrae” y hace referencia a extraer petróleo y gas natural. Ha dejado muy claro que quiere desarrollar todo el potencial de EEUU en la producción de energía, lo que además coincide con un momento el que Rusia está vendiendo todo lo que puede, para hacer frente al coste de la invasión de Ucrania. Y puede todo lo que quiere, porque las sanciones se las salta a la torera.

Muchos economistas dicen que la inflación es un fenómeno monetario, pero, siendo eso cierto, no es menos cierto que cuando baja el precio de la energía ayuda a que baje la inflación.

El otro tema que asume sin resquicio de duda es que Trump aumentará el nivel de deuda pública. Y en esto la historia sí que da la razón a quienes lo dicen. Pero hay matices importantes a considerar.

El primero es que a Trump le pilló el COVID y los confinamientos. Y para poder confinar países y cerrar economías enteras hubo que pedirles a los bancos centrales que se

pusieran a fabricar dinero como nunca.

En segundo lugar, se está asumiendo que no servirá de nada que Trump haya contratado a Elon Musk y a Vivek Ramaswamy para reducir la grasa del Estado. Siendo cierto que va a ser muy difícil, resulta un tanto arriesgado dar por derrotado de entrada a un tipo como Elon Musk, que, si por algo se caracteriza, es por haber conseguido cosas que parecían imposibles. Y Ramaswamy tiene por delante una magnífica carrera política. Se va a dejar la piel para apuntarse el tanto.

Otro gasto importantísimo que tiene la administración norteamericana es el militar. Y Trump también ha dejado muy claro que pretende buscar un acuerdo con Rusia en Ucrania. La guerra de Ucrania le ha costado a EE.UU. cerca de 100.000 millones de dólares hasta la fecha, importe que se reduciría drásticamente si hubiera un alto al fuego.

En la cuestión de adelgazar el estado coincidimos bastante con el consenso – que, por cierto, no siempre se equivoca -. Es difícil hacer que un político gaste menos, incluso para Elon Musk. Probablemente sea más fácil colonizar Marte. Pero un asesor financiero tiene que contrastar con datos lo que diga el consenso. Por si acaso vuelve a equivocarse (el consenso).

La subida del dólar contrarrestará el aumento de la inflación y el déficit público

Trump pretende desarrollar todo el potencial de EEUU en la producción de energía

## Revolución en la logística: La inteligencia artificial redefine la sostenibilidad en el transporte de mercancías


**Gonzalo García**

Head of Contract Logistics Iberia en DB Schenker

La Inteligencia Artificial (IA) ha pasado de ser una tecnología emergente a convertirse en un componente estratégico en la transformación de la logística y las cadenas de suministro. Somos muchas las compañías del sector que hemos constatado cómo la IA ofrece mejoras sustanciales en áreas clave como la optimización de rutas, la gestión de inventarios y el mantenimiento predictivo. Estas aplicaciones, respaldadas por el análisis avanzado de grandes volúmenes de datos, nos permiten ofrecer soluciones logísticas más precisas, eficientes y sostenibles, incrementando la productividad y reduciendo costes operativos. Sin embargo, a pesar de los notables beneficios, la implementación de IA conlleva desafíos importantes que deben ser gestionados con una estrategia clara y una visión de futuro.

Una de las aplicaciones más destacadas de la IA en el ámbito logístico es la optimización de rutas. Mediante algoritmos avanzados y análisis en tiempo real, es posible planificar y ajustar rutas para minimizar tiempos de entrega y el consumo de combustible. La IA puede procesar una gran cantidad de variables como los patrones de tráfico, las condiciones

climáticas y otros factores imprevistos, como accidentes o restricciones de tránsito. Esto permite seleccionar la ruta más eficiente y recalcular alternativas en tiempo real ante cualquier interrupción. El resultado no solo es una mayor eficiencia operativa, sino también una significativa reducción en la huella de carbono, un aspecto fundamental para cumplir con las expectativas crecientes de sostenibilidad por parte de nuestros clientes y socios estratégicos.

La gestión de inventarios es otra área en la que la IA ha demostrado ser altamente efectiva. Tradicionalmente, la previsión de demanda y el control de existencias se realizaban manualmente, lo que incrementaba el riesgo de errores y sobrecostos. Hoy, los algoritmos basados en IA permiten analizar tanto

datos históricos como en tiempo real para predecir con precisión la fluctuación de la demanda. Esto optimiza el inventario, evitando tanto excesos como faltantes de productos. Estas capacidades nos permiten mejorar la eficiencia en la satisfacción de la demanda de nuestros clientes, minimizando costos de almacenamiento y reduciendo el riesgo de obsolescencia. En consecuencia, logramos ofrecer un servicio más ágil, con tiempos de

entrega más cortos y un alto nivel de confiabilidad.

En cuanto al mantenimiento predictivo, la IA desempeña un rol crucial en la operación de nuestros vehículos y equipos, elementos esenciales para garantizar la continuidad de las operaciones logísticas. A través de sensores conectados a nuestras máquinas, es posible monitorear su estado en tiempo real y predecir posibles fallos antes de que se materialicen. Esto permite planificar intervenciones preventivas, lo que reduce significativamente los costos de reparación y las interrupciones operativas. Al mismo tiempo, contribuye a prolongar la vida útil de los equipos y mejorar la seguridad en nuestras instalaciones.

No obstante, la adopción de la IA en la logística también presenta desafíos significativos. Uno de los más críticos es el alto costo inicial asociado con la implementación de esta tecnología, ya que requiere de una infraestructura avanzada y la contratación de talento especializado. Esto puede representar un obstáculo considerable, en particular para pequeñas y medianas empresas. Además, la adopción de la IA implica un cambio cultural dentro de las organizaciones. Los empleados deben reci-

bir formación para operar las nuevas tecnologías, mientras que los líderes deben fomentar una cultura de innovación y aprendizaje continuo para maximizar los beneficios de la IA.

Otro reto clave es la seguridad y privacidad de los datos. La IA se basa en el procesamiento de grandes volúmenes de información, lo que plantea riesgos inherentes en términos de protección de datos y ciberseguridad. Las empresas deben garantizar que el manejo de esta información se realice de manera ética y conforme a las normativas vigentes en materia de protección de datos. En DB Schenker, este es un pilar esencial en nuestra estrategia. Hemos implementado rigurosos protocolos de seguridad y políticas de privacidad con el fin de salvaguardar tanto nuestra información como la de nuestros clientes.

En resumen, la Inteligencia Artificial está transformando de manera radical el sector logístico y la cadena de suministro. Resulta crucial estar comprometidos con la adopción y el desarrollo de soluciones de IA que mejoren la calidad de los servicios, optimicen cada aspecto de nuestras operaciones y nos permitan responder con agilidad a un mercado en constante evolución. No obstante, somos conscientes de que la integración exitosa de estas tecnologías requiere una visión estratégica a largo plazo, un compromiso decidido con la innovación y la seguridad, y una apuesta constante por la excelencia operativa.

La aplicación más destacada es en la optimización de rutas mediante algoritmos

Empresas & Finanzas

# BBVA ultima la compra de los terrenos de Adif para arrancar Madrid Nuevo Norte

Crea MNN, del banco vasco, Merlin y Sanjose, cerrará este mes la operación por 1.245 millones

El gestor ferroviario y Renfe cederán una bolsa de suelo de 1,5 millones de m2 en el nuevo desarrollo

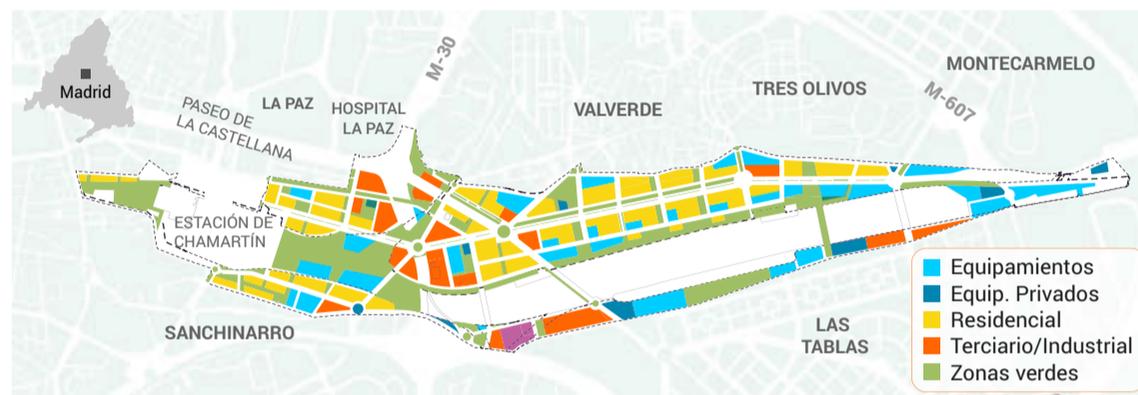
J. Mesones/A. Brualla MADRID.

BBVA, Merlin Properties y Grupo Sanjose están a escasos días de cerrar la adquisición de los terrenos de Adif y Renfe en el entorno de la Estación de Chamartín, en Madrid, y de dar así el pistoletazo de salida para el que se erige en el mayor desarrollo urbanístico proyectado en España y en Europa: Madrid Nuevo Norte (MNN). Los tres grupos privados, liderados por la entidad vasca, y las distintas entidades públicas propietarias de los suelos prevén firmar antes del 30 de noviembre la transacción, que implica un desembolso de 1.245 millones de euros.

Crea MNN, la sociedad controlada por BBVA (75,54% del capital) y participada por la socimi Merlin Properties (14,46%) y la constructora Grupo Sanjose (10%), y Adif, Adif Alta Velocidad, Renfe Operadora y Renfe Mantenimiento, las empresas públicas titulares de distintos lo-

## El gran proyecto urbanístico de la capital

Grandes claves de Madrid Nuevo Norte



intereses de 23 millones de euros. A partir de entonces y durante 15 años se realizarán pagos anuales por cantidades muy similares –decrecientes cada ejercicio–, hasta alcanzar un importe total de 984,22 millones de euros por los suelos más 261,23 millones de intereses.

### 25.000 millones de inversión

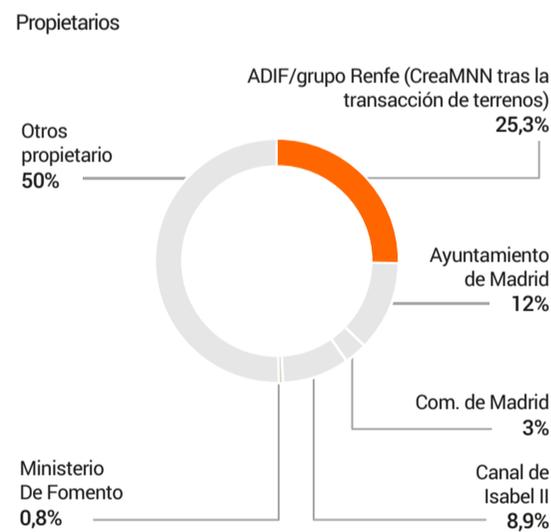
Madrid Nuevo Norte cerrará la brecha ferroviaria existente al norte de la estación de Chamartín-Clara Campoamor, dando lugar a un espacio urbano que traerá un nuevo centro de negocios a la ciudad, así como la inyección de 10.500 viviendas, espacios verdes y nuevas zonas comerciales. El atractivo de este proyecto no ha pasado desapercibido para las grandes promotoras residenciales, que han tomado posiciones haciéndose con suelo, especialmente en el ámbito Malmea-San Roque-Tres Olivos. Así, compañías como Aedas Homes, Pryconsa o Acciona Inmo-

Crea MNN está controlada por BBVA (75,54%), Merlin (14,46%) y Grupo Sanjose (10%)

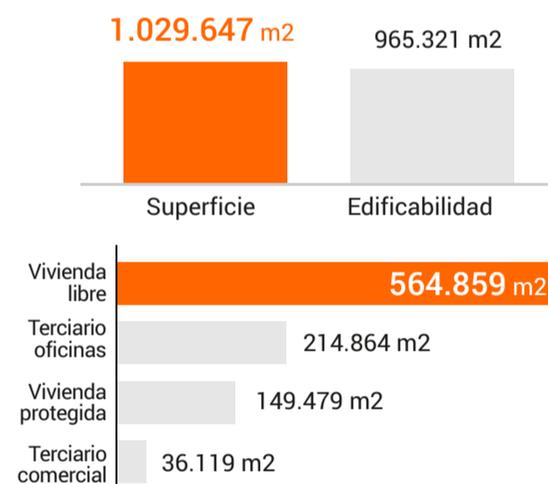
tes de suelos, están ultimando los detalles finales de una operación, históricamente conocida como Operación Chamartín, que se ha dilatao durante más de 30 años por distintas razones, económicas y políticas. En 2023 las partes se dieron una nueva prórroga, la tercera, para concretar la compraventa. Termina el próximo 30 de noviembre, por lo que antes de ese día está previsto que se rubriche la firma. Desde Adif señalan que el procedimiento discurre “en tiempo y forma”. Asimismo, desde Crea MNN indican que “estamos trabajando de forma absolutamente coordinada con las entidades ferroviarias para cerrar el acuerdo de transacción en las próximas semanas, con las máximas garantías y total seguridad jurídica, tal y como requiere una actuación de esta relevancia”.

En paralelo a la materialización de la transferencia, los socios de Crea MNN tienen que llevar a cabo una ampliación de capital para ejecutar el primer pago acordado con las compañías públicas, que asciende a 216,87 millones de euros. BBVA, Merlin y Grupo Sanjose han apurado los pla-

Datos del ámbito Malmea-San Roque-Tres-Olivos



Principales cifras



Los socios harán una ampliación de capital por 216,87 millones para el primer pago

biliaria tienen suelos en esta zona que es, precisamente, la que cuenta con una mayor dotación de suelo residencial. Concretamente, de la edificabilidad total de 965.321 m<sup>2</sup>, la vivienda acapara 714.338 m<sup>2</sup>, lo que dará lugar a unas 7.000 unidades (ver gráfico).

El proyecto, que previsiblemente moverá una inversión de más de 25.000 millones de euros, dará lugar al nuevo distrito financiero de Madrid. El Centro de Negocios es, de hecho, uno de los cuatro ámbitos que conforman el desarrollo y contará con una superficie de casi 800.000 metros cuadrados, y una edificabilidad de 1,3 millones de m<sup>2</sup>.

Madrid Nuevo Norte no solo revolucionará el mercado residencial y de oficinas, también supondrá una importante inyección de espacio retail al crearse un nuevo núcleo comercial. Concretamente, la prolongación de la calle Agustín de Foxá se convertirá en un nuevo eje comercial en la ciudad, emulando la calle Serrano del barrio Salamanca en el norte de Madrid. En total, el desarrollo contará con una edificabilidad comercial de 103.119 m<sup>2</sup>.

zos para ejecutar el aumento de capital. Se esperaba que, para su aprobación, la sociedad convocara una junta general de accionistas en octubre para celebrar en noviembre –requiere un mes de antelación–, pero no lo hizo y, en su lugar, recurrirá a un mecanismo más ágil que contempla la normativa como puede ser la junta universal. Lo hará en los próximos días.

Hace poco más de un año, cuando anunciaron la nueva prórroga, Adif explicó que el proceso “podría finalizar antes” del plazo pactado. El gestor ferroviario ha pilotado el arduo proceso registral y catastral de

las fincas y bienes patrimoniales en los cuatro ámbitos que integran el proyecto: Las Tablas Oeste; Estación Chamartín; Centro de Negocios Chamartín (CN); y Malmea, San Roque, Tres Olivos (Msrtto).

Madrid Nuevo Norte acoge una superficie total de 3,35 millones de metros cuadrados, de los que 2,3 millones corresponden a vías ferroviarias. Adif es el principal propietario de los suelos de este desarrollo al tener en sus manos el 49,4% de la superficie. Crea MNN (antes Distrito Castellana Norte) cuenta con los derechos para hacerse con la mayor parte de las fincas (unos 1,5 millones

de metros cuadrados).

El proyecto solventó todos los escollos urbanísticos y judiciales tras recibir el aval del Tribunal Superior de Justicia de Madrid en febrero de 2022. El acuerdo de venta entre Adif y Crea MNN se remonta a 2015. En ese momento se estructuró la operación a través de una financiación a 20 años por 1.245 millones de euros. Concretamente, el convenio fija que, en el momento de la firma, la promotora tendrá que realizar un primer pago de 216,87 millones de euros. El siguiente desembolso se producirá a los cinco años y será de 68,69 millones de euros más unos

## Empresas &amp; Finanzas

# El Santander y Pemberton se alían para financiar a grandes clientes del banco

Lanzan una 'joint venture' enfocada en la cadena de suministro y el stock de empresas

C. Reche MADRID.

Banco Santander da un nuevo impulso a su negocio de grandes clientes a través de la financiación de circulante para asegurar la cadena de suministro y las reservas de stock. La entidad española ha sellado una alianza con Pemberton Asset Management, plataforma especializada en estrategias de crédito privado, para lanzar una *joint venture* dedicada al área de Supply Chain Finance (SCF), que ahora mismo asegura a más de 400.000 proveedores de multinacionales.

Las compañías han bautizado su proyecto como Emerald y han registrado la marca comercial Invenza para esta empresa de nueva creación, si bien se desconoce si esta enseña será la utilizada cuando el proyecto esté en marcha. De entrada, Banco Santander y Pemberton han creado la estructura societaria de su *joint venture*, que estará participada por ambas entidades. Se localizará en Reino Unido mediante una sociedad limitada que de momento está fondeada únicamente por la firma extranjera. Santander y Pemberton declinaron realizar comentarios a *elEconomista.es*.

El proyecto tendrá un alcance global, habida cuenta de que se dirige a los grandes clientes del banco con presencia en multitud de países. El área operativa inicial la compondrán Estados Unidos, varios países de Europa, Latinoamérica y Asia. Dado el tamaño del proyecto y el ámbito económico en el que operará, Banco Santander y Pemberton están a la espera de las autorizaciones regulatorias pertinentes. La petición se ha elevado a la Comisión Europea, que aparentemente dará el visto bueno al expediente recibido en las próximas semanas.

El Santander hasta ahora sitúa



Ana Botín, presidenta de Santander, junto al CEO, Héctor Grisi. EE

el área de Supply Chain Finance desde su banca corporativa y de inversión (CIB, por sus siglas en inglés) con Mencía Bobo, responsable global de Trade & Working Capital, como rostro visible. Sus

principales enfoques incluyen soluciones de *confirming* (anticipación de facturas por cobrar) que permite a sus clientes gestionar de manera eficiente los pagos a proveedores con condiciones de pa-

go flexibles. Pemberton, por su parte, también ha apostado por esta estrategia, hasta el punto de que en 2023 ya había recaudado 1.000 millones de dólares.

La apuesta de la gestora de crédito alternativo se apoyaba en varias tesis. La primera era una mayor demanda de financiación de capital circulante (17%), pasando de 4,6 billones en 2020 a los 5,4 en 2021, según datos de la consultora PwC.

Igualmente, se prevé que este mercado siga creciendo en 2025, pues los bancos siguen siendo los actores dominantes del mercado sigue siendo la banca tradicional, pero los proveedores de financiación alternativa tienen cada vez más peso.

## Alianzas con *fintechs* y plataformas propias: la estrategia de la banca

La banca española ha desplegado distintas estrategias en la financiación de la cadena de suministro. BBVA creó hace años una nueva solución para competir y liderar este negocio en América Latina, Estados Unidos y Europa bajo el nombre de BBVA Global Supply Chain Finance. Bankinter, por ejemplo, ofrece desde Banca Internacional un nuevo servicio digital de Supply Chain Finance que servirá para movilizar el circulante de sus clientes importadores y exportadores a través del anticipo de facturas y garantizando los compromisos de pagos.

# La fondo checo PPF se lanza a por los activos de telecomos de United Group

La firma del magnate Jiri Smejck apuesta ahora por el sudeste de Europa

A. Lorenzo MADRID.

El grupo PPF, firma checa de inversión especializada en telecomunicaciones y medios de comunicación, ha expresado su voluntad de realizar adquisiciones en el sudeste de Europa, con el objetivo puesto en los activos del proveedor de

servicios de internet y televisión de pago United Group, según ha informado su consejero delegado, Jiri Smejck, en declaraciones a Reuters. El vehículo de inversión propiedad del multimillonario Jiri Smejck, considerado el hombre más rico de Europa central, ha reorientado sus inversiones, desde Rusia y Asia hacia los mercados occidentales, con participaciones en el grupo de televisión alemán ProSiebenSat.1, la empresa de paquetería InPost, entre otros activos. El pasado febrero, PPF

elevó su participación en Viaplay al 29,29%, convirtiéndose en uno de los dos mayores accionistas del operador sueco de servicios en streaming.

Smejck ha estimado que dispone de activos por valor de 44.000 millones de euros y ahora tiene la vocación de centrarse en negocios de alto valor. Entre las operaciones más recientes del magnate checo destaca la venta del 51% de sus empresas de telecomunicaciones de PPF en Europa central y oriental al

grupo de Emiratos E& por 2.150 millones de euros, para dar forma al grupo E& PPF Telecom.

Por su parte, el Grupo PPF registró un beneficio neto de 634 millones de euros a lo largo del primer semestre de 2024, "lo que refleja los buenos resultados de las actividades continuadas del Grupo, excluidos importantes efectos puntuales", según explican fuentes de la compañía. "Nuestras actividades de servicios financieros, telecomunicaciones y medios de comunica-

## El FEI invierte 28 millones en el fondo tecnológico Bullnet Capital IV

La institución ha invertido en los tres fondos anteriores

[elEconomista.es](http://elEconomista.es) MADRID.

El Fondo Europeo de Inversiones (FEI), que forma parte del Banco Europeo de Inversiones --presidido por Nadia Calviño--, ha invertido 28 millones de euros en Innvierte Sciencetech Bullnet Capital IV, un fondo español especializado en 'deep-tech' y transferencia de tecnología, según ha informado la institución comunitaria.

"El FEI ha invertido en los tres fondos anteriores de Bullnet, siendo un inversor clave desde la creación de la firma hace más de 22 años. Este nuevo compromiso en Bullnet Capital IV ele-

18  
EMPRESAS

El FEI prevé invertir en hasta 18 empresas con perfiles similares y con tecnologías innovadoras

va el apoyo del FEI a los instrumentos financieros e inversiones de Bullnet Capital a más de 63 millones de euros", ha detallado.

En ese sentido, la consejera delegada del FEI, Marjut Falkstedt, ha resaltado que el apoyo al desarrollo y a la transferencia de tecnologías innovadoras es una "prioridad" para reforzar la competitividad de Europa.

Desde su primer cierre en septiembre de 2022, Bullnet Capital IV ha invertido en 10 compañías, de las que siete son escisiones o mantienen vínculos estrechos con las principales universidades o centros de investigación de España.

elEconomista.es

**XIV** Edición Premios  
**La Noche**  
 de la **Economía**

La cita anual de elEconomista que reconoce los proyectos empresariales más relevantes del sector económico y financiero de España.

**NUEVA FECHA**

**2** Lunes  
 Diciembre

Inscríbese y siga el evento en directo en:  
[bit.ly/XIVedicionNocheDeLaEconomia-eE](https://bit.ly/XIVedicionNocheDeLaEconomia-eE)



## Empresas &amp; Finanzas

# Blackstone, KKR, GIP, EQT y Macquarie ultiman sus ofertas para pujar por Urbaser

Platinum marca el próximo 25 de noviembre como día para remitir ofertas indicativas

C. Reche MADRID.

Urbaser, el gigante de los residuos que protagonizará este 2024 la mayor operación del capital privado, recibe en los próximos días las primeras ofertas de compra. El próximo lunes 25 de noviembre la compañía propiedad del fondo Platinum analizará las primeras propuesta de adquisición y de carácter no vinculante que pueden situarse entre los 5.000 y 6.000 millones de euros. Las fuentes del mercado reducen la lista a un máximo de cinco candidatos, entre los que figuran Blackstone, KKR, GIP, Macquarie y EQT.

Alguno de los potenciales compradores han mostrado optado por forjar alianzas. Es el caso del fondo australiano, que, apoyado en los servicios del banco de inversión Barclays, se ha asociado con el fondo de pensiones canadiense British Columbia Investment Management (BCI) para ofertar conjuntamente por el gigante español de gestión de residuos, según publicó *Infraclog*.

Los otros nombres suenan con fuerza, especialmente el de Blackstone, que ha fichado a JP Morgan. KKR ha hecho lo propio con Greinhill, mientras se desconoce con quién analiza la operación el fondo sueco EQT o GIP.

Desde la perspectiva de los asesores, las principales firmas de servicios profesionales han tomado posiciones en ambos lados de la operación. Citi y Santander actúan como asesores financieros del vendedor; mientras que Deloitte ha iniciado el proceso preparando los materiales

## Venta tras beneficios récord

Urbaser logró cifras sin precedente el pasado año. En 2023 obtuvo ingresos por 2.518,3 millones de euros y unos beneficios récord de 211,8 millones tras desprenderse de su negocio en los países nórdicos y venderlos a Cube. El volumen de negocio de la compañía presidida por Luis Ilego llegó principalmente de los servicios urbanos, que le reportaron más de la mitad del total de ingresos. El tratamiento de residuos, los residuos industriales y el tratamiento de aguas aportaron el resto del negocio.

necesarios para la venta.

La operación, que puede alcanzar los 6.000 millones de euros, ha alejado a otros potenciales interesados como Brookfield, Ardian o I Squared, cuyos nombres aparecieron anteriormente.

Dada la envergadura de la transacción, se estima que aproximadamente el 50% del valor será financiado mediante recursos bancarios y no bancarios, mientras que el resto será cubierto con capital proveniente de los fondos. En términos de calendario, se prevé que la venta no se cierre hasta el primer trimestre de 2025, marcando el tercer cambio de propietario en los últimos ocho



Sede de Urbaser. EE

años.

La venta de Urbaser representará el tercer cambio de manos en este período. En 2016, ACS traspasó la empresa a Ying Zhan Investment por un valor estimado entre 1.164 y 1.399 millones de euros. Posteriormente, en 2021, el grupo chino vendió la compañía a su actual propietario, Platinum, controlado por Tom Gores, dueño de los Detroit Pistons, por 3.500 millones de euros.

## Un sector con interés

El sector de la gestión de residuos ha movilizado a las grandes compañías del sector en los últimos años a realizar distintas operaciones de compra y venta de activos. Por ejemplo, la francesa Veolia adquirió en 2021 una parte sustancial de las operaciones de Suez, consolidándose como líder en el sector de gestión de agua y residuos. Esta adquisición fue apro-

La compañía espera que el cambio de propietario culmine en el primer semestre de 2025

bada por la Comisión Europea, sujeta a ciertas condiciones para garantizar la competencia en el mercado.

Ese mismo año, PreZero, del Grupo Schwarz, adquirió el negocio de medio ambiente de Ferrovial en España y Portugal por 1.133 millones de euros, expandiendo significativamente su presencia en la Península Ibérica. Y en España, FCC incorporó al fondo de pensiones canadiense CPP Investments en el capital de su filial FCC Servicios Medio Ambiente. Acordó la venta en 2023 del 24,99% de esta división a CPP Investments por 965 millones de euros.

# Suma Capital engorda su compañía dental Ziacom con dos compras en Portugal y Ecuador

Sigue con el proceso de consolidación para crear una plataforma en torno a este negocio

C. R. MADRID.

Ziacom Group, compañía participada por el fondo de capital privado Suma Capital y orientada en soluciones dentales, continúa de compras en el exterior. La empresa de soluciones dentales ha cerrado la adquisición de la mayoría de dos compañías en Ecuador y Portugal, Safe Implant y Lusobionic, respectivamente, según explican fuentes oficiales del pro-

ceso a *elEconomista.es*. Ambas transacciones, que se unen a la primera operación internacional firmada en Italia con otras dos integraciones.

La compra de Safe Implant refuerza el posicionamiento de Ziacom como actor clave en países emergentes como Ecuador, Colombia y Perú con una creciente demanda en implantología dental. La empresa lleva varios años duplicando sus ventas y con el respaldo de la compañía española espera superar antes de 2026 el millón de dólares de facturación en sus mercados clave, para lo que la compañía española tiene prevista una relevante inyección de re-

El acuerdo pasa por que Klever Torres se mantenga con una participación y al frente de la gestión

curso. El acuerdo pasa por que el fundador Klever Torres se mantenga con una participación significativa y al frente de la gestión del equipo comercial.

Por lo que se refiere a la compra de Lusobionic, la operación refuerza la estrategia de crecimiento en la Península Ibérica

ampliando su capacidad de distribución y consolidando su oferta de soluciones innovadoras en el ámbito dental.

En Portugal, donde Ziacom ya operaba, se amplía de manera significativa la capacidad de distribución en el país. Lusobionic, que ha experimentado un notable crecimiento en los últimos años en el mercado portugués, así como en el centro y norte de España, se une e integrará a su equipo comercial y cartera de clientes. Esto permitirá a sus clientes acceder a un portafolio integral de soluciones bucodentales de alta calidad, consolidando así el compromiso de Ziacom Group

con la innovación y la salud bucodental.

Con estas operaciones, Ziacom ha adquirido ya cuatro compañías en lo que va de año. La batería de compras se inició en Italia, donde firmó la compra de ITS y Ubgen. ITS fue fundada en 2004 por Marco Manno, mientras que la segunda fue creada en 2013 por Ilenia Geretto. Ambas cuentan con una sólida trayectoria y una amplia experiencia en el desarrollo de productos innovadores y de alta calidad para el sector dental.

La etapa de crecimiento coincide con la entrada de Suma Capital en el accionariado, que ha llevado la compañía hasta los 20 millones de ingresos desde los 11 que facturaba antes de su llegada. El fondo de capital privado tomó el 40% de la empresa a través de SC Growth Fund II, vehículo para capital en expansión con un fuerte enfoque en ESG.

# Talgo choca con Renfe y los socios del AVE de Arabia en el diseño del nuevo consorcio

La falta de acuerdo con los árabes para comprar 20 trenes mantiene paralizado el acuerdo

Víctor de Elena MADRID.

La reestructuración del consorcio de empresas españolas y árabes encargadas del tren de alta velocidad que une las ciudades árabes de La Meca y Medina continúa estancada. La Organización de Ferrocarriles de Arabia Saudí (SRO), propietaria de la red ferroviaria del país, instó a las 14 compañías que conforman el Consorcio Al-Shoula (Renfe, Adif, Ineco, Talgo, Siemens España, OHL, Copasa, Cobra, Indra, Imathia, Inabensa y Consultrans; junto a las locales Al Shoula y Al Rosan) a reformular su composición para agilizar la toma de decisiones.

Para ello, propuso extinguir el contrato vigente y firmar uno nuevo con Renfe, en calidad de operador principal y máximo accionista del mismo con un 26,9%, y manteniendo al resto de socios como subcontratistas de la empresa estatal. En la actualidad, todas son subcontratistas de la empresa vehicular saudí Saudi Spanish Train Project Company, Ltd. (SSTPC). Pero al fabricante de los trenes que prestan servicio en esta ruta, Talgo, no le convence esta fórmula. Según apuntan fuentes del mercado a *elEconomista.es*, la compañía presidida por Carlos de Palacio, inmersa en un cambio accionario, lleva meses bloqueando la firma del nuevo consorcio, que está sobre la mesa desde finales de 2023.

La negativa de Talgo a avanzar en esta reestructuración respondería a una doble exigencia: un intento por aumentar su influencia en el nuevo consorcio manteniendo las condiciones que tiene en el siguiente; y el interés de la compañía por cerrar la compra de los 20 trenes adicionales que tiene preacordados con la SRO. “Esperamos tener un acuerdo pronto”, reconoció Gonzalo Urquijo, CEO de Talgo, el pasado julio ante varios analistas; un hito que todavía no ha logrado completar.



Tren Talgo 350 SRO que presta servicio en el AVE Meca-Medina. EE

Este pedido, cifrado en más de 700 millones de euros, lleva meses en negociación debido a las divergencias en cuanto al precio final de estos trenes. Los 35 trenes adquiridos en 2012 se valoraron en 1.600 millones de eu-

ros, unos 45,7 millones por unidad. Sin embargo, la extensión del contrato acordada entonces fijaba un precio por tren de 35 millones de euros para esas 20 unidades extra, un coste ahora inasumible para la com-

pañía española dada la alta inflación de costes y materiales que ha obligado a todo el sector a reformular sus contratos. La intención de la SRO pasa por ampliar su flota actual para dar servicio al exponencial aumento de la demanda registrado en los últimos meses. De hecho, el corredor Medina-Meca se convirtió, durante el pasado Ramadán, en el primer corredor operado por Renfe en número de viajeros.

Talgo, al mismo tiempo, ha de resolver sus problemas de capacidad industrial, dado que la compañía no tiene espacio suficiente como para asumir pedidos adicionales. Mientras, su máximo accionista, el fondo Trilantic, continúa negociando su salida del capital con el grupo vasco Sidenor, que busca comprar el 29,9%.

## Reuniones para desbloquear la situación en el marco de la feria Saudi Rail

La feria internacional Saudi Rail, que se celebrará en la capital saudí Riad este miércoles y jueves, será una nueva oportunidad para distintos actores del consorcio para retomar relaciones en aras de avanzar hacia el acuerdo definitivo, según comentan distintas fuentes a este medio. A la misma acudirán representantes españoles de compañías como Renfe, Indra o Talgo, que presentará sus resultados trimestrales el próximo miércoles. Aunque al encuentro también irán varios directivos, no hay previsión de que se cristalice el pacto en esa feria.

## Adif destina 5,8 millones a la compra de nuevas plataformas PMR

Compra 270 unidades para facilitar el acceso al tren en silla de ruedas

elEconomista.es MADRID.

El gestor de la red ferroviaria, Adif, refuerza su apuesta por la accesibilidad en las vías españolas con la adquisición de 270 nuevas plataformas elevadoras que faciliten el embarque y desembarque del tren a todos aquellos pasajeros que hagan uso de sillas de ruedas. Para ello, ha licitado por 5,8 millones de euros la compra de estas plataformas electromecánicas nuevas, que garantizarán un servicio más fiable.

Estas plataformas se distribuirán por las 146 estaciones donde está disponible el servicio ‘Acerca’, renovando y ampliando

**750.499**  
USUARIOS EN 2023

Tuvo el servicio Adif Acerca el pasado ejercicio, que se puede solicitar a los operadores

do el parque de equipos mecánicos y auxiliares existentes, que incluyen rampas plegables, sillas de ruedas o interpretación en lengua de signos por vídeo.

600 asistentes prestan este servicio gratuito para todos aquellos viajeros con discapacidad y movilidad reducida (personas mayores, embarazadas o carritos de bebé), y les permite transitar por las estaciones, así como bajar y subir del tren acompañado por personal que garantice su acceso a los vehículos ferroviarios. En 2023 prestó 750.499 asistencias a viajeros, un 17,3% más que el año previo. En abril estrenó una oficina en Madrid-Puerta de Atocha y en octubre lo hizo en Avilés (Asturias).

# Fundación Caixa y El Corte Inglés, al frente del ranking de notoriedad

La última oleada del estudio de Advice también destaca a Mercadona e Inditex

elEconomista MADRID.

La Fundación La Caixa, El Corte Inglés, CaixaBank, Mercadona, Inditex y Telefónica son las seis empresas más reconocidas y valoradas por la ayuda que reciben de ellas las pymes, microempresas y autónomos españoles a lo largo de 2024,

según la última oleada del estudio Advice de Éxito Empresarial, realizado por la consultora económica Advice Strategic Consultants. El Top-10 se cierra con Banco Santander, Meliá Hotels, Iberdrola y Cellnex Telecom.

Según explica la firma de consultoría, la inflación sufrida durante gran parte de 2024 y sus consecuencias económicas y sociales marcaron el parámetro de Responsabilidad Social Empresarial Tangible (RSET), baremo que mide la rele-

vancia de actividad de las grandes compañías del país por parte de las microempresas, así como por la población general, tras un encuesta realizada a 2.800 pymes, con un Índice de confianza estadística del 98%.

Según explican las mismas fuentes, el número medio de pymes (media aritmética) que depende de cada una de las grandes empresas de España es de 40.000, entre pymes, microempresas y autónomos. En torno a 1,6 millones de pymes, mi-

croempresas y autónomos españoles dependerían (contratos, empleo, carga de trabajo, formación, transformación digital, etc) directa o indirectamente de las grandes empresas en España. Hasta octubre de 2024 existía el registro de 2.928.641 empresas en España. De ellas, 2.922.819 son pymes (0-249 asalariados) y suponen el 99,80% del total. Las grandes empresas suman 5.822 unidades (con 250 o más asalariados) y suponen 0,20% del total del tejido empresarial español.

En cuanto a las magnitudes laborales, las pymes sostienen 11.172.505 asalariados. Y las grandes empresas (250 o más asalariados), 6.904.312 empleados. El total de empleados es de 18.076.817 (sector público, aparte). Ante esa radiografía empresarial, Jorge Díaz Cardiel, socio director de Advice Strategic Consultants, considera que “las grandes empresas españolas provean de carga de trabajo a las pymes y autónomos, resulta esencial para su supervivencia”.

## Empresas &amp; Finanzas

# El negocio de la segunda mano acelera en España y se duplica ya desde la pandemia

El 85% de los españoles compra ya productos ya usados, según la plataforma Milanuncios

Javier Romera MADRID.

El negocio de la segunda mano coge fuerza en España y alcanza un valor de 5.500 millones de euros en el último ejercicio, lo que supone un crecimiento del 5,7% respecto a 2022, según los datos de la plataforma Milanuncios excluyendo tanto los coches como las viviendas. José Lezcano, consejero delegado de la compañía, explica que “desde el inicio de la pandemia el negocio ha crecido un 50% y el 85% de los ciudadanos ya utiliza plataformas de segunda mano”.

Son cifras que muestran, según dice, el alto grado de penetración de este tipo de plataformas colaborativas. Tan solo el año pasado se publicaron en la plataforma de segunda mano de Milanuncios más de 14,4 millones de anuncios, lo que supone unos 61.100 nuevos al día tanto en su aplicación como en la página web, según se refleja el informe *Radiografía del Mercado de la Segunda Mano de 2023*.

España se ha consolidado así entre los diez países de Europa con una mayor penetración de las ventas de segunda mano, un grupo en el que también están Francia, Países Bajos, Italia, Alemania o Bélgica, entre otros.

## Motivaciones

Aunque el principal motivo a la hora de comprar un producto de segunda mano, según Lezcano, sigue siendo el económico, el directivo señala asimismo que “el 87% de los encuestados apuntan a que cuando se deciden por comprar o vender productos reutilizados en este tipo de plataformas, tienen en cuenta un factor clave para ellos: la sostenibilidad”. Y es un porcentaje que aumenta hasta el 90% en el caso de las mujeres, público en el que influye más este activo a la hora de comprar o vender. El consejero delega-



José Lezcano, CEO de Milanuncios. EE

El sector ha alcanzado ya un volumen de negocio de 5.500 millones de euros

do de Milanuncios apunta además que la segunda mano es un mercado que irá a más porque la gran mayoría de los españoles está decidido a llevar a cabo un consumo más responsable y, además, “el 88% cree que comprar o vender productos de segunda mano es más sostenible que comprar nuevo”. De hecho,

cada vez más, el sector de la segunda mano se está convirtiendo en la primera opción cuando los consumidores se plantean comprar un producto. “Un cambio de mentalidad que vemos reflejado también en las generaciones más jóvenes y cómo cada vez son más los que se suman al cambio”, dice el primer ejecutivo de la plataforma.

Lezcano apunta, en cualquier caso, que se trata de un mercado que se ha extendido ya a todos los rangos de edad, señalando que las categorías estrella son los artículos deportivos, especialmente la bicicleta, que es el producto más demandado; los objetos de decoración

Las grandes empresas textiles han lanzado sus propias plataformas de economía circular

y mobiliario para el hogar, la moda y los artículos electrónicos. “La previsión es que el mercado va a seguir creciendo y que lo va a hacer en todas las categorías”, concluye el directivo de Milanuncios.

Gran parte de ese impulso al negocio viene propiciado además por la apuesta que están haciendo las grandes cadenas textiles, como Inditex, H&M o Uniqlo, además de otras firmas que han entrado también con fuerza en el negocio, como Decathlon. De hecho, varios informes de consumo reflejan cómo la compra de ropa de segunda mano duplicará a la moda rápida en 2030. Según los datos de Milanuncios, la demanda de moda y complementos ha crecido en concreto un 74,7% en búsquedas de producto y la oferta se ha visto incrementada un 13,9%.

## El 'retail' le come ya un 4,2% de cuota a la hostelería

Eleva un 21% su negocio en comida de consumo inmediato en siete años

Javier Mesa MADRID.

Entre los cambios de hábitos tras la pandemia, el crecimiento de las opciones de conveniencia de comida lista para consumir es el que mayor cuota de mercado gana en alimentación fuera del hogar. Según datos de Circana, los europeos gastaron el año pasado 888.000 millones de euros en alimentos y bebidas, un 37% de los cuales se destinó a opciones de «consumo inmediato», tanto en el *retail* como en los canales del *foodservice*, que abarca desde restaurantes y cafeterías de hospital, a máquinas de vending o comedores escolares.

328,5  
MILLONES DE EUROS

Es el gasto europeo dedicado a la compra de comida y bebida de consumo inmediato

La conveniencia y la rapidez se han convertido en factores clave provocando que la cuota de los restaurantes comerciales, tanto con servicio de mesa como de *quick service*, haya caído del 79% de 2021 al 77% en 2024, mientras que opciones de otros canales, donde se incluyen la comida preparada de los supermercados, han aumentado la suya del 21% al 23%, según la consultora. En los últimos siete años, Francia se ha convertido en el país con mayor peso del *retail* en comida de consumo inmediato con una cuota del 6,8%, aunque España es el que registra un mayor crecimiento con un alza del 21% frente al 17,5% galgo que sitúa su cuota en el 4,2%.

## El 50% mantendrá o elevará su gasto en restaurantes en Navidad

Crece un 33% el número de personas con intención de acudir con mayor frecuencia

elEconomista.es MADRID.

El número de españoles que tiene intención de salir más a bares y restaurantes esta Navidad ha aumentado un 33% hasta alcanzar un 20% de los consultados por Aecoc Shopperview en una encuesta que además revela que la mitad man-

tendrá o elevará su presupuesto. En términos generales, el 78% de los participantes en la 8ª edición del ‘Barómetro Momentos de consumo fuera del hogar’ reconoce que en 2024 gasta lo mismo más en hostelería, un 7% más que el porcentaje que lo hacía el año pasado. Y es que un 42% admite disponer de más presupuesto para ocio, según Marta Munné, responsable del estudio.

Pese a que ya se ha superado el contexto inflacionario de los últimos tres años, el consumidor sigue

conteniendo el gasto fuera del hogar para preservar su poder adquisitivo, motivo por el que un 80% busca locales que garanticen una buena relación calidad-precio, un 60% bares o restaurantes con menú del día o económico y un 30% considera importante que el local tenga un programa de fidelización.

### Estrategia de ahorro

Asimismo, con el objetivo de ajustar el presupuesto disponible, el estudio también señala que 6 de ca-

da 10 consumidores estaría dispuesto a acudir a un local en una hora menos concurrida por un precio más económico.

Según explica Munné, “el 27% de los consumidores ya pide *delivery* como mínimo una vez a la semana, mientras que para 1 de cada 4 usuarios es importante que los locales ofrezcan servicios de *delivery* o *take away*. Del mismo modo, para 4 de cada 10 encuestados, los platos preparados del supermercado también son una buena opción para evi-

tar cocinar en casa”. En este sentido, Cristina García de Kantar, recuerda que los consumidores han sacrificado momentos de ocio como los encuentros entre los adultos de entre 25 y 49 años, las salidas sin planificación previa, los momentos de consumo entre semana o el aperitivo. Por el contrario, la ocasión de ocio que más ha crecido este año han sido las reuniones de amigos entre jóvenes de entre 18 y 24 años, por un lado, y entre los adultos con más de 50 años,

# Las tibias previsiones de Moderna amenazan la fabricación a terceros de Rovi

La americana prevé vender menos vacunas Covid y pierde en la batalla de la bronquiolitis

Javier Ruiz-Tagle MADRID.

La biofarmacéutica Moderna no tiene buenas expectativas de ventas en sus productos clave. Estas previsiones, además de impactar en la multinacional americana, también tienen eco en España, donde Rovi es el principal beneficiario de que la firma que dirige Stéphane Bancel le vaya bien.

Moderna ha comunicado que este año facturará un 50% menos por sus vacunas para el Covid, pasando de unos ingresos de 7.000 millones a 3.500. Si bien es cierto que Rovi cobra por fabricarlas con independencia de que la americana las venda o no, también es verdad que Moderna puede recortar de cara al próximo año el número de sueros a producir.

A la previsión sobre productos para el Covid hay que sumarle que la batalla por el antígeno contra la bronquiolitis (vacuna del Virus Respiratorio Sincitial) no le está yendo bien a la empresa americana. En esta competición hay tres contrincantes, además de Moderna. Por un lado está Sanofi, quien posee un anticuerpo monoclonal que, por ejemplo en España, ha cosechado unos resultados excepcionales previniendo esta enfermedad en los bebés. Pero también se encuentran con dos vacunas GSK y Pfizer, dos gigantes que conocen a la perfección el mercado de vacunas y que consiguieron llegar antes al mercado que el suero de Moderna.

“No pudimos competir en esta temporada de contratación porque



Juan López-Belmonte, CEO y presidente de Rovi. EUROPA PRESS

el producto fue aprobado en mayo”, dicen desde Moderna. “Muchos de los contratos ya estaban en vigor, así como una cantidad sustancial de inventario con los clientes”, añadió. Las ventas de la vacuna ascendieron a diez millones de dólares, muy por debajo de los 135 millones de dólares que esperaban los analistas.

Por último, la compañía tampoco ha llegado para esta temporada con una de sus innovaciones más importantes: mezclar en una sola

vacuna las inmunizaciones contra la gripe y el Covid. Habrá que esperar, por tanto, al siguiente año para ver si los resultados clínicos de los ensayos acompañan a este suero y puede sumar a la fabricación a terceros de Rovi.

Y es que la farmacéutica española tiene en la americana a su mejor socio hoy por hoy. Fue en febrero de 2022 cuando ambas compañías decidieron ampliar la colaboración que habían alcanzado con la vacuna del Covid y extenderla durante

una década para fabricar todos los productos que fuera sacando al mercado la americana.

Desde 2018 hasta 2023 Rovi disparó los ingresos de su división de fabricación a terceros y gran parte de la responsabilidad de este aumento es de Moderna. En el primer año de los mencionados, la firma de los López-Belmonte facturó 54,6 millones de euros por esta área, el 20% de todos los ingresos. En 2022, alcanzó su cota más alta al ingresar 403,5 millones, el 49,3% del total de

ingresos de la firma. La última cifra conocida es la de los nueve primeros meses de 2024. Hace una semana la empresa comunicaba que ingresó por la fabricación a terceros 253 millones, además de adelantar que en 2025 esperaban otra caída general de ingresos de hasta un 10% en términos generales.

## La mano de Donald Trump

Más allá de las evoluciones puras de los negocios de ambas compañías, hay decisiones exógenas que también afectarán a Moderna y a Rovi. El presidente electo de Estados Unidos, Donald Trump, designó el pasado viernes a Robert F. Kennedy Jr. como su próximo secretario al frente del Departamento de Salud y Servicios Humanos (HHS) a pesar de sus posturas contrarias a las vacunas y de haber dado pábulo a desinformaciones relacionadas con el origen del sida. La designación tuvo un impacto considerable entre las acciones de las grandes fabricantes de vacunas. Moderna

La llegada del anitvacunas Kennedy a la Sanidad americana complica el futuro

retrocedió un 6%, Pfizer un 3% y Novavax un 7%, mientras que BioNTech, la farmacéutica que ayudó a Pfizer a desarrollar su vacuna contra la covid-19, perdió un 7%. En España Rovi retrocedió más del 4%.

El próximo inquilino de la Casa Blanca lamentó que “durante demasiado tiempo los estadounidenses fueron aplastados por el complejo industrial de alimentos y las farmacéuticas”, a las que acusó de participar en “el engaño, desinformación e información errónea”.

# Europa rectifica y aprueba el fármaco para Alzheimer de Biogen

El organismo regulador europeo frenó darle luz verde en julio por sus efectos secundarios

Alicia Sánchez Romero MADRID.

Los técnicos de la Agencia Europea del Medicamento (EMA, por sus siglas en inglés) recomiendan el uso de lecanemab, el primer fármaco que consigue ralentizar la progresión del Alzheimer y el deterioro cognitivo asociado a la enfermedad hasta en un 27%. En total, habían pasado 20 años desde la llegada de la última innovación en esta demencia en el Viejo Continente. Con todo, lecanemab, fabricado por Biogen y Eisai, no ha estado exento de polémicas. El pasado mes de

julio, la agencia reguladora rechazó darle luz verde porque sus efectos secundarios no compensaban los beneficios. Entre ellos, destacaban sobre todo las hemorragias cerebrales, que causaron la muerte de dos pacientes durante los ensayos clínicos.

Para evitar esta contraindicación, ahora los expertos de la EMA recomiendan restringir el fármaco solo a los pacientes que presenten una o ninguna copia de un gen que predispone a este tipo de sangrados. En definitiva, recomiendan una mejor selección de los candidatos mediante la medicina de precisión. Esta opinión llega 60 días después de que ambas compañías pidieran una reevaluación al organismo europeo.

Otra de las controversias más sonadas con respecto al lecanemab



Sede de Biogen. ALAMY

ha sido su elevado precio. En Estados Unidos, donde lleva aprobado más de un año, cuesta a cada paciente un total de 26.500 dólares al año, unos 25.000 euros. Una vez que la EMA dé la aprobación definitiva, serán los Estados miembros los que decidan sobre su precio y financiación, previa negociación con ambas farmacéuticas.

## Primera innovación en años

Hasta ahora, todos los medicamentos suministrados en Europa contra la enfermedad eran sintomáticos, pero ninguno actuaba contra las dianas de la enfermedad. Lecanemab, en cambio, incide contra una de las proteínas causantes del deterioro, la beta amiloide.

Por ello, tanto afectados como sociedades médicas y científicas lle-

vaban reclamando la aprobación del fármaco, comercializado bajo el nombre de ‘Leqembi’, desde el pasado mes de julio. También porque se ha observado que, si se administra en fases muy precoces de la enfermedad, se puede frenar la progresión hasta en un 60%.

Más allá de lecanemab, ahora mismo hay varios medicamentos con un funcionamiento similar que están en cartera de desarrollo, y se espera que el balance riesgo-beneficio sea cada vez mejor. “Estos primeros fármacos son los pioneros y, como ha pasado en el cáncer, la mejoría es modesta, pero suponen un primer paso para cimentar todo lo que viene”, señaló para este periódico Pacual Sánchez, director científico del Centro de Investigación de Enfermedades Neurológicas.

**elEconomista.es**

Diario líder en información económica en español

## Gana en bienestar

Compara servicios y las

# mejores tarifas de seguros médicos



- ⊕ Calcula el precio para las coberturas más demandadas.
- ⊕ Las mejores compañías con las mejores tarifas.
- ⊕ Contrata sin comisiones ni costes añadidos.
- ⊕ Compara precios, ahorra tiempo y dinero.
- ⊕ Todos los tipos de seguros médicos.



Consulta las mejores tarifas, aquí:

[www.bit.ly/comparador\\_seguros\\_salud](http://www.bit.ly/comparador_seguros_salud)



Euronet quiere extender su presencia en España. EE

## Euronet negocia con los bancos para comprar sus redes de cajeros automáticos en España

El gigante estadounidense de pagos busca crecer a través de la externalización y la adquisición

J. Mesones MADRID.

Euronet Worldwide, el gigante estadounidense de servicios globales de pago electrónico, ha puesto en marcha una nueva línea de negocio en España como parte de su estrategia de crecimiento con el objetivo de reforzar su posición como gestor de cajeros automáticos en el país. Para ello, la compañía con sede en Leawood, Kansas, ha lanzado una iniciativa comercial y ya ha entablado negociaciones con numerosas entidades bancarias del mercado español con el objetivo de promocionar su cartera de servicios de cajeros automáticos y buscar alianzas.

Euronet cuenta en la actualidad con más de 52.000 cajeros automáticos, propios o en explotación, en todo el mundo, de los cuales más de 30.000 se encuentran en Europa. En España, posee más de 3.800 cajeros que cubren todo el territorio nacio-

nal. Esta cifra sólo es superada por CaixaBank (alrededor de 13.000), Santander (unos 5.000) y BBVA (en torno a 4.000). Además de ampliar su propia red independiente de cajeros automáticos en España, Euronet ha firmado más de 77 acuerdos bilaterales con respectivos bancos en España, que permiten a los clientes de los bancos un acceso preferente a su red de cajeros automáticos. Entre estos bancos se encuentran Bankinter, ING, Caja Rural, Eurocaja Rural, Laboral Kutxa, EVO Banco, Triodos Bank, Caixa Guissona y la red de cajeros de EURO 6000.

La nueva iniciativa lanzada por Euronet tiene dos vertientes. Por un lado, busca acuerdos para gestionar las redes de cajeros automáticos de los bancos mediante contratos de externalización. La empresa asume la responsabilidad de todos los servicios de los cajeros automáticos, incluidos los servicios de monitoriza-

El grupo cuenta con 3.800 cajeros automáticos que cubren todo el territorio español

ción y mantenimiento de los cajeros, así como la gestión, previsión y la reposición de efectivo. La compañía sostiene que “los beneficios para los bancos son significativos, ya que la propia tecnología de Euronet y su modelo operativo garantizan mayores niveles de servicio e importantes ahorros de costes”. Se trata de un modelo que ya está desarrollado y presente en muchos otros países. En Europa, ya lo utilizan varios bancos de Polonia, Alemania, Serbia, Rumanía y Grecia.

El segundo objetivo principal de

la firma estadounidense es acelerar su crecimiento mediante la adquisición de cajeros automáticos de bancos que se integrarían en la red de cajeros de Euronet en España. En este caso, “los bancos se benefician de una red de cajeros ampliada con miles de puntos a disposición de sus clientes, eliminando activos improductivos de su balance, mejorando así sus ratios de rentabilidad y evitando las inversiones en sustituciones o actualizaciones de cajeros automáticos”.

Esta fórmula también se ha desarrollado en otros países europeos. Así, en los últimos años, Euronet ha adquirido cajeros automáticos de varios bancos, como Bank of Ireland, BNP Paribas, Citibank, Crédit Agricole, Vista Bank o Patria Bank, entre otros. El año pasado Euronet también adquirió parte de la red de cajeros del Banco Santander en Polonia, en la primera operación de este

tipo con una entidad española. Euronet pretende ahora replicar estos acuerdos en España mediante la adquisición de cajeros ubicados tanto dentro como fuera de las oficinas bancarias.

La nueva propuesta de valor aborda un reto clave al que se enfrentan los bancos hoy en día en un panorama de pagos nuevo y muy dinámico. Por un lado, se necesitan inversiones para competir en el nuevo ámbito de la banca digital y, por otro, la red de cajeros automáticos es un activo que requiere inversiones continuas para adaptarse a las nuevas tecnologías y a los requisitos de seguridad. Aunque los pagos digitales están creciendo, el efectivo sigue siendo un instrumento de pago clave, y los bancos se enfrentan al dilema de si reducir su red de cajeros automáticos o invertir en nuevas tecnologías de cajeros. “El objetivo de Euronet es ofrecer una solución completa que asuma la responsabilidad de todas

Ya tiene acuerdos de uso de su red en España con ING, Bankinter, Evo, Triodos o Caja Rural

las operaciones de cajeros automáticos con la opción de adquirir los activos de los bancos, ofreciendo así un mejor servicio con un modelo de costes optimizado”, señala la firma.

“En Euronet nos comprometemos a ofrecer soluciones innovadoras y eficientes que beneficien tanto a los bancos como a sus clientes”, señala a este diario Juan Antonio Rodríguez Ibáñez, director de FI Solutions and Technology Business Unit en España. “Nuestra nueva propuesta de valor no sólo optimiza los costes operativos de los bancos, sino que también mejora la experiencia del usuario final al garantizar un acceso más amplio y seguro a los cajeros automáticos y estamos convencidos de que nuestras alianzas estratégicas y nuestra avanzada tecnología permitirán a los bancos españoles seguir siendo competitivos en un mercado en constante evolución”, subraya.

## Typsa gana un nuevo contrato para la ampliación del metro de Estocolmo

Realizará el diseño preliminar de la línea amarilla del suburbano

elEconomista.es. MADRID.

El consorcio Typsa/Ramboll ha resultado adjudicatario de dos de los tres contratos para realizar el diseño preliminar y detallado de la línea amarilla de metro entre Fridhemsplan y Älvsjö, en la región de Estocolmo, tramo subte-

rráneo de 8 kilómetros de longitud.

La línea amarilla forma parte del plan nacional para el desarrollo de infraestructuras del transporte en Suecia, financiado por el gobierno sueco y los municipios de la región de Estocolmo. Este proyecto de ampliación del metro se beneficiará de la experiencia combinada de ambas empresas en estaciones, tuneladoras TBM, así como en estructuras e instalaciones subterráneas.



Pablo Bueno, presidente de Typsa. EE

La nueva línea tendrá seis estaciones y discurrirá a través de un lecho rocoso, bajo una ensenada del lago Mälaren. Los trabajos de los dos contratos comenzarán en otoño de 2024 y se prolongarán hasta la finalización de la línea amarilla.

### Alianza consolidada

“Estamos orgullosos de seguir contribuyendo al crecimiento sostenible y al desarrollo urbano de Estocolmo. Aportaremos nuestra ex-

periencia internacional y nuestro equipo de especialistas en tuneladoras de categoría mundial para ayudar a la región de Estocolmo a completar con éxito el proyecto de la línea amarilla”, afirma Fredrik Lilliesköld, director de Typsa en Suecia.

Typsa y Ramboll, como socios en el consorcio, ya han prestado servicios y conocimientos técnicos a la región de Estocolmo en la ampliación de las líneas de metro azul, verde, roja y amarilla.

**Empresas & Finanzas**

# Las aseguradoras gastan menos en servicios sanitarios en Muface que hace cinco años

## Reducen los costes en prestaciones a pesar de que la edad media de los funcionarios aumenta

**Aitor Caballero Cortés** MADRID.

El tira y afloja de Adeslas, Asisa y DKV –las tres aseguradoras que hasta ahora forman parte de Muface– y el Gobierno no cesa. Las primeras piden un incremento mayor en las primas para poder hacer frente a los costes que les está suponiendo participar en la mutualidad, mientras el Ejecutivo, que aún no ha lanzado una nueva oferta, insiste que la anterior ya era “la mayor subida de primas de la historia de Muface”.

Entretanto, la mutualidad, dependiente del Ministerio para la Transformación Digital y de la Función Pública, publicó la memoria del 2023, y haciendo un ejercicio de comparación con el 2019 –año previo a la pandemia–, se puede comprobar como las compañías han rebajado el gasto en prestación de servicios sanitarios y farmacéuticos pese a que el colectivo de funcionarios que optan por la sanidad privada está cada vez más envejecido.

En concreto, en el primero el importe se reduce en prácticamente tres millones de euros, mientras que en las prestaciones farmacéuticas la brecha es de algo más de 50 millones de euros. Ambos periodos además son comparables por el hecho de tener una cantidad de mutualistas similares –apenas hay una diferencia de 16.000 mutualistas más el año pasado–.

La correlación marca que, con una población más envejecida, más uso se hace de los servicios sanitarios, por lo que aumenta el coste. Este argumento ha sido uno de los principales de las aseguradoras para apretar al Gobierno con la nueva licitación. Sin embargo, y a pesar de que la edad media del conjunto de mutualistas ha crecido en cuatro años –de casi 43 a 47– en una década, el “uso” del seguro no está aumentando de forma tan exponencial.

Así lo reflejan los datos de las con-

## El gasto de las aseguradoras en servicios dentro de Muface

### Prestaciones sanitarias en Muface

| Concepto             | 2019        |               |                   | 2023        |               |                   |
|----------------------|-------------|---------------|-------------------|-------------|---------------|-------------------|
|                      | Expedientes | Importe (€)   | Importe medio (€) | Expedientes | Importe (€)   | Importe medio (€) |
| Dentarias            | 118.653     | 8.485.490,10  | 71,52             | 110.693     | 7.271.793,59  | 65,69             |
| Oculares             | 116.957     | 3.353.605,40  | 28,67             | 103.264     | 2.917.911,63  | 28,26             |
| Ortopédicas          | 13.861      | 4.136.043,54  | 298,39            | 7.718       | 3.023.998,38  | 391,81            |
| Otras                | 4.943       | 2.386.168,79  | 482,74            | 4.639       | 2.400.983,00  | 517,56            |
| Total ortoprotésicas | 254.414     | 18.361.307,83 | 72,17             | 226.314     | 15.614.686,60 | 69                |

### Prestaciones farmacéuticas en Muface

#### Colectivo Medio del Periodo Protegido



#### Gasto



#### Recetas



#### Gasto medio por receta, en euros



Fuente: Muface.

elEconomista.es

sultas en atención primaria en todas sus formas (medicina de familia, pediatría, enfermería, matrona, fisioterapia y podología), en todos ellos el uso de los mismos ha descendido en 2023 respecto al 2019. El que más lo hace es este último, con casi la mitad de consultas que hace un lustro,

pasando de 11.000 a casi 5.500. El servicio que menos variación denota es la medicina de familia, el más visitado, aunque las consultas caen en algo más de 100.000.

Sí que asciende la frecuencia de las pruebas médicas. Al igual que sucede con la atención primaria, las

consultas cayeron a mínimos en 2020 por el confinamiento, pero en 2021 volvieron a repuntar. Pero, a diferencia de con las primeras, en las que la subida no llegó a ser más alta que lo que ya había en 2019, en las pruebas diagnósticas sí que se ha superado el umbral, empujado

por los análisis clínicos, que es el que más aumenta (un 5,25%).

Otro de los indicadores que también va hacia arriba es el número de recetas. En los periodos ya comparados, de 26,1 millones de recetas se ha pasado a 29,1 millones, un 11,7% más. Pero en cuanto al importe por persona, este cae hasta 40 euros, y el gasto medio por receta ha pasado de 15,17 euros a 11,69 euros.

Lo mismo sucede en el importe medio de las prestaciones sanitarias, que fue de 72,17 euros hace un lustro y el año pasado se quedó en 69 euros, pudiendo ser aún más bajo de no ser por las ortopédicas, cuyo coste crece en casi 100 euros.

### Presión por otros costes

Aunque el gasto en prestaciones se haya rebajado para las aseguradoras, las compañías también tienen que hacer frente a los costes de personal. De ahí que entre Adeslas, Asisa y DKV reporten, por este y otros

**Los profesionales sanitarios también presionan a las aseguradoras para mejorar sus salarios**

motivos, unas pérdidas estimadas de 429 millones de euros para este trienio que finaliza el 31 de diciembre.

Ese incremento en las primas del 17,12% sigue siendo insuficiente para las aseguradoras porque también están siendo presionadas por los profesionales sanitarios, los cuales están emigrando en masa a la pública o a otros países debido a los bajos salarios. Desde las tres compañías reportan que esa demanda de mayores primas también servirá para mejorar las condiciones de doctores y médicos, algo que desde Aspe, la patronal de la sanidad privada, y Unipromel, que defiende a los profesionales autónomos, llevan tiempo reclamando. Desde la industria del seguro explican que es imposible igualar las condiciones de la pública habiendo tanta diferencia entre la prima media por paciente de Muface –1.208 euros por la nueva oferta– con la del sistema público de salud –1.736 euros–.

# El coste de los siniestros cibernéticos se incrementa un 17% hasta junio

Según Allianz Commercial, la frecuencia de estos sucesos ha crecido un 14%

**eE** MADRID.

El coste de los grandes siniestros cibernéticos (superiores a un millón de euros) creció un 17% en el primer semestre de 2024, según los datos arrojados por el informe anual de riesgos cibernéticos elaborado por Allianz Commercial,

filial de la aseguradora alemana dedicada a los seguros corporativos de medianas y grandes empresas. Además, la frecuencia de estos sucesos también ha crecido un 14%.

Los elementos relacionados con la violación de datos y privacidad están presentes en dos tercios de estas grandes pérdidas, refleja el informe. En general, se espera que el número total de siniestros cibernéticos en 2024 se estabilice, tras un aumento del 30% en la frecuen-

cia durante 2023, que dio lugar a más de 700 siniestros.

Esto se explica, según Michael Daum, Director Global de Reclamaciones Cibernéticas de Allianz Commercial, por “la creciente importancia de las pérdidas por violación de datos entre las reclamaciones de seguros cibernéticos”.

### Reclamaciones sin ataques

Otra tendencia que está apareciendo fruto de la evolución del panorama jurídico y normativo es el au-

mento de las demandas de privacidad de datos no relacionadas con ataques. En especial está sucediendo en Estados Unidos, porque a diferencia del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD), la normativa americana es menos prescriptiva y está abierta a interpretaciones, por lo que se habilita una zona gris propicia para los litigios colectivos.

El coste de estas demandas supera incluso, según Daum, a incidentes de ransomware de cientos

de millones de dólares. Según la filial de Allianz en seguros corporativos, en el último año las violaciones de datos se han convertido en una de las áreas de más rápido crecimiento de los litigios colectivos en Estados Unidos.

Según el bufete de abogados Duane Morris, en 2023 se presentaron más de 1.300 demandas por una amplia gama de normativas sobre privacidad de datos, más del doble que en 2022 y cuatro veces más que en 2021.

# Las claves del nuevo plan de CaixaBank: más negocio, dividendo y rentabilidad

En un entorno de tipos a la baja, se espera un descenso del margen de interés

Matteo Allievi MADRID.

La presentación del nuevo plan estratégico 2025-2027 en agenda para mañana será un esperado banco de pruebas para CaixaBank. Azuzada por unos beneficios jugosos y una generosa remuneración al accionista, la cotización del banco catalán acaricia máximos históricos en Bolsa, flirteando con un precio de alrededor de 5,5 euros por acción, un 50% más que hace un año. Ahora bien, el elixir de una política monetaria estricta, que ha brindado a la entidad un margen de intereses más alto de lo esperado, está a punto de agotarse. Con tipos y euríbor que dibujan el camino a la baja, los analistas están ansiosos por saber si el impulso del negocio logrará compensar con volumen el deterioro del margen de intereses, como los bancos han venido anticipando en las últimas presentaciones de resultados.

Según sus cuentas financieras presentadas a finales de octubre, el banco con sede fiscal en Valencia estima un margen de intereses por encima de 11.000 millones de euros para este año frente a los 10.100 millones obtenidos en 2023. Un valor que, aunque ha ido acelerándose en los últimos trimestres, se espera que haya tocado techo y que empiece a bajar a medida que las primeras rebajas de tipos del Banco Central Europeo surtan efecto en la economía y que Fráncfort siga adelante con su proceso de reducción del precio del dinero.

De hecho, el consenso de analistas de Bloomberg calcula un margen de intereses de 2.694 millones para el último trimestre de este año, un 3,5% menos que tres meses antes. Para el primer trimestre del próximo año, prevén un descenso más leve, del 1%, hasta los 2.666 millones, en términos intertrimestrales.

Según Marisa Mazo, subdirectora de análisis de GVC Gaesco, la clave para los números que CaixaBank pondrá encima de la mesa está precisamente en la evolución de los tipos. “El banco no será muy explícito porque no se sabe el nivel mínimo en el que se asentará el BCE y, ante tanta incertidumbre, es mejor ser cautelosos”, apuntó.

Eso sí, los ingresos récord que el banco obtuvo en los últimos dos años se dieron en un escenario económico atípico, ya que una relajación de la política monetaria es algo ampliamente descontado por el mercado ante una inflación ya casi bajo control. “En un entorno de bajadas de tipos, no procede que se exija a las entidades que mantenen-



Gonzalo Gortázar, consejero delegado de CaixaBank. GUILLERMO LUCAS

## Resultados de CaixaBank

Datos en millones de euros

| Concepto               | 2023   | 2024*  | 2025*  | 2026*  | 2027*  |
|------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Margen de intereses    | 10.113 | 11.042 | 10.450 | 10.416 | 10.624 |
| Ingresos por servicios | 4.777  | 4.961  | 5.220  | 5.431  | 5.703  |
| Beneficio neto         | 4.815  | 5.667  | 5.264  | 5.277  | 5.449  |
| CET1 ratio             | 12,4%  | 12,6%  | 14,1%  | 15,6%  | 17,0%  |
| RoTE                   | 15,3%  | 17,1%  | 15,3%  | 14,9%  | 14,9%  |

Fuente: Jefferies. \* Estimaciones de Jefferies para los próximos años. elEconomista.es

gan los mismos niveles de ingresos”, señaló Nuria Álvarez, analista de Renta 4 especializada en bancos. “Hay que tener en cuenta que la sensibilidad del margen de intereses a los movimientos de tipos se ha reducido significativamente (desde el +/-30% al +/-5%), y el impacto negativo no será de la misma magnitud que cuando los tipos subieron”, agregó.

La fuerte revalorización de la acción en el último año eleva el listón para que la presentación de la nueva hoja de ruta sea un catalizador positivo para el valor. Sin embargo, algunos brókers apuestan a que la dirección del banco juegue todas sus cartas para consolidar el buen momento de la acción en términos de beneficios y rentabilidad. “Validará al menos las expectativas de

consenso, con una contracción acumulada del beneficio del 5% entre 2025 y 2027 y repartos anuales iguales o superiores al 75% del beneficio”, indican desde UBS.

En el anterior plan estratégico, CaixaBank se comprometía en un primer momento en una distribución de beneficios de 9.000 millones de euros, entre dividendos y programas de recompra de acciones. Un objetivo que la entidad elevó a 12.000 millones el pasado febrero, debido a una mejor marcha del negocio.

### Remuneración al accionista

Ante una esperada erosión del margen de intereses, mantener una política retributiva tan amplia podría parecer un objetivo difícil de alcanzar, pero Jefferies se muestra “constructivo” al respecto, al esperar una remuneración al accionista ligeramente por debajo del último plan para los próximos tres años, con-

cretamente en unos 11.000 millones de euros. El cambio de ciclo en la política monetaria no supondrá un “cambio fundamental en la narrativa”, sino más bien una “confirmación de la actual trayectoria”, destacan esos analistas.

Confían en que el negocio muestre en su conjunto cierta resiliencia por una vuelta al crecimiento de préstamos tras casi tres años de despalancamiento y el buen impulso de ingresos por servicios, con sus tres motores de gestión patrimonial, seguros de protección y comisiones bancarias, que compensarían la ralentización en el margen de intereses. En el tercer trimestre, los ingresos por servicios subieron un 2,8% en su variación interanual hasta 1.225 millones.

Otra métrica que los inversores tienen bajo la lupa es la rentabilidad. En un entorno de tipos normalizados, Jefferies cree que CaixaBank ofrecerá una rentabilidad sobre patrimonio tangible (RoTE) superior al 14% en 2027. “Se trata de un descenso con respecto al máximo actual del 17% de este año, pero representa un nivel atractivo de rentabilidad para el mayor banco de España”, agregó.

### Poco margen para el optimismo

No obstante, no todos los analistas son tan optimistas. Deutsche Bank ve poco margen para que el banco sorprenda positivamente debido a que los beneficios se encuentran “casi en máximos” y esperan a que el banco aumente su objetivo interno de capital, ya que sigue estando por debajo de sus homólogos europeos. “Entendemos que una pues-

La acción de CaixaBank se revaloriza alrededor de un 50% en lo que va de año

ta al día de los niveles de capital puede dificultar en cierta medida el mantenimiento de los actuales niveles de distribución de capital durante un tiempo. Puede que no sea bien recibido por muchos inversores”, dijeron.

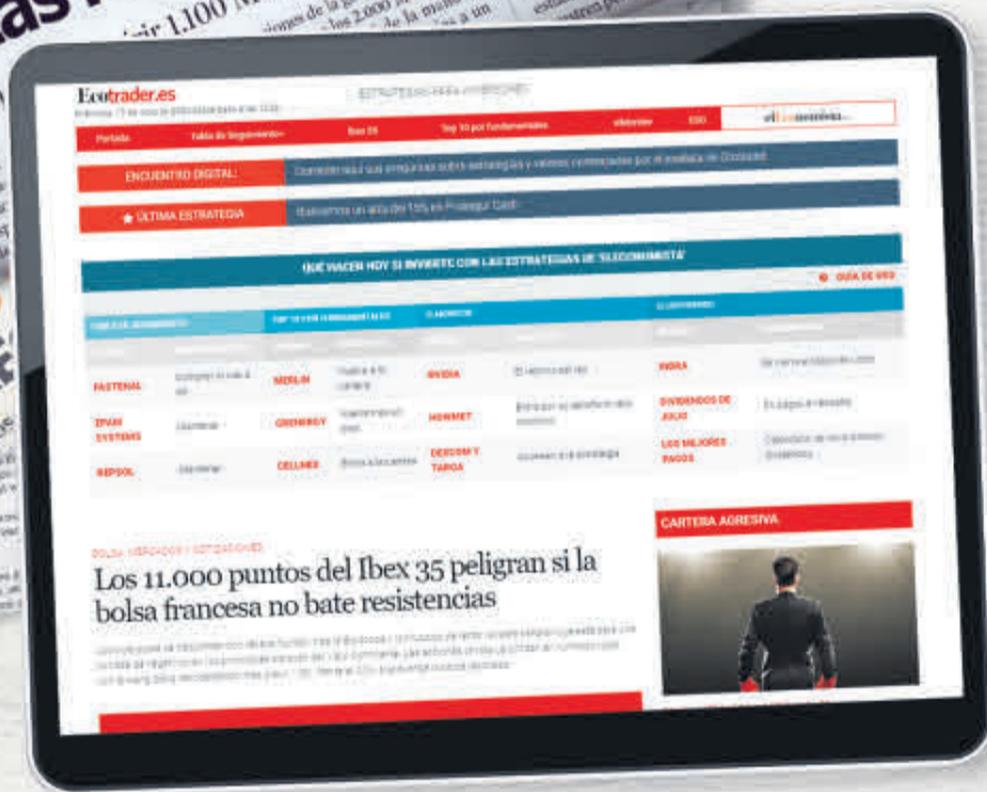
Los analistas de Kepler ven como “crítica” la actualización de la estrategia del banco catalán, algo que instó al bróker a rebajar su recomendación a “reducir” de “detener”. “Creemos que hay poco margen para sorpresas positivas, a menos que el banco anuncie una historia de fusiones y adquisiciones que cambiaría las reglas del juego”, comentaron.

Inversores y analistas acuden a la cita del martes en un momento crucial para el banco, tres semanas después de anunciarse la salida del presidente José Ignacio Gorigolzarri, quien será relevado por Tomás Muniesa a partir del 1 de enero.

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

¡Suscríbete!

**10%**  
en Saldo



1. Suscríbete a [elEconomista.es](http://elEconomista.es) o Ecotrader
2. Selecciona **waylet** como medio de pago
3. Acumula un 10% del importe en tu saldo **waylet**

Si no tienes **waylet**, descárgatela en [www.waylet.es](http://www.waylet.es)



Suscríbete ahora en [www.eleconomista.es/suscripciones/](http://www.eleconomista.es/suscripciones/) o en el **91 138 33 86**

# Coral Homes pone a la venta una cartera de proyectos para alquiler en toda España

Se trata de más de 70 promociones en desarrollo que ofrecen un retorno medio del 7%

Alba Brualla MADRID.

Coral Homes ha lanzado al mercado una cartera de más de 70 proyectos residenciales con un valor aproximado de 40 millones de euros. Este portfolio se compone de promociones iniciadas, cada una de ellas en distintas fases de desarrollo, que se conocen en el mercado como WIP, y que según ha identificado la entidad son aptas para destinarse, una vez estén acabadas, al mercado del alquiler.

Según las estimaciones de la gestora estos proyectos, que suman un total de 1.409 viviendas, ofrecerán un retorno de entre el 7 y 8% a los inversores que inviertan en su desarrollo, terminen la obra y los alquilen. Se trata así de promociones *Build to Rent* que se encuentran en ubicaciones secundarias con demanda y escasa oferta de alquiler.

Concretamente, el 31% de los proyectos se encuentran en Castilla-La Mancha, otro 15% están en Andalucía y en Barcelona se ubican un 14% de los desarrollos. Estas son las tres regiones con mayor presencia, seguidas de Galicia, con el 10%, Murcia, con el 7% y Canarias con el 6%. En Madrid se encuentra un 3% de la cartera, con dos proyectos.

“La selección de activos se ha realizado desde un punto de vista inmobiliario, en el que se ha tenido en cuenta la viabilidad de los proyectos para desarrollar producto en alquiler enfocado a inversores locales y regionales, explica Alberto Prieto, director general de Coral Homes.



Proyecto residencial en estructura. ISTOCK

Un 31% del portfolio se ubica en Castilla-La Mancha y otro 15% está en Andalucía

Hasta la fecha y tras recibirse 80 ofertas únicas, algo más de un 50% de la cartera ya está vendida o con acuerdos de compromiso, lo que demuestra el elevado apetito que

hay por el mercado del alquiler en mercados secundarios, donde no ha existido nunca una oferta profesionalizada y en el que en muchas ocasiones el problema no son precios elevados, si no falta de oferta disponible.

La mayoría de los inversores que apuestan por estos proyectos son promotores locales o grandes patrimonios familiares de la zona que conocen y tienen experiencia en esos mercados. En este sentido, el directivo apunta que “la selección de estas ubicaciones secundarias

permite a estos inversores locales optar a una rentabilidad más elevada frente a principales ciudades, en mercados que conocen perfectamente y donde en los últimos años no se ha puesto a disposición del mercado producto en alquiler”.

Por otro lado, señala que “el porcentaje de obra ejecutada permite mitigar las últimas subidas de los costes de construcción a la vez que el número medio de viviendas por proyecto, que es de unas 20 hace que el riesgo para el inversor este realmente controlado”.

## Ángel Martínez León toma las riendas del consejo general de Coapi

El presidente en funciones asume el cargo hasta la finalización del mandato

eE MADRID.

Ángel Martínez León, presidente en funciones del consejo general de Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (Coapi) de España, toma las riendas de la entidad hasta la finalización del mandato, con el objetivo de seguir aportando soluciones a los problemas de la vivienda y más garantías para los consumidores en el ámbito inmobiliario.

“Hemos salido reforzados después del encuentro en el que se ha celebrado el 75 aniversario del consejo general y en el que participaron más de 200 agentes de la propiedad inmobiliaria de toda España. Allí debatimos los principales problemas que afectan al sector inmobiliario y sobre las dificultades de acceso a la vivienda que cada vez sufren más sectores de la población, como los jóvenes”, explica Martínez León.

“También es perentorio ofrecer más seguridad jurídica en el propio acceso a la vivienda, facilitando soluciones para diluir la ocupación ilegal, e introduciendo mejoras y flexibilidad en la normativa de arrendamientos urbanos, que ha sufrido la introducción legislativa de ciertas medidas que han encorsetado la actividad, como el tope a las rentas del alquiler”, añade Martínez León.

# Las marcas internacionales apuestan por España: copan el 40% de las aperturas de nuevos locales

La superficie comercial transaccionada aumenta un 9% entre enero y septiembre de este año

Alba Brualla MADRID.

Las marcas internacionales han protagonizado un 40% de las aperturas en High Street (locales a pie de calle) entre enero y septiembre en España, según datos que maneja CBRE. El interés de estos operadores por situarse en las principales calles comerciales españolas ha aumentado en los primeros nueve meses del año, representando el 49% de las demandas de nuevos locales.

Esta cifra se sitúa por encima del 45% registrado en el mismo periodo del año pasado. Algunos ejemplos de las transacciones llevadas a cabo por parte de marcas internacionales son el alquiler de un local de 600 metros cuadrados por parte de New Balance en Portal del Ángel (Barcelona), el alquiler de RayBan en Gran Vía (Madrid), la implantación de Normal en la calle Alfonso (Zaragoza) o el alquiler de Lego en la calle Colon (Valencia).

“El incremento del interés por parte de los operadores internacionales es indiscutible, aunque no se traslada todavía en el aumento del número de transacciones firmadas.

La moda es la gran protagonista a nivel de aperturas, pero la restauración crece más

Esto se debe principalmente a las exigencias y requisitos de este perfil. Las marcas internacionales priorizan la ubicación, por lo que se centran en abrir en los tramos más demandados de las principales calles, donde la disponibilidad de locales es prácticamente nula”, explica a elEconomista.es Susana Elhombre,

nueva directora de Retail Ocupantes de CBRE. La directiva, desde su nuevo puesto, desarrollará una propuesta integrada de servicios para las marcas y potenciará el acercamiento de la empresa a esta tipología de clientes.

## Sube la contratación en Retail

La actividad transaccional ha mostrado un notable dinamismo a lo largo del año, registrando un incremento del 9% en superficie alquilada en comparación con el año anterior.

El sector de la moda continúa siendo el principal protagonista, por delante de speciality retail y accesorios. En concreto, la moda re-

presenta un 29% de las nuevas aperturas. A pesar del dinamismo, esta cuota ha disminuido en comparación con el mismo periodo del 2023. El sector de restauración, en cambio, ha registrado el mayor incremento respecto a las cifras del año pasado, pasando de presentar un 3% a un 13%. Los sectores de accesorios y hogar también han registrado incrementos de siete y dos puntos porcentuales y han alcanzado una cuota del 15% y 4%, respectivamente.

“La tienda física se sitúa en el centro de la estrategia de negocio de las marcas”, explica CBRE, que señala que más del 70% de las marcas encuestadas tienen la intención de expandir su cartera de tiendas a corto plazo, siendo la mayoría de ellas de un tamaño similar o ligeramente mayor a las existentes. En concreto, los retailers buscan de media un 7% más de superficie que en 2023.

## Empresas &amp; Finanzas

# Las eléctricas anticipan la llegada de 787 grandes industriales a España en 2025

Esperan que los consumidores de alta tensión incrementen su consumo en 2.200 GWh

Pepe García MADRID.

Uno de los grandes indicadores de la actividad económica es el consumo eléctrico, un factor que ahora cobra una importancia adicional por los problemas que sufre el sistema eléctrico para ganar estabilidad por el bum renovable. En este sentido, las eléctricas han presentado ante la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) sus previsiones para la demanda eléctrica del año que viene y estiman que los usuarios de la red de alta tensión —es decir, grandes industrias que son quienes necesitan de esta infraestructura para funcionar— se elevarán de 118.968 en 2024 a 119.755 el año que viene, lo que supone un incremento de 787 nuevos grandes consumidores que llegarán al sistema eléctrico el próximo ejercicio.

Según la memoria en la que Competencia establece la propuesta para los peajes eléctricos de 2025, la llegada de estos nuevos industriales irá asociada con un aumento del consumo energético en 2.233 gigavatios/hora (GWh), un alza del 2,2% interanual. Por otro lado, los pequeños consumidores —aquellos integrados en la red de baja tensión— añadirán 728 GWh al sistema, aunque numéricamente la cantidad de usuarios de esta red crecerá notablemente más que en el área industrial. En concreto, según las previsiones para 2025 se elevarán en 213.338 clientes, hasta los 30,62 millones.

Pedro González, director general de AEGE, asegura que este crecimiento seguramente sea vegetativo, es decir, crecimiento añadido del crecimiento natural de polígonos industriales, talleres u otros grandes consumidores, por lo que descarta que estas señales indiquen la llegada de nueva industria como *data centers*.



Un complejo industrial. ISTOCK

La red pasa de sumar 154 nuevos grandes industriales en 2024 a casi 800 el año que viene

No obstante, sí que indica que los resultados arrojan una visión sobre el buen avance de la descarbonización de la industria mediante su electrificación, además de la llegada de nuevos actores que no estaban antes presentes en el mercado español y que pueden beneficiarse de los precios de la luz española.

**34.100**  
MILLONES DE EUROS

Es el monto que han sido comprometidos por las firmas para el desarrollo de centros de datos en España desde primavera. Estas infraestructuras son una de las grandes esperanzas para ayudar con la electrificación, ya que son grandes consumidores de electricidad durante las 24 horas. En el actual contexto, en el que existe una sobreoferta de generación eléctrica por el despliegue de renovables, estos activos pueden ayudar a estabilizar la red.

Además, estos nuevos consumidores están acelerando su llegada al sistema eléctrico. Entre 2023 y 2024 el aumento de clientes de las líneas de alta tensión —que se integran en los niveles que abarcan de la 6.1 TD a la 6.4 TD— crecieron en tan solo 154 nuevas entradas.

Estas estimaciones son, en cualquier caso, preliminares y sujetas a cambiar, ya que incluso la propia CNMC espera un *todo o nada* en lo que se refiere a la evolución de la demanda eléctrica. El regulador estima que el consumo de energía a través del transporte y la distribución se eleve un 1,3% en 2025, aunque también contabiliza un escenario a la baja en el que decrezca un 0,4% y uno al alza en el que aumente un 3,5%.

El panorama central que plantea la CNMC contrasta con el del Ministerio de Transición Ecológica, que a través del PNIEC prevé que el aumento de la demanda eléctrica entre 2019 y 2030 se eleve al 34%, a razón de un 3,09% cada ejercicio hasta finales de la década.

## Iberdrola vende una participación en renovables en Brasil por 3,55 millones

Traspasa un porcentaje de 3 parques a CCR y pactan un acuerdo energético

Pepe García MADRID.

Iberdrola, a través de su filial en Brasil Neoenergía, ha traspasado a la firma de infraestructuras local CCR por 21,7 millones de reales (3,55 millones de euros).

En concreto, la eléctrica venderá el 2,84% de Oitis 2; el 6,75% de Oitis 4 y el 5,25% de Oitis 6, tres parques eólicos titularidad de Neoenergía Renováveis.

Además, el acuerdo incluye un contrato de compraventa de energía a largo plazo (PPA, por sus siglas en inglés) con los activos, con las que se generará un autoconsumo energético eólico de la que se beneficiará CCR.

**44**  
MEGAVATIOS

Será la potencia asignada a las filiales de CCR durante un periodo de 16 años desde 2025.

Oitis, localizado en el estado de Piauí, está compuesto por 12 parques eólicos con una capacidad total instalada de 566,5 megavatios (MW), de los cuales 44 MW serán asignados por las EPEs a las Filiales de CCR por un periodo de 16 años, a partir de enero de 2025.

Esta iniciativa forma parte del Programa de Aceleración del Valor del Grupo CCR, que reúne un conjunto estratégico de acciones dirigidas a optimizar la estructura de costes, con el objetivo de alcanzar un ratio OPEX - OPEX (Cash) e Ingresos Netos inferior al 38% en 2026. Las operaciones suministrarán alrededor del 60% del consumo anual del Grupo CCR.

# E.ON recorta su beneficio un 25% y gana 2.200 millones de euros

Espera cerrar el año con un resultado neto de entre 2.800 y 3.000 millones

P.G.M. / R.E.M. MADRID.

La firma alemana E.ON ha recortado su beneficio neto ajustado hasta los 2.200 millones de euros hasta este septiembre, un 25% menos con respecto a los 2.900 millones que se anotó la energética en el mismo periodo del año pasado.

Entre otros guarismos, el resultado bruto (*ebitda*) de la compañía se situó en los 6.700 millones de euros, 1.100 millones de euros menos que el ejercicio pasado.

E.ON asegura mantenerse en la senda prevista para el ejercicio completo y sigue esperando un *ebitda* ajustado del Grupo de entre 8.800 y 9.000 millones de euros, a lo que se suma un beneficio neto ajustado de la energética que se situará en la horquilla de entre 2.800 y 3.000 millones de euros.

En el apartado de inversiones, la firma destaca que los desembolsos en transición energética aumentan un 20% interanual hasta los 4.700 millones de euros en los nueve primeros meses, de ellos 3.600 millones en el negocio de Redes de Energía. Este apartado creció en un 15%, lo que suponen 500 millones de euros más que hace un año.

Por otro lado, en Soluciones de Infraestructuras Energéticas, las inversiones aumentaron a más de

660 millones de euros y se situaron así en torno a un 50% por encima del nivel del año anterior, cuando alcanzaron los 450 millones de euros. El aumento se debe principalmente a la adquisición de una participación en un gran proyecto de almacenamiento en baterías en el Reino Unido.

“Nuestros resultados de los nueve primeros meses muestran una vez más que estamos ejecutando nuestra estrategia de forma coherente y con éxito. Hemos investi-

do más que nunca en crecimiento sostenible y hemos vuelto a demostrar nuestro rendimiento operativo. Esto nos permite reafirmar nuestros objetivos financieros para todo el año 2024”, aseguró Nadia Jakoi, directora financiera de E.ON.

Entre 2024 y 2028, E.ON tiene previsto invertir un total de 42.000 millones de euros en la transición energética en toda Europa y, por tanto, en un sistema energético seguro, competitivo y sostenible.

# Fernández-Cuesta: "Cerrar nucleares es una estupidez, se mire por donde se mire"

"Sostener la industria ayuda a mantener el nivel de riqueza y una sociedad estructurada"

Rubén Esteller/ Pepe García MADRID.

Nemesio Fernández-Cuesta acaba de publicar en la editorial Deusto el libro "No se trata de si es verde o no, sino de si elimina o reduce las emisiones". Su larga carrera en el sector energético, donde fue secretario de Estado de Energía, ejecutivo de Repsol durante casi 20 años y presidente de Isolux Corsán, de Eolia Renovables y ahora del Grupo de Transición Energética de Alantra Partners le convierten en una voz autorizada para abrir el debate con la pregunta del millón ¿Son los plazos fijados por la política de los gobiernos, en especial los europeos, congruentes con la realidad técnica y económica?.

Fernández-Cuesta entra directamente en el asunto alertando del riesgo que tienen estas políticas de provocar decrecimiento económico e insta a revisar algunas de las medidas clave: "Si tu no te quieres cargar el motor de combustión interna en 2035, vas a necesitar muchos más años para sustituir la industria automovilística. Eso no se hace en cinco años. Vas a necesitar 10 o 15, pero puedes utilizar HVO, por ejemplo, para todos los coches diésel y bajas tremendamente el nivel de emisiones. Cumple su papel y además también el refino tiene 15 años más para ir buscando una solución porque aquí parece que como una industria es mala les llamamos y les echamos a todos a la calle. Vamos a conservar toda la industria que podamos, todo el tiempo que podamos".

Estas exigencias de plazos están provocando ya además consecuencias indeseadas en opinión del directivo. "Si te cargas la industria, acabas conduciendo a medio plazo a la desaparición o reducción de la clase media y al desistimiento social de una parte de la sociedad, que se va con Trump o se va con Vox o se va con Orban, que les dan una solución distinta".

Por ello, defiende que "sostener la industria europea es una cuestión de mantener nuestro nivel de riqueza, pero también una solución para mantener una sociedad estructurada". En caso contrario, explica, "podemos ser un país de camareiros ahora que está creciendo el turismo, pero vemos como nuestra renta per cápita cae". Por ello, insta a pensar en lo que pasa, ya que "la estructura del crecimiento centrado en los servicios de bajo valor añadido está generando que la renta per cápita baje. Los que trabajan lo hacen con salarios bajos y quienes están perdiendo el empleo son salarios más altos industriales".



Nemesio Fernández Cuesta. BLOOMBERG

## Un acercamiento sin dogmas y desideologizado

Fernández-Cuesta, que fuera vicepresidente de Vocento (la editora de Abc) advierte que en medio de la desinformación y el ruido mediático, hay que encarar el reto de la transición ecológica desde un punto de vista no ideologizado, que acepte el cambio climático, pero que cuestione los dogmas que a veces lo acompañan.



"Si tú quieres cumplir los plazos que nos autoimponemos en toda esta transición, pues las solución es China pero luego viene la segunda parte del problema que es la desestructuración social, más polarizaciones y vale cualquier cosa con tal de volver donde estaba".

Para Fernández-Cuesta la solución pasa por "tener un sistema eléctrico descarbonizado y una vez que lo tengamos, que tardaremos 10-15 años, pues ya me puedo plantear el significado de los coches y cualquier cosa, cualquier actividad industrial porque conectándose a la red es suficiente". Por ello, recomienda también que se revise el cierre de las centrales nucleares que califica como "una estupidez se mire por donde se mire", al igual que ha hecho esta pasada semana el ex ministro socialista y ex presidente de Red Eléctrica, Jordi Sevilla.

"Cuando tienes un sistema eléctrico descarbonizado ya no pensamos con las tonterías estas del hidrógeno verde y por lo tanto puedo tener una fábrica de electrolizadores funcionando las 24 horas del día porque durante 24 horas al día tengo un sistema eléctrico descarbonizado y entonces ya tengo unas productividades que son aceptables", sostiene.

Para Fernández-Cuesta el actual sistema de fijación de precios de la energía -del que fue su principal impulsor- sigue manteniendo plena vigencia.

"El precio marginal es el que asegura el coste más barato a largo plazo. Cuando se instaló teníamos carbón y como el gas era más barato, pues empezaron a construirse centrales de gas y se cerró el carbón. El sistema marginal hace que el mercado funcione. Ahora pasa con la renovables y el gas que está perdiendo horas", lo que abre la puerta al almacenamiento para seguir ampliando la producción de renovables. Otro de los puntos clave, tal y como advierte el informe Draghi, es la fiscalidad energética. "No es necesario financiar con impuestos más de lo que ya pagamos. Además tenemos que atender la defensa y lo que es necesario es conseguir que en la transición energética aparte de la fotovoltaica y la eólica haya más tecnologías que sean rentables. Aquí (Alantra) estamos en contacto con muchísimos fondos, family offices de todo el mundo y dinero hay, pero lo que te piden es rentabilidad y seguridad".

"España tiene una oportunidad, pero hay que hacerlo bien y si no lo haces bien, pues la cagas".

## España ya cuenta con 361 proyectos para instalar hidrógeno

R. E. M. MADRID.

La Asociación Española del Hidrógeno (AeH2) ha presentado la actualización del mapa interactivo del Censo de Proyectos AeH2 2024, que recoge hasta la fecha 361 proyectos de toda la cadena de valor del hidrógeno con un TRL 3 o superior, liderados por o en los que participan 83 socios de la AeH2. De estos, 80 son proyectos de investigación (TRL 3-4), 55 demostradores en entorno relevante (TRL 5-6), 50 demostradores en entorno real (TRL 7-8) y 167 proyectos comerciales.

Entre las novedades de esta actualización, destaca la inclusión de proyectos de investigación en niveles iniciales de madurez tecnológica (TRL 3-4) y demostradores en entornos relevantes (TRL 5-6), que reflejan la gran capacidad de desarrollo tecnológico y el elevado potencial investigador que tiene España en estas tecnologías estratégicas. Además, el presupuesto total estimado supera al registrado el año anterior y asciende a 36.370 millones, de los cuales 2.650 millones provienen de financiación pública.

## b.next logra un nuevo contrato para impulsar la fusión nuclear

R. E. M. MADRID.

El consorcio b.NEXT (Assystem, Egis y Empresarios Agrupados) ha firmado con Fusion for Energy (F4E), la organización de la UE que gestiona la contribución europea a los grandes proyectos internacionales de fusión, un contrato hasta 2030 para las actividades relacionadas con el diseño y la gestión de la construcción del ITER, el mayor experimento internacional de fusión. Aprovechando la experiencia ya aportada por los socios de b.NEXT, este nuevo contrato los reafirma como líderes en el campo de la fusión, habiendo apoyado al ITER desde 2010.

ITER pretende demostrar la viabilidad de la fusión nuclear construyendo el mayor dispositivo que utiliza el confinamiento magnético.

El nuevo contrato reúne a ingenieros y científicos de 35 países, unidos en torno a un objetivo común: desarrollar una fuente de energía limpia y sostenible.

## Empresas & Finanzas

**Laura González-Molero** Presidenta de la APD

# “Las marcas ya no sólo pretenden ganar clientes, ahora también quieren convertirlos en fans”

Antonio Lorenzo MADRID.

La Asociación para el Progreso de la Dirección (APD), considerada históricamente como un pilar fundamental para la prosperidad del tejido empresarial español, compagina su función social con los retos globales y locales que requieren enfoques cada vez más ágiles y colaborativos. De esa forma, aquel espacio de encuentro para directivos se ha transformado ahora en una plataforma de formación, asesoramiento, apoyo y sinergias para las compañías y directivos. También en un referente para el desarrollo de modelos de liderazgo. Así lo reconoce la presidenta de la asociación, Laura González Molero, en una entrevista realizada en la víspera del VII Congreso de Directivos que acogerá Santiago de Compostela entre los próximos 20 y 21 de noviembre.

### ¿Cómo se imagina la APD en los próximos años?

La visión para el futuro de APD se centra en consolidar nuestra relevancia en un entorno empresarial cada vez más dinámico y desafiante. Buscamos seguir siendo un referente en la formación y el apoyo a los líderes empresariales, ayudándoles a enfrentar las disrupciones del mercado y a innovar en sus modelos de liderazgo del negocio. Nuestros objetivos incluyen el fortalecimiento de nuestra red de socios, que cuenta ya con más de 3.000 socios en España, la promoción de la colaboración entre sectores, tanto públicos como privados, y el impulso de iniciativas y conocimientos que fomenten la transformación de las empresas.

### La APD cuenta desde hace unos meses con nueva directora general. ¿Qué aporta esta renovación?

La llegada de Emma Gómez sirve para consolidar una nueva era de APD en la que se prepara para navegar en un mundo lleno de oportunidades y desafíos, donde la capacidad de adaptación y el liderazgo visionario son herramientas esenciales. Esta disrupción no sólo representa un cambio de liderazgo, sino también un impulso hacia el crecimiento, la modernización y la innovación, posicionando a APD como un actor clave en la construcción de un futuro más próspero y competitivo. Todo ello impulsa una estrategia, donde sin innovación y transformación no podría crecer la sociedad y la economía.

### ¿Cuáles son los principales retos de las marcas españolas para su



**Asesoramiento:**  
“Ayudamos a las empresas a que resalten su singularidad en los mercados globales”

**Cumbre en Santiago:**  
“El VII Congreso de Directivos de la APD invita al intercambio de experiencias y conocimientos”

### posicionamiento global?

Las marcas españolas son muy reconocidas por su calidad e innovación, pero todavía se enfrentan retos importantes en términos de posicionamiento debido a la globalización y a la aparición de nuevos y poderosos *players*, en todos los sectores. La percepción varía según el

mercado, y es fundamental que las empresas comuniquen sus valores y fortalezas de manera efectiva. Además, deben adaptarse a las demandas locales, fomentar la agilidad de sus procesos y establecer relaciones sólidas de confianza con los consumidores. Hoy en día las marcas ya no solo quieren clientes, quieren fans. La diferencia entre el éxito o el fracaso radica en la capacidad de prescripción de sus públicos. Desde APD, trabajamos para ayudar a las empresas a desarrollar estrategias de marca que resalten su singularidad y fortalezas en el mercado global y regional. Después de la reciente crisis de suministros hemos vuelto a la regionalización. Aunque respondemos al mercado global, las empresas reducen cada vez más los impactos ante cualquier nueva crisis que afecte a las cadenas de suministros.

### ¿Cuáles serán los grandes temas del VII Congreso de Directivos y los objetivos de este encuentro?

Este congreso es el epicentro anual del networking empresarial. Asis-

tirán más de 1.500 directivos, que disfrutarán de las charlas de más de 50 expertos y ponentes de primer nivel. Bajo el título *La nueva empresa global*, el congreso se centrará en temas como la transformación digital, el nuevo modelo de liderazgo o los nuevos territorios de marca. Nuestro objetivo es proporcionar a los directivos herramientas y conocimientos para navegar en un entorno empresarial cambiante. También queremos fomentar el intercambio de ideas y experiencias entre líderes de diferentes sectores, lo que permitirá crear sinergias y colaboraciones que impulsen el desarrollo empresarial.

### ¿Cómo animaría a los directivos para que acudan al congreso?

Los directivos deben asistir al congreso para actualizarse sobre las últimas tendencias y estrategias que están moldeando el panorama empresarial. Hablaremos no sólo de nuevas tecnologías aplicables a la definición de estrategias empresariales, sino también de captación e impulso del talento, sostenibilidad,

competitividad, ética... En definitiva, de todos los temas que se reflejan en la nueva agenda de los CEO y que están revolucionando el mundo de la dirección empresarial. APD ofrece un espacio único para el intercambio de experiencias y conocimientos, donde pueden conectar de manera eficaz con otros líderes y expertos, compartir experiencias y aprender de las mejores prácticas en un entorno colaborativo.

### El incierto momento geopolítico, los conflictos bélicos o la reciente DANA ponen a prueba la resiliencia de las empresas. ¿Cómo ayuda la APD en estas tareas?

Desde la pandemia los mapas de riesgos que hemos desarrollado han alcanzado un nivel de robustez importante, muy distanciado de los que había en el pasado, pero debemos seguir manteniendo la atención porque los riesgos no planificados pueden surgir en cualquier momento, como nos enseña la actualidad. Vivimos en un escenario de disrupción permanente. APD puede jugar un papel crucial apoyando a las empresas en la elaboración de estos planes y en la formación en gestión de crisis. Es vital que los líderes se preparen para afrontar situaciones desfavorables y que aprendan a operar con resiliencia, adaptando sus estrategias con flexibilidad en función de las circunstancias cambiantes. Los objetivos de planes estratégicos a muchos años vista son cada vez más complicados de alcanzar.

### La inteligencia artificial está redefiniendo los modelos de negocio. ¿Cómo ve la capacidad de las empresas españolas para aprovechar al máximo estas innovaciones?

Las empresas españolas están en una posición única para aprovechar las tecnologías disruptivas, pero, sin duda, estamos hablando de una tecnología que la mayoría de ellas tendrán que abrazar si quieren mantener su viabilidad de negocio. La clave será fomentar una cultura organizacional, que integre el mayor número de departamentos estratégicos, y que valore la innovación y la flexibilidad como una inversión y una oportunidad, no como un gasto. En APD promovemos la formación continua y la adaptación a las nuevas herramientas, ayudando a las empresas a incorporar por ejemplo la inteligencia artificial generativa de manera efectiva, controlada y segura en sus operaciones. Esto no solo mejora la eficiencia, sino que también abre nuevas oportunidades de negocio y mejora la competitividad.

## Bolsa & Inversión

# La bolsa mundial alcanza la mayor diferencia anual frente a los emergentes

La brecha actual entre el MSCI World y el MSCI Emerging se amplía hasta los 12 puntos

Uno de los problemas que enfrentan los países en desarrollo son las presiones sobre sus monedas

Cecilia Moya MADRID.

La alegría inversora que registraban los índices americanos tras las elecciones presidenciales de Estados Unidos llevaba al MSCI World, el selectivo que aglutina a empresas de las 23 economías más desarrolladas del mundo, a máximos históricos de cotización el pasado lunes. Las últimas caídas en las principales bolsas de este y el otro lado del continente sacan a la bolsa mundial de ese nivel histórico (con un descenso de en torno al 1% en los tres últimos días), pero marca la diferencia anual más grande con el MSCI Emerging Markets, el índice que incluye a los países en vías de desarrollo, con una brecha que se amplía hasta los 12 puntos desde el primero de enero.

Los últimos retrocesos de la bolsa americana –que sacan también al S&P 500 y al Nasdaq 100 de los máximos históricos en los que transitaban– llegan después de las palabras de Jerome Powell, presidente de la Fed, que apuntaba esta semana a que “no hay prisa” para bajar los tipos de interés. Así, en el conjunto del año la bolsa global cosecha una rentabilidad de algo más del 18% desde el primero de enero, frente al casi 6% que sube la referencia que engloba a los países emergentes, que está siendo mucho más penalizada en los últimos días y pierde casi un 5% desde el pasado viernes. El potencial de ambos índices es justo al contrario, con una diferencia de algo más de 15 puntos a favor del MSCI Emerging Markets, con un recorrido de subida del 25,7% desde los niveles actuales frente al 10% del MSCI World.

Aunque su año ya estaba siendo optimista, el último rally que vivían las referencias americanas (con un gran peso dentro de la bolsa global) surge al calor de la victoria de Donald Trump, que se proclamaba presidente de Estados Unidos el pasado 5 de noviembre. De hecho, era entonces cuando el S&P 500 batía la barrera psicológica de los 6.000 puntos y el Dow Jones alcanzaba máximos históricos en los 44.263 puntos.

En cuanto al desempeño de la bolsa emergente, los indicadores chinos tienen un gran peso dentro del índice de países emergentes. Esta semana el Hang Seng, el principal índice de Hong Kong, y el CSI 300, la plaza de Shanghai, cierran con una caída del 6,3% y el 3,3%, respectivamente. El Nikkei japonés,

por su parte, tampoco se escapa de las garras del rojo y cede un 2,2% semanal.

La incertidumbre baña a los mercados emergentes, ya que, en opinión de Antonio Castelo, analista de iBroker, el segundo mandato de Trump podría representar desafíos para los países del MSCI Emerging Markets, a través de presiones sobre sus monedas, limitaciones en sus bancos centrales y una posible desestabilización de sus relaciones comerciales. “Las políticas de Trump, junto con la percepción de que la tendencia de la Reserva Federal pasará por ajustar el proceso

**El MSCI World sube algo más de un 18% en el ejercicio frente al casi 6% que se anota la emergente**

de bajada de tipos de interés tanto a la evolución de la economía norteamericana como a la evolución de la inflación, han fortalecido el dólar. Esto reduce el margen de maniobra de los bancos centrales en los países emergentes y podría provocar una depreciación en sus monedas. Para muchos mercados emergentes, un dólar más fuerte implica mayores dificultades para pagar deudas denominadas en dólares y menos acceso a financiamiento internacional”, explica.

En cuanto a la duración de la euforia de los mercados americanos, el analista de iBroker opina que, a pesar de que los índices bursátiles norteamericanos siguen cerca de máximos, “la percepción que tenemos es que la euforia de los mercados tras la elección de Trump se ha moderado ligeramente, y los inversores parecen estar esperando más señales de la Reserva Federal y datos económicos concretos antes de hacer movimientos significativos”.

James Cook, head of investment specialist emerging markets de Federated Hermes, cree que la victoria de Trump “no cambiará los motores estructurales del crecimiento de los mercados emergentes”. “La

### La diferencia anual entre ambos es de 12 puntos

Evolución del MSCI World y MSCI Emerging en el año, en base 100



Evolución de los principales índices americanos, europeos y asiáticos

|             | Var. bolsa 2024 (%) | Var. hasta máximos anuales (%) |
|-------------|---------------------|--------------------------------|
| S&P 500*    | 24,7                | -0,8                           |
| Nasdaq 100* | 24,2                | -1                             |
| CSI 300     | 16,7                | -6,7                           |
| Nikkei      | 15,5                | -8,5                           |
| Ibex 35     | 15,3                | -2,9                           |
| Dax         | 14,9                | -2,1                           |
| Hang Seng   | 13,9                | -15,9                          |
| Ftse Mib    | 13,1                | -3                             |
| EuroStoxx   | 6,6                 | -5,7                           |
| Ftse 100    | 4,5                 | -4,3                           |
| Cac         | -3,2                | -11,3                          |

Fuente: Bloomberg. \* Datos a media sesión del viernes.

elEconomista.es

tamos, mientras que la fortaleza del dólar estadounidense reduce el atractivo de los productos estadounidenses”, explica.

Respecto a los efectos en China tras la victoria de Trump, Sandy Pei, Senior Portfolio Manager del fondo Asia ex Japan, recuerda que “no es la primera vez que los aranceles de EEUU han sido un problema potencial y, esta vez, las empresas chinas están más preparadas. Hemos visto a muchas diversificar su base de producción, estableciendo plantas en el Sudeste Asiático, México y Europa del Este”.

Desde Julius Baer, por su parte,

**El principal índice de Hong Kong, el Hang Seng, corrige más de un 6% en esta semana**

señalaban el “impacto negativo significativo” que veían en la economía china tras la victoria del candidato republicano. Sin embargo, matizan su opinión explicando que “probablemente se compensará parcialmente con un apoyo fiscal adicional a la economía nacional”.

### Distancia hasta máximos

Las principales referencias europeas tampoco digirieron bien la llegada del nuevo presidente a la Casa Blanca, con el Ibex 35 anotando su mayor caída en una sola sesión en un año y ocho meses. No obstante, en las últimas jornadas el índice español vuelve a ser el que anota una mayor fortaleza, y el viernes era el único en positivo dentro de los principales índices del Viejo Continente. Desde los niveles actuales, se encuentra a un 3% de sus máximos anuales.

rotunda victoria de Donald Trump en las elecciones estadounidenses tiene una amplia gama de posibles resultados para los mercados emergentes. Las políticas anunciadas por Trump también pueden tener consecuencias imprevistas para la economía estadounidense. El aumento de los aranceles podría

incrementar el precio que pagan los consumidores estadounidenses por los bienes; y cualquier incremento del ya abultado déficit fiscal podría disparar los rendimientos de los bonos, manteniendo los tipos más altos durante más tiempo y a las empresas estadounidenses pagando más por sus pres-



## Bolsa & Inversión

### Renta variable

#### Tesla, gran favorecida del último 'rally'

Durante la semana anterior, los principales índices bursátiles han moderado el optimismo que caracterizó al mercado tras la reciente victoria republicana en las elecciones de Estados Unidos. Aunque la reacción inicial fue positiva, con relevantes aumentos en los índices debido a la expectativa de políticas más favora-

bles para el sector empresarial estadounidense, los mercados han experimentado cierta consolidación. Tesla ha sido una de las empresas destacadas en este entorno de volatilidad. A finales de octubre, su rentabilidad en el 2024 en euros rondaba el 2,5%, pero con el resultado electoral, se ha situado cerca del 30%.

#### Fondos recomendados

| Datos a un año (%)                  | Rentabilidad | Volatilidad |
|-------------------------------------|--------------|-------------|
| Amundi Fds US Pioneer A EUR C       | 37,69        | 10,47       |
| Amundi IS S&P 500 ESG Index AE Acc  | 37,22        | 8,75        |
| Vontobel mtX Sust EmMkts Ldrs H EUR | 10,45        | 13,74       |
| DPAM B Equities Eur Sust B € Cap    | 15,11        | 10,45       |

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                   | -0           | 0                | 0                   |
| Cac40      | -0                   | -0           | 0                | 0                   |
| Dax Xetra  | -0                   | -0           | 0                | 0                   |
| Dow Jones  | -0                   | -0           | 0                | 0                   |
| CSI 300    | -0                   | -0           | 0                | 0                   |
| Bovespa    | -0                   | -0           | 0                | 0                   |
| Nikkei 225 | -0                   | -0           | 0                | 0                   |

### Renta fija

#### La inflación 'toca' el recorte de tipos de la Fed

La inflación en EEUU ha alcanzado el 2,6% interanual, habiendo subido un 0,2% en octubre. La subyacente también sigue al alza, con un aumento de 3,3% interanual al igual que en el mes de septiembre y un 0,3% en el mes de octubre. Estas subidas serán tomadas en cuenta por parte de la Reserva Federal en su siguiente re-

unión el 17 de diciembre, siendo uno de los factores más relevantes, junto con el informe oficial de empleo y las futuras políticas de Trump, a la hora de decidir sobre una posible bajada de tipos. Las expectativas de reducciones por parte de la Fed han cambiado drásticamente hasta llegar a un 80% de probabilidad.

#### Fondos recomendados

| Datos a un año (%)                      | Rentabilidad | Volatilidad |
|---|--------------|-------------|
| Mutuafondo A FI                         | 7,85         | 2,59        |
| Fidelity Euro Short Term Bond A-Acc-EUR | 5,83         | 2,87        |
| MS INVF Euro Strategic Bond A           | 8,35         | 5,33        |
| T. Rowe Price Glb Aggt Bd Q EUR         | 5,64         | 4,78        |

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      | 0                   | 00                | 0                  | 0                  |
| Alemania    | 0                   | 00                | 0                  | 0                  |
| Reino Unido | 0                   | 00                | 0                  | 0                  |
| EEUU        | 0                   | 00                | 0                  | 0                  |
| Japón       | 0                   | 00                | 0                  | 0                  |
| Brasil      | 0                   | 00                | 0                  | 0                  |

### Materias primas

#### Los precios de la energía bajan en EEUU

A lo largo de la semana pasada hemos conocido las variaciones de los precios en Estados Unidos, en el que destaca la evolución de la energía que continúa su reducción. Los datos presentados por Oficina de Estadísticas Laborales nos indican que la disminución ha sido inferior con respecto al mes previo, de un -6,8%

en septiembre a un -4,9% durante el mes de octubre. Este resultado en los precios de la energía viene impulsado principalmente por el comportamiento de la gasolina (-12,2%) y del *fueloil* (-20,8%), mientras que el gas natural ha tenido una evolución similar que el anterior mes con un aumento del 2%.

#### Fondos recomendados

| Datos a un año (%)                       | Rentabilidad | Volatilidad |
|--|--------------|-------------|
| Carmignac Pf Climate Transitrn A EUR Acc | 13,53        | 8,48        |
| Guinness Sustainable Energy C EUR Acc    | 12,66        | 20,44       |
| CT (Lux) Enhanced Cmdts AEH              | -0,51        | 8,97        |
| Ofi Invest Precious Metals R             | 19,36        | 12,88       |

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

#### Materias Primas

| FUTURO         | PRECIO | CAMBIO 5 DÍAS (%) | CAMBIO 12 MESES (%) |
|----------------|--------|-------------------|---------------------|
| Petróleo Brent | 0      | 0                 | 0                   |
| Petróleo WTI   | 0      | 0                 | 0                   |
| Oro            | 0      | 0                 | 0                   |
| Cobre          | 0      | 0                 | 0                   |
| Níquel         | 0      | 0                 | 0                   |
| Aluminio       | 0      | 0                 | 0                   |
| Cacao          | 0      | 0                 | 0                   |
| Trigo          | 0      | 0                 | 0                   |

### Gestión alternativa

#### El bitcoin marca nuevos máximos históricos

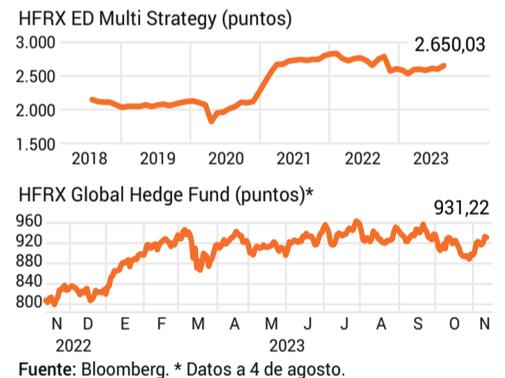
El bitcoin alcanzó un nuevo máximo histórico al cotizar en 93.434 dólares, consolidándose en el séptimo puesto entre los activos con mayor capitalización de mercado a nivel global. La semana pasada se mantuvo cercano a los 90.000 dólares, lo que llevó a la principal *cripto* a superar en capitalización a la gigante pe-

trolera Saudi Aramco. Este hito ha generado un rebote comprador en el mercado criptodivisas, impulsando también a Ethereum. Tras una caída de casi 40% desde los 3.800 dólares de marzo de 2024, ahora consolida su precio entorno a los 3.100. Sin embargo, aún se encuentra lejos de los máximos de 2021, los 4.646.

#### Fondos recomendados

| Datos a un año (%)               | Rentabilidad | Volatilidad |
|----------------------------------|--------------|-------------|
| Renta 4 Pegasus R FI             | 7,70         | 3,25        |
| CT (Lux) Credit Opps 1E          | 5,51         | 1,56        |
| Candriam Bds Crdt Opps N EUR Cap | 5,29         | 1,36        |
| Dunas Valor Prudente I FI        | 5,89         | 0,70        |

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



### Divisas Actualidad y perspectivas para los próximos trimestres

| VALORES    | ÚLTIMO CRUCE | PREVISIONES |        |      |      | VALORES           | ÚLTIMO CRUCE | PREVISIONES |        |      |      | VALORES              | ÚLTIMO CRUCE | PREVISIONES |        |      |      |
|------------|--------------|-------------|--------|------|------|-------------------|--------------|-------------|--------|------|------|----------------------|--------------|-------------|--------|------|------|
|            |              | MAR/24      | JUN/24 | 2025 | 2026 |                   |              | MAR/24      | JUN/24 | 2025 | 2026 |                      |              | MAR/24      | JUN/24 | 2025 | 2026 |
| Euro-Dólar | 0            | 0           | 0      | 0    | 0    | Euro-Franco Suizo | 0            | 0           | 0      | 0    | 0    | Dólar-Yuan           | 0            | 0           | 0      | 0    | 0    |
| Euro-Libra | 0            | 0           | 0      | 0    | 0    | Libra-Dólar       | 0            | 0           | 0      | 0    | 0    | Dólar-Real Brasileño | 0            | 0           | 0      | 0    | 0    |
| Euro-Yen   | 0            | 0           | 0      | 0    | 0    | Dólar-Yen         | 0            | 0           | 0      | 0    | 0    | Dólar-Franco Suizo   | 0            | 0           | 0      | 0    | 0    |

Ibex 35

|                 | PRECIO | CAMBIO DIARIO (%) | CAMBIO 12 MESES (%) | CAMBIO 2024 (%) | VOLUMEN DE NEGOCIO AYER* | RENT. DIV 2024 (%) | PER 2024* | PRECIO OBJETIVO | CONSEJO |
|-----------------|--------|-------------------|---------------------|-----------------|--------------------------|--------------------|-----------|-----------------|---------|
| Acciona         | 116,70 | 3,09              | -11,32              | -12,45          | 13.337                   | 4,28               | 17,01     | 147,90          | M       |
| Acciona Energía | 19,48  | 2,47              | -30,38              | -30,63          | 7.960                    | 1,94               | 20,06     | 24,69           | M       |
| Acerinox        | 9,10   | 2,13              | -8,80               | -14,59          | 5.011                    | 6,75               | 10,18     | 12,85           | C       |
| ACS             | 41,64  | 0,39              | 18,33               | 3,69            | 19.220                   | 5,05               | 16,32     | 42,22           | M       |
| Aena            | 197,80 | 0,71              | 31,08               | 20,54           | 24.083                   | 4,90               | 15,47     | 220,39          | M       |
| Amadeus         | 67,50  | 0,75              | 9,44                | 4,04            | 52.815                   | 2,02               | 23,52     | 73,99           | M       |
| ArcelorMittal   | 23,97  | 1,91              | 10,23               | -6,60           | 6.487                    | 2,06               | 7,75      | 29,04           | C       |
| Banco Sabadell  | 1,84   | 2,30              | 45,40               | 65,59           | 25.024                   | 9,50               | 6,38      | 2,21            | C       |
| Banco Santander | 4,58   | 1,75              | 24,70               | 21,09           | 130.349                  | 4,50               | 6,04      | 5,69            | C       |
| Bankinter       | 7,70   | 2,56              | 22,82               | 32,78           | 14.573                   | 6,74               | 7,49      | 8,52            | M       |
| BBVA            | 9,38   | 3,19              | 14,04               | 13,98           | 166.153                  | 8,44               | 5,86      | 11,57           | M       |
| CaixaBank       | 5,61   | 2,08              | 39,82               | 50,51           | 146.806                  | 8,45               | 7,48      | 6,31            | C       |
| Cellnex         | 31,72  | -0,91             | -1,02               | -11,00          | 34.738                   | 0,20               | -         | 45,13           | C       |
| Enagás          | 12,71  | 0,39              | -20,26              | -16,74          | 15.102                   | 8,20               | 24,21     | 16,12           | M       |
| Endesa          | 19,79  | 0,53              | 4,35                | 7,20            | 18.961                   | 5,86               | 11,79     | 22,16           | M       |
| Ferrovial       | 36,72  | 0,05              | 22,81               | 11,21           | 31.536                   | 2,09               | 47,08     | 41,43           | M       |
| Fluidra         | 24,18  | 0,33              | 28,28               | 28,28           | 4.114                    | 2,40               | 22,79     | 25,26           | M       |
| Grifols         | 11,13  | -1,51             | -12,57              | -28,02          | 19.078                   | 0,00               | 19,05     | 15,82           | C       |
| Iberdrola       | 13,39  | 0,15              | 24,32               | 12,85           | 88.868                   | 4,50               | 15,30     | 14,15           | M       |
| Inditex         | 51,02  | 0,00              | 45,73               | 30,62           | 75.016                   | 3,21               | 26,59     | 52,59           | M       |
| Indra           | 16,48  | 0,49              | 18,22               | 17,71           | 4.409                    | 1,85               | 10,49     | 23,17           | C       |
| Inm. Colonial   | 5,52   | 2,41              | -5,40               | -15,73          | 10.845                   | 4,87               | 17,47     | 6,76            | M       |
| IAG             | 2,89   | 0,73              | 57,14               | 62,44           | 21.615                   | 2,39               | 5,61      | 3,29            | C       |
| Logista         | 29,36  | 0,27              | 27,65               | 19,93           | 3.768                    | 6,85               | 12,84     | 33,17           | C       |
| Mapfre          | 2,60   | 1,88              | 28,46               | 33,81           | 5.327                    | 6,35               | 8,93      | 2,59            | M       |
| Merlin Prop.    | 9,91   | 1,64              | 15,58               | 0,53            | 12.178                   | 4,35               | 17,59     | 13,04           | C       |
| Naturgy         | 22,46  | 0,90              | -15,31              | -16,81          | 9.467                    | 6,23               | 11,63     | 24,60           | V       |
| Puig            | 19,11  | -0,37             | -                   | -               | 2.508                    | -                  | 19,46     | 27,54           | C       |
| Redeia          | 16,74  | 1,76              | 12,35               | 12,27           | 15.405                   | 5,03               | 18,06     | 18,90           | M       |
| Repsol          | 11,68  | 1,08              | -16,06              | -13,16          | 49.898                   | 7,91               | 4,26      | 14,61           | M       |
| Rovi            | 62,15  | -4,68             | 23,07               | 3,24            | 12.763                   | 1,86               | 19,69     | 93,18           | C       |
| Sacyr           | 2,99   | 0,81              | -0,40               | -4,41           | 5.146                    | 4,28               | 14,50     | 4,14            | C       |
| Solaria         | 10,18  | 3,04              | -35,87              | -45,30          | 7.538                    | 0,00               | 13,17     | 13,99           | M       |
| Telefónica      | 4,21   | 1,57              | 13,53               | 19,21           | 67.388                   | 7,12               | 13,68     | 4,24            | M       |
| Unicaja         | 1,23   | 3,35              | 22,20               | 38,54           | 13.308                   | 9,08               | 5,71      | 1,42            | M       |

Ibex 35



Otros índices

\* Datos a media sesión

|                          | CIERRE    | CAMBIO DIARIO % | CAMBIO 2024 % |
|--------------------------|-----------|-----------------|---------------|
| Madrid                   | 1.140,26  | 0,97            | 14,37         |
| París Cac 40             | 7.269,63  | -0,58           | -3,63         |
| Fráncfort Dax 40         | 19.210,81 | -0,27           | 14,68         |
| EuroStoxx 50             | 4.794,85  | -0,80           | 6,05          |
| Stoxx 50                 | 4.264,62  | -1,06           | 4,18          |
| Londres Ftse 100         | 8.063,61  | -0,09           | 4,27          |
| Nueva York Dow Jones**   | 43.399,38 | -0,80           | 15,15         |
| Nasdaq 100**             | 20.397,15 | -2,39           | 21,22         |
| Standard and Poor's 500* | 5.866,55  | -1,39           | 22,99         |

Mercado continuo

Los más negociados del día

|                 | VOLUMEN DE LA SESIÓN | VOLUMEN MEDIO SEIS MESES |
|-----------------|----------------------|--------------------------|
| BBVA            | 166.153.100          | 104.749.300              |
| CaixaBank       | 146.806.400          | 51.227.850               |
| Banco Santander | 130.348.600          | 120.960.300              |
| Iberdrola       | 88.868.370           | 133.256.400              |
| Inditex         | 75.016.480           | 103.505.300              |
| Telefónica      | 67.388.480           | 57.350.440               |

Los mejores

|                  | VAR. % |
|------------------|--------|
| DF               | 7,81   |
| Adolfo Domínguez | 4,72   |
| Gestamp          | 3,91   |
| Tubos Reunidos   | 3,85   |
| Unicaja Banco    | 3,35   |
| Squirrel Media   | 3,28   |

Los peores

|                  | VAR. % |
|------------------|--------|
| Cox              | -7,05  |
| Pescanova        | -6,11  |
| Rovi             | -4,68  |
| Bodegas Riojanas | -3,89  |
| Lingotes         | -3,49  |
| Renta Corp       | -2,78  |

Los mejores de 2024

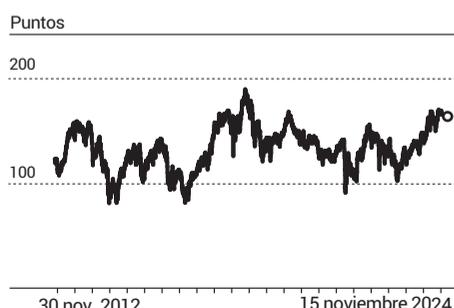
|                  | CAMBIO 2024 % | MÁXIMO 12 MESES | MÍNIMO 12 MESES | VALOR EN BOLSA€* | VOLUMEN SESIÓN* | PER 2024* | PER 2025* | PAY OUT* | DEUDA/EBITDA* |
|------------------|---------------|-----------------|-----------------|------------------|-----------------|-----------|-----------|----------|---------------|
| 1 Pescanova      | 99,51         | 0,57            | 0,20            | 12               | 1.452           | -         | -         | -        | -             |
| 2 Nyasa          | 95,83         | 0,01            | 0,00            | 15               | 25              | -         | -         | -        | -             |
| 3 Pharma Mar     | 87,62         | 83,70           | 25,71           | 1.390            | 8.417           | 188,90    | 37,15     | 1.049,31 | 20,58         |
| 4 Neinor Homes   | 62,18         | 15,48           | 8,88            | 1.140            | 2.100           | 16,27     | 15,92     | 111,16   | 1,57          |
| 5 Banco Sabadell | 61,86         | 2,05            | 1,09            | 9.801            | 14.972          | 6,23      | 6,39      | 19,70    | -             |

Eco10

Calculado por STOXx CUSTOMIZED\*

|               |   |   |   |
|---------------|---|---|---|
| 170,94 CIERRE | <span style="color: green;">↑</span> 0,92 VAR. PTS. | <span style="color: green;">0,54%</span> VAR. | <span style="color: green;">15,46%</span> VAR. 2024 |
|---------------|---|---|---|

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



Eco30

Calculado por FACTSET CUSTOMIZED\*

|                 |  |  |  |
|-----------------|--|--|--|
| 2.697,32 CIERRE | <span style="color: red;">↓</span> -1,80 VAR. PTS. | <span style="color: red;">-0,07%</span> VAR. | <span style="color: green;">9,64%</span> VAR. 2024 |
|-----------------|--|--|--|

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



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. C La recomendación media de las firmas de inversión que cubren al valor equivale a un consejo de compra. M La recomendación media de las firmas de inversión que cubren el título representa una recomendación de mantener al valor en cartera. V 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 2024* | PRECIO OBJETIVO | CONSEJO |
|-----------------------|--------|-------------------|---------------------|-----------------|--------------------------|--------------------|-----------|-----------------|---------|
| Adolfo Domínguez      | 5,10   | 4,72              | 2,00                | 2,00            | 12                       | -                  | 12,00     | -               | C       |
| Aedas Homes           | 25,20  | -0,59             | 57,47               | 43,81           | 598                      | 9,57               | 10,47     | 26,59           | M       |
| Airbus                | 138,14 | -0,59             | 5,91                | -0,97           | 181                      | 1,53               | 27,96     | 159,53          | C       |
| Airtificial           | 0,09   | -0,63             | -29,67              | -26,67          | 69                       | -                  | -         | -               | -       |
| Alantra Partners      | 8,10   | 1,25              | 1,50                | -4,03           | 45                       | -                  | -         | -               | -       |
| Almirall              | 8,36   | -1,82             | -0,30               | -0,77           | 910                      | 2,06               | 40,19     | 11,92           | C       |
| Amper                 | 0,11   | -1,29             | 16,36               | 28,47           | 147                      | -                  | -         | 0,15            | C       |
| Amrest                | 4,78   | -0,73             | -20,86              | -22,53          | 5                        | -                  | -         | 5,74            | M       |
| Applus+               | 12,70  | 0,32              | 28,15               | 27,00           | 229                      | 1,65               | 13,27     | 12,79           | M       |
| Árima                 | 8,70   | 0,00              | 39,20               | 37,01           | -                        | -                  | -         | 9,80            | C       |
| Atresmedia            | 4,47   | 0,00              | 20,68               | 24,37           | 840                      | 9,93               | 8,04      | 5,50            | C       |
| Audax Renovables      | 1,68   | 1,94              | 41,09               | 31,54           | 402                      | 1,19               | 14,24     | 2,37            | C       |
| Azkoyen               | 6,30   | -0,32             | 11,70               | -0,94           | 12                       | -                  | -         | -               | -       |
| Berkeley              | 0,21   | 1,96              | -5,66               | 19,28           | 371                      | -                  | -         | -               | -       |
| Bodegas Riojanas      | 3,46   | -3,89             | -24,45              | -25,11          | 13                       | -                  | -         | -               | -       |
| CIE Automotive        | 25,30  | 0,00              | 1,69                | -1,63           | 917                      | 3,69               | 9,10      | 33,41           | C       |
| Clínica Baviera       | 35,80  | 0,28              | 77,23               | 55,65           | 35                       | -                  | -         | -               | -       |
| Coca-Cola European P. | 73,30  | 1,81              | 29,05               | 21,36           | 43                       | 2,70               | 18,59     | -               | -       |
| CAF                   | 33,55  | -2,04             | 12,21               | 2,91            | 3.128                    | 3,40               | 10,19     | 46,05           | C       |
| Corp. Financ. Alba    | 47,30  | 1,18              | 1,13                | 0,40            | 100                      | 2,05               | 12,96     | 73,38           | C       |
| Cox                   | 9,50   | -7,05             | -                   | -               | -                        | -                  | -         | -               | -       |
| Deoleo                | 0,23   | 0,89              | -0,87               | 0,00            | 55                       | -                  | -         | -               | -       |
| Desa                  | 13,20  | 0,00              | 8,20                | 10,00           | -                        | 8,48               | 8,80      | -               | -       |
| Dia                   | 0,01   | 0,80              | 2,44                | 6,78            | 154                      | -                  | -         | 0,02            | C       |
| DF                    | 0,64   | 7,81              | -4,51               | -2,61           | 1.569                    | -                  | -         | -               | -       |
| Ebro Foods            | 15,80  | -1,25             | -0,13               | 1,80            | 700                      | 4,58               | 12,29     | 21,12           | C       |
| Ecoener               | 4,40   | 1,62              | 34,56               | 3,77            | 71                       | 0,52               | 22,45     | 5,66            | C       |
| eDreams Odigeo        | 6,37   | 1,11              | -5,63               | -16,95          | 127                      | -                  | 14,16     | 9,47            | C       |
| Elecnor               | 19,88  | 0,81              | 25,82               | 1,69            | 1.237                    | 18,03              | 23,25     | 23,60           | C       |
| Ence                  | 2,84   | 1,57              | 0,14                | 0,28            | 1.238                    | 5,14               | 13,72     | 4,04            | C       |
| Ercros                | 3,56   | 0,57              | 40,43               | 34,85           | 19                       | 0,70               | 37,47     | 4,70            | -       |
| Faes Farma            | 3,50   | -0,57             | 15,13               | 10,76           | 491                      | 3,91               | 11,99     | 3,60            | V       |
| FCC                   | 9,08   | -0,77             | 6,27                | -12,71          | 663                      | 6,74               | 8,15      | 11,40           | C       |
| GAM                   | 1,32   | 1,54              | -                   | -               | 15                       | -                  | 18,79     | -               | -       |
| Gestamp               | 2,66   | 3,91              | -26,09              | -24,32          | 2.811                    | 4,93               | 6,62      | 3,49            | C       |
| Global Dominion       | 2,77   | 0,55              | -14,40              | -17,71          | 2.167                    | 3,29               | 10,32     | 6,14            | C       |
| Grenergy              | 29,00  | -0,17             | 8,45                | -15,30          | 949                      | 0,00               | 19,37     | 45,46           | C       |
| Grupo Catalana Occ.   | 37,05  | 0,27              | 21,67               | 19,90           | 634                      | 3,57               | 7,10      | 52,42           | C       |
| Grupo Ezentis         | 0,11   | -0,93             | 18,57               | 18,57           | 82                       | -                  | -         | -               | -       |
| Iberpapel             | 18,40  | 0,82              | 11,90               | 6,93            | 30                       | 3,48               | 9,95      | 27,00           | C       |
| Inm. Sur              | 8,50   | 0,00              | 22,76               | 23,64           | 23                       | 4,29               | 8,59      | 10,40           | C       |
| Inmoco                | 3,53   | 2,92              | -                   | -               | 340                      | -                  | -         | -               | -       |
| Innov. Solutions      | 0,57   | 0,00              | 0,18                | 0,18            | -                        | -                  | -         | -               | -       |
| Lab. Reig Jofre       | 2,90   | -0,34             | 23,40               | 28,89           | 38                       | 0,90               | 18,13     | -               | -       |
| Lar España            | 8,04   | 0,50              | 38,38               | 31,63           | 675                      | 8,64               | 11,40     | 8,65            | M       |
| Línea Directa         | 1,09   | -0,37             | 27,63               | 28,08           | 391                      | 3,58               | 21,37     | 1,02            | V       |
| Lingotes              | 6,64   | -3,49             | 0,00                | 8,50            | 33                       | 3,92               | 25,54     | -               | -       |
| Meliá Hotels          | 7,22   | -0,55             | 28,36               | 21,14           | 2.418                    | 1,45               | 12,26     | 8,79            | C       |
| Metrovacesa           | 8,57   | -0,23             | 14,98               | 10,04           | 72                       | 8,58               | 71,42     | 9,66            | M       |
| Minor Hotels          | 4,35   | 0,00              | 12,40               | 3,82            | 112                      | 2,09               | 12,79     | 4,42            | V       |
| Miquel y Costas       | 12,75  | 1,19              | 14,45               | 8,23            | 118                      | -                  | -         | -               | -       |
| Montebalito           | 1,35   | 0,00              | 0,75                | -7,53           | 1                        | -                  | -         | -               | -       |
| Naturhouse            | 1,69   | 0,30              | 6,96                | 4,32            | 14                       | 8,28               | -         | -               | -       |
| Neinor Homes          | 15,18  | -0,13             | 63,21               | 61,97           | 776                      | 15,01              | 16,25     | 15,21           | M       |
| Nicolás Correa        | 7,02   | 0,00              | 16,03               | 8,00            | 1                        | 4,56               | 6,88      | -               | -       |
| Nueva Exp. Textil     | 0,30   | -1,64             | -26,65              | -21,05          | 24                       | -                  | -         | 0,59            | C       |
| Nyasa                 | 0,01   | -2,13             | 84,00               | 91,67           | 33                       | -                  | -         | -               | -       |
| OHLA                  | 0,30   | -2,63             | -28,02              | -34,16          | 684                      | -                  | -         | 0,75            | M       |
| Oryzon                | 1,66   | -0,48             | -17,92              | -12,18          | 51                       | -                  | -         | 6,45            | C       |
| Pescanova             | 0,38   | -6,11             | 55,47               | 87,32           | 704                      | -                  | -         |                 |         |

## Economía

# Los convenios 'preman' la jubilación antes de los 65 años de 701.000 trabajadores

El número de empleados con estímulos para el retiro anticipado sube un 85% desde la pandemia

Recurren a los incentivos económicos y las bonificaciones para reestructurar las plantillas

José Miguel Arcos MADRID.

Los convenios colectivos y las cláusulas de jubilación están caminando en sentido contrario a la regulación de la Seguridad Social con un llamativo repunte de los premios a la jubilación antes de los 65 años. Estas cláusulas, que sirven como herramienta de reestructuración o renovación de las plantillas a través de premios económicos o bonificaciones, han escalado hasta alcanzar a más de 700.000 trabajadores a través de uno de cada cinco acuerdos colectivos vigentes, según datos del Ministerio de Trabajo y Economía Social.

Esta cifra es un 85% superior a la registrada en plena pandemia, cuando había 378.000 empleados cubiertos por esta cláusula. Este incremento refleja una tendencia en los aspectos laborales que planifican también la jubilación y que es acorde al progresivo envejecimiento

Los laboristas observan una tendencia creciente en las cláusulas para la jubilación

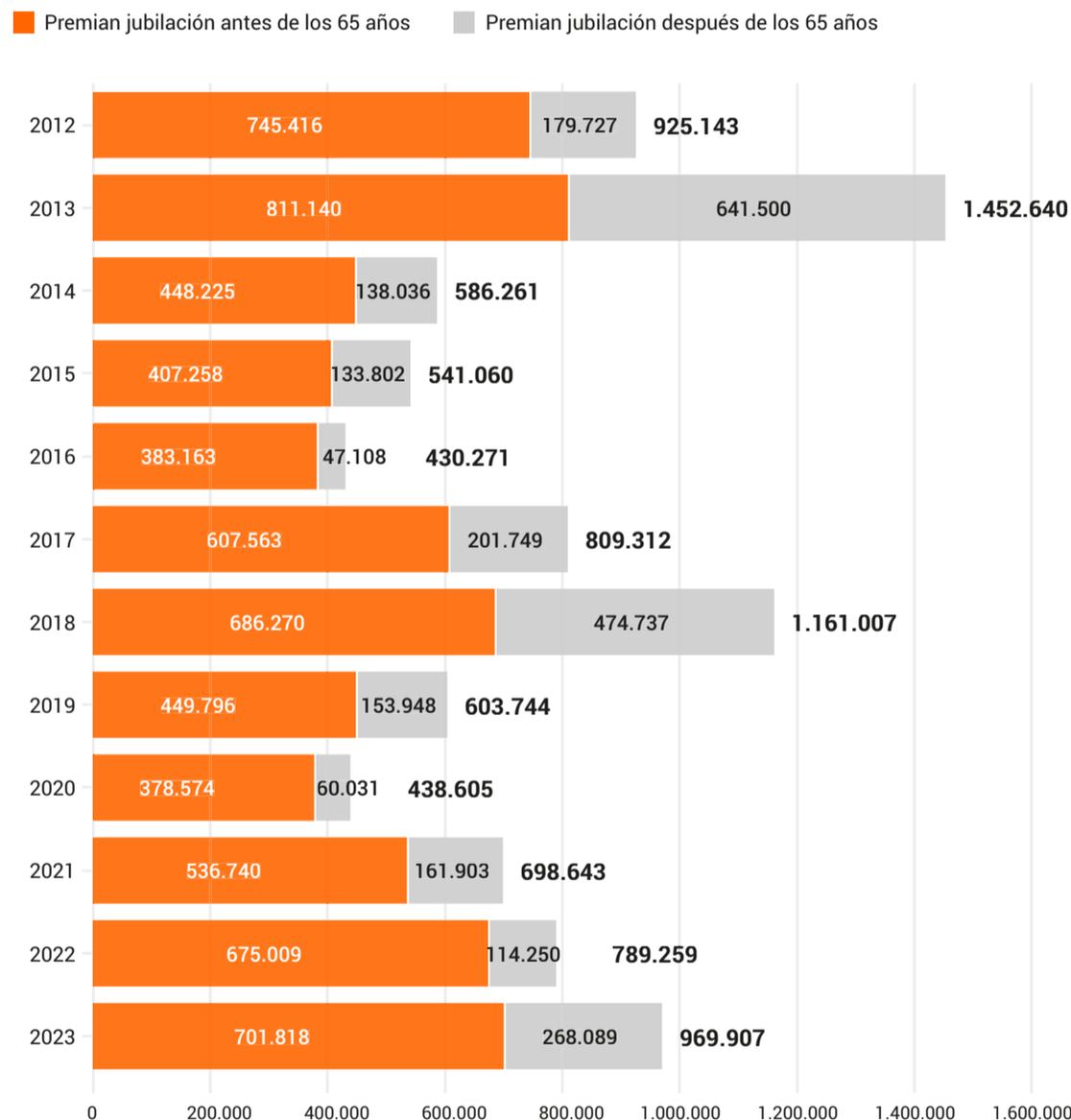
to de la población activa. "La aplicación de incentivos de jubilación en España muestra una tendencia creciente, tanto a nivel estatal como en el ámbito de los convenios colectivos", señala Alberto Novoa, vocal de la Junta Directiva de los abogados laboristas (ASNALA), en conversaciones con *elEconomista.es*.

Mientras el Gobierno ha penalizado aún más las salidas anticipadas del mercado laboral reformando el sistema público de pensiones, la negociación colectiva ha tomado otra vía: la de las indemnizaciones, o bien los pagos únicos o periódicos para quienes opten por la salida prematura para compensar unos recortes en la pensión que pueden superar el 20% para quienes adelantan más meses su salida.

La negociación colectiva está formada por los sindicatos más representativos en cada sector o Comunidad Autónoma, que pactan con las patronales y las empresas aspectos elementales como las mejoras salariales, la duración de la jornada laboral y todos aquellos aspectos relativos al empleo, la contratación, la formación o la seguridad en

## Evolución de las cláusulas de jubilación en los convenios

Trabajadores cubiertos, en número



Fuente: Ministerio de Trabajo y Economía Social. Nota: Convenios firmados y registrados.

elEconomista.es

La Seguridad Social aplica recortes más duros para desincentivar las salidas anticipadas

tica de empleo a aplicar en la estructura de las plantillas.

Estas cláusulas sirven a las empresas y los sindicatos como un instrumento de renovación o de reducción de costes a través de la reestructuración de plantilla como en su percepción más común de señalamiento del final de la vida laboral de los trabajadores. Según lo

comentado, las que premian la salida antes de los 65 años alcanzan a algo más del 15% de los empleados cubiertos por la negociación colectiva, un porcentaje ligeramente similar a la de hace una década, cuando el número de trabajadores con estímulos para la jubilación antes de los 65 años superaba los 811.000.

### Contra la reforma de pensiones

Las cláusulas incentivan económicamente la jubilación del trabajador, algo que sucede con más intensidad en el caso de las jubilaciones anticipadas. Esto choca con la normativa que ha venido aplicando el Ministerio de Seguridad Social, que ha endurecido más los recortes en

1,2  
MILLONES DE PERSONAS

Algo más de 1,2 millones de trabajadores están pendientes de los cambios legislativos que debe sacar adelante el Gobierno y que afectan a la jubilación parcial. Uno de cada tres convenios colectivos recogen cláusulas que afectan o definen el retiro parcial de los trabajadores con cobertura de los convenios y 2,1 millones de trabajadores tienen cláusulas para la jubilación, la mitad de los convenios.

la pensión para aquellos supuestos en los que la salida anticipada sea voluntaria.

Novoa, vocal de ASNALA y socio de RocaJunyent, señala la pérdida de experiencia en las plantillas, así como el elevado coste de la jubilación anticipada en el sistema de pensiones de estas prácticas por el vicioso efecto de la pérdida de cotizaciones sociales que deja de recibir la Administración.

La aplicación de estas cláusulas específicas no es generalizada, pese al abultado número de trabajadores cubiertos o los convenios que las incluyen. "En España, la diversidad en la aplicación de estos incentivos refleja la necesidad de adaptarse a las circunstancias específicas de cada sector y empresa". Otros países también aplican esta herramienta para gestionar la transición hacia la jubilación bajo diferentes modelos.

"La jubilación anticipada y parcial son opciones populares, y los planes de pensiones complementarios están ganando terreno", destaca Novoa. La regulación ha encaminado también la previsión social hacia el terreno de la negociación colectiva. El mejor ejemplo es el plan de reciente creación de la construcción, que en nueve meses ya es el mayor de España y fue acordado por convenio en 2023.

"Los convenios colectivos juegan un papel crucial en la implementación de estos incentivos, especialmente en sectores con trabajos físicamente exigentes. Sin embargo, la cobertura y el tipo de incentivos pueden variar significativamente según el sector y la empresa", afirma el abogado.



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

# Díaz y Montero vigilan los 'falsos despidos' de los puestos directivos

## Las empresas bonifican el retiro con ceses como alternativa a la prejubilación

J. Esteban / J. M. Arcos MADRID.

Las inspecciones contra los despidos próximos a la jubilación impulsadas por los ministerios de Hacienda y de Trabajo han puesto patas arriba la estrategia que aún siguen muchas empresas para 'premiar' a sus trabajadores más veteranos con un despido pactado que les permiten anticipar el retiro y percibir, en muchos casos, una jugosa indemnización exenta de tributación. Una jugada combinada por parte de María Jesús Montero y Yolanda Díaz a través de la Inspección que también supone un golpe para las *prejubilaciones de oro* que algunas compañías otorgan a sus cargos directivos de medio y alto nivel en sus últimos años de carrera.

En los últimos años las jubilaciones *forzosas* de desempleados se han desplomado, en parte porque tras la crisis financiera y la reestructuración bancaria las regulaciones de empleo se han frenado en seco, el temor del Gobierno es que se produzca un goteo de estos acuerdos disfrazados de despidos *fraudulentos*. Una vía que Montero y Díaz quieren cortar en seco, no solo por su coste para las arcas públicas, sino porque choca frontalmente con la estrategia de ampliación volun-

taria de la vida laboral que defiende la titular de Inclusión y Seguridad Social, Elma Saiz.

Mientras tanto, las empresas buscan alternativas para sortear las actuaciones de la Agencia Tributaria y de Trabajo. Una de ellas es "elevar la conflictividad", presentando cartas de cese motivadas por causas que no hagan sospechar a los inspectores que se trata de un acuerdo previo, e instando a los trabajadores *beneficiados* a demandar el despido para evitar sospechas. A pesar del riesgo que supone para todos los implicados.

Porque simular un despido para facilitar el cobro de prestaciones, pensiones o disfrutar de exenciones fiscales es un delito que no solo acarrea multas de entre 7.500 euros a hasta a 225.000, en función del número de trabajadores afectados; también puede llegar a penas de prisión de entre seis meses y tres años. Según los laboristas, la mayoría de las empresas y trabajadores cancelan su estrategia al pagar la multa para evitar cualquier pena de cárcel.

Pero, aunque los casos más graves se asocian con auténticas mafias laborales, que hacen negocio *vendiendo* el acceso a la prestación por desempleo o pensión a personas que

### Cómo frenar unos ceses con tendencia al alza

Las condiciones ventajosas explican por qué simular un despido es especialmente jugoso para trabajadores con una larga carrera en la empresa en cargos de responsabilidad, que así obtienen compensaciones muy superiores incluso a las que verían si fueran incluidos en despidos colectivos. Algunos laboristas, como Íñigo Sagardoy, proponen una solución que pasa por regular de forma más ventajosa la fiscalidad de las compensaciones por acuerdos voluntarios para acercarlas a las de las indemnizaciones por despido, e incluso permitir el acceso al paro.

no han cotizado para ello, lo cierto es que en no pocas ocasiones se trata de pactos entre empresas y trabajadores para que las salidas se produzcan en las condiciones más ventajosas para los segundos.

Esto incluye una compensación exenta de tributación, el cobro de la prestación por desempleo y el subsidio para mayores de 52 años mientras deja de abonar cotizaciones sociales, así como el acceso a una jubilación anticipada 'forzosa' sin la penalización de coeficientes reductores. En los últimos años, para muchas empresas esta solución se ha convertido en una alternativa preferible a las *bajas incentivadas* por su menor carga tributaria: las indemnizaciones por despido están exentas de tributación hasta los 180.000 euros.

### Alternativa a prejubilación

Las multas del Gobierno a los despidos de mayores de 50 años en el marco de regulaciones colectivas de plantilla han hecho cada vez menos rentable esta fórmula para que las empresas prescindan de sus trabajadores sénior. Aparte de que es un mecanismo solo al alcance de grandes empresas, como hemos visto en los últimos años con Telefónica o más recientemente con Masorange, capaces de ofrecer condiciones ventajosas para todos los afectados que logren el aval de los sindicatos.

Por contra, lo que se ha producido un repunte de los despidos in-

dividuales (la mayoría de ellos disciplinarios) que, según sospecha la Inspección, se resuelven pacíficamente en acuerdos de conciliación. Según las estimaciones de algunos despachos de abogados, hasta un 20% de los despidos podría corresponder en realidad a *dimisiones encubiertas*, protagonizadas en gran parte por los trabajadores de mayor edad con los que la empresa negocia directamente.

El Gobierno no quiere que se convierta en un *plan B* para que las empresas financien acuerdos privados de ajuste de plantilla con dinero público. Todavía menos a costa de un sistema pensado para proteger a desempleados de larga duración. Y eso que los ministerios de Hacienda y Trabajo no son los únicos que han detectado un auge de estas prácticas: también lo han advertido los despachos de abogados que están señalando a sus clientes el auge de

Estos despidos son considerados como un 'premio' para los empleados a punto de jubilarse

las inspecciones fiscales y laborales en marcha, y los riesgos de sanciones e incluso penas de cárcel que afrontan. ¿Entonces, por qué lo hacen?

En unos casos, son firmas en dificultades que quieren ahorrarse el coste de un ajuste de plantilla convencional (como un despido colectivo). Por ello, sondean a los trabajadores de edades más cercanas a la jubilación y proponen una indemnización por debajo de la que les correspondería por antigüedad a cambio de un acceso anticipado al retiro, bajo el modelo de *jubilación anticipada forzosa*, en el que los coeficientes reductores penalizan menos. Estos casos son fáciles de detectar porque la indemnización es exigua, el cese está mal justificado y, aun así, el trabajador no denuncia el despido.

También son estos los que suelen llegar a juicio, porque la empresa ni siquiera es capaz de afrontar el coste de la sanción que le imputa Hacienda o la Inspección de Trabajo y Seguridad Social, según un análisis de la jurisprudencia más reciente realizado por el despacho BDO que publicó *elEconomista.es*.

Sin embargo, otros casos se justifican como un *premio* al trabajador, y conllevan una compensación que puede superar el tope legal que correspondería abonar por un despido y, que como hemos dicho, está exenta por tributación por IRPF en las cantidades que no superen los 180.000 euros. Además, el trabajador que deja su puesto cerca de la jubilación –el supuesto comentado– se beneficia del cobro indebido y fraudulento de la prestación por desempleo.

**Economía**

# El retraso en la reforma fiscal arriesga la llegada de 11.000 millones de los 'Next Gen'

La Comisión de Hacienda vota hoy el paquete fiscal, tras posponer el debate en dos ocasiones

**Carlos Reus** MADRID.

La vicepresidenta primera, María Jesús Montero, expresará los minutos que restan para la celebración -hoy a las 17 horas- de la Comisión de Hacienda, para cerrar un acuerdo de mínimos que permita aprobar los cimientos de la reforma fiscal, que la Comisión Europea reclama como hito para el envío de recursos procedentes de los *Next Generation*: 7.600 millones en transferencias del quinto tramo y 4.000 millones del sexto, lo que supone más de 11.000 millones en total.

España ya va con retraso. El Gobierno debió haber aprobado el paquete tributario durante el primer semestre del año; sin embargo, Moncloa -que trató de dar por cumplida la norma- no reaccionó hasta el envío del plan fiscal estructural, en el que se compromete a impulsar un texto capaz de aportar tres décimas al PIB, unos 4.500 millones de euros. Es por ello, por lo que el PSOE eligió una ley en trámite, para incluir -a través de una lluvia de enmiendas- su reforma laboral. Sin embargo, esto podría generar un problema añadido. Si Hacienda no consigue -finalmente- el apoyo de los grupos parlamentarios, el texto base -que responde la trasposición europea sobre el impuesto mínimo del 15% para las multinacionales- podría decaer. Llegado el caso, Moncloa no solo arriesgaría la recepción de la financiación comunitaria, sino que se expone a sanciones por parte de la Comisión Europea.

De momento, Montero ya se ha visto obligada a posponer dos veces la votación de la reforma fiscal. Al menos, el texto que ha terminado saliendo de las negociaciones que el PSOE mantiene abiertas con -al menos- a cuatro bandas. La titular de Hacienda ha tenido que renunciar a mucho para acercarse a un pacto que le permita avanzar en la



La vicepresidenta primera y ministra de Hacienda, María Jesús Montero. EFE

reforma fiscal. Para empezar, el Gobierno se ha visto obligado a desecher la permanencia del impuesto a las energéticas, pese a haberlo anunciado durante la rueda de prensa posterior al Consejo de Minis-

tros en el que aprobó el envío del plan fiscal estructural a Bruselas.

También ha tenido que 'suavizar' más de la cuenta el tributo proyectado para la banca, que recoge el borrador que defenderá esta tarde,

forzado por PNV y Junts. Detrás, se esconde la presión que BBVA y CaixaBank han ejercido sobre nacionalistas vascos e independentistas catalanes con la intención de modificar el texto.

Al otro lado, las izquierdas piden explicaciones al cambio de paso socialista. Sumar logró arrancar al PSOE varias de las medidas tributarias que Montero se negó a asumir desde un primer momento. Es ahí donde se encuentran las supresiones de las exenciones fiscales a las socimis y a los seguros sanitarios privados, algo que a su vez rechazan PNV y Junts. El acuerdo fiscal firmado con los de Yolanda Díaz, no obstante, recoge otras medidas fiscales de forma muy vaga. No establece los criterios del impues-

to a la banca, y no detalla la presión fiscal propuesta para los bienes de lujo, como yates, jets o coches de lujo. Otras de las medidas si cuentan con más precisión, como el alza de "dos puntos" del tipo máximo del IRPF a las rentas de capital para rendimientos superiores a 300.000 euros. Una propuesta que si tiene más posibilidades de contar con el apoyo del resto de grupos del bloque de investidura.

El planteamiento del PSOE incluye además el compromiso de impulsar en la UE la modificación de la Directiva del IVA, con el objeto de gravar este impuesto a las plataformas de arrendamientos de vivienda turística, como Airbnb, en zonas donde la abundancia de estos alojamientos dificulta el acceso a una vivienda o en zonas saturadas. Es el llamado paquete ViDA, que el Gobierno considera "una prioridad". También la reforma técnica del Impuesto de Sociedades, que corrige la nulidad que el Constitucional decretó sobre la modificación acometida por el exministro Cristóbal Montoro, y la modifi-

**Moncloa vincula el acuerdo sobre el paquete tributario a un pacto sobre los Presupuestos**

## Núñez Feijóo pide al Gobierno posponer la tramitación del "hachazo fiscal"

El jefe de la oposición apuesta por una reforma fiscal que sin subidas de impuestos, pese a que la Comisión Europea lleva tiempo a España adaptar su fiscalidad a la comunitaria, lo que implica elevar la presión en unos cuatro puntos. Ante ello, Alberto Núñez Feijóo pide a Sánchez que retire las enmiendas. "Asistimos a una competición bochornosa, donde no se compite por ver quién pone más facilidades a los ciudadanos, sino por ver quién pone más trabas al contribuyente", dijo el líder del Partido Popular el pasado viernes desde Galicia.

## La confianza del consumidor suma su segundo descenso consecutivo

El índice cae 5,2 puntos en octubre, lastrado por las peores expectativas

**Agencias** MADRID.

La confianza del consumidor bajó 5,2 puntos en octubre en relación al mes de septiembre, hasta situarse en 79,6 puntos, su menor nivel desde febrero, debido a la peor valoración que hacen los ciudadanos tanto de la situación actual como

de sus expectativas, según los datos publicados CIS. Con el descenso de octubre, la confianza de los consumidores encadena dos meses de retrocesos después de que en septiembre bajara más de cuatro puntos.

La caída del índice a su nivel más bajo desde febrero se debe a la disminución de sus dos componentes. Así, la valoración que hacen los consumidores de la situación actual baja 6,8 puntos, hasta los 73 puntos, mientras que las expectativas de fu-

turo descienden 3,6 puntos respecto al mes de septiembre, hasta los 86,2 puntos. Ambos indicadores permanecen por debajo de la cota de los 100 puntos que separa la percepción positiva de la negativa.

El Índice de Confianza del Consumidor (ICC) recoge mensualmente la evaluación de la evolución reciente y las expectativas de los consumidores españoles relacionadas con la economía familiar y el empleo, con el objetivo de anticipar sus decisiones de consumo. El in-

dicador recoge valores de entre 0 y 200, considerándose que por encima de 100 la percepción es positiva y por debajo, negativa.

Según el CIS, el retroceso de la valoración de la situación actual registrado en el décimo mes de 2024 se debe a la evolución negativa de sus tres componentes. En concreto, la valoración de la situación económica actual disminuyó 8 puntos respecto a septiembre, la valoración de la situación de los hogares de creció 7,4 puntos y la valoración del

mercado de trabajo retrocedió 5 puntos.

En lo que concierne al indicador de expectativas, la valoración de la evolución de la economía en el futuro inmediato descendió 4,1 puntos en relación al mes anterior, en tanto que las expectativas sobre la economía de los hogares bajaron 3 puntos y las relativas al mercado laboral empeoraron 3,7 puntos.

Sin embargo, en relación con el mes de octubre de 2023, la evolución positiva y aumenta 9,1 puntos.

# El 'Govern' quiere fichar inspectores del Estado para su Agencia Tributaria

La 'Hacienda catalana' tiene 852 empleados, pero solo un 34% son cuerpos tributarios

Aleix Mercader BARCELONA.

El Govern de Salvador Illa sigue dando pasos para dar forma al concierto económico pactado con ERC. Tras nombrar al grupo asesor que perfilará los detalles del autodenominado modelo de financiación singular y designar al nuevo director de la Agencia Tributaria de Cataluña (ATC), el ejecutivo autonómico sopesa varias opciones para engrosar este último organismo. La principal pasa por absorber a los altos funcionarios de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) que trabajan en Cataluña.

Según los últimos datos disponibles, la 'Hacienda propia' emplea a 852 personas, de las cuales tan solo el 34,2% pertenece a cuerpos tributarios especializados en gestión e inspección de impuestos. En concreto, solo cuenta con 23 inspectores y 269 gestores, según las cifras de cierre del ejercicio 2023. Una dotación que palidece frente a los casi 5.000 con que cuenta su hermana mayor solo en la comunidad. La Hacienda nacional cuenta en Cataluña con 1.612 técnicos y 498 inspectores.

Hay que tener en cuenta cuáles son las competencias del organismo autonómico. La ATC solo está capacitada para llevar a cabo la gestión integral únicamente de los tributos propios (como el de las bebidas azucaradas, el de los grandes establecimientos comerciales y el canon del agua) y cedidos (como Patrimonio y Sucesiones), así como la lucha contra el fraude fiscal y la recaudación ejecutiva de las deudas tributarias y de otros ingresos de derecho público de la Generalitat y otras administraciones catalanas.

## En busca de una "fórmula"

Tanto Illa como la consejera de Economía y Finanzas, Alicia Romero, han barajado distintas cifras objetivo para ampliar la agencia autonómica. El *president* afirmó primero en sede parlamentaria que pretendía cuadruplicar el tamaño del ente. Posteriormente, la *consellera* planteó una horquilla de entre 4.000 y 5.000 efectivos. Al margen de este baile de cifras, las fuentes consultadas por *elEconomista.es* ven difícil que la Generalitat incremente con rapidez la plantilla de la ATC exclusivamente a través de convocatorias de empleo.

Fue precisamente Romero quien adelantó que se están ensayando "incentivos" y buscando una "fórmula jurídica" para captar a los funcionarios de alto rango de la AEAT.



El presidente de la Generalitat, Salvador Illa. KIKE RINCON

## Un técnico desconocido y siete sabios para rediseñar la financiación

El Govern nombró el pasado martes a Andreu Navas como nuevo director de la Agencia Tributaria de Cataluña (ATC). El profesional, que hasta ahora trabajaba como técnico superior en la Diputación de Tarragona, se responsabilizará de pilotar "el proceso vinculado a la mejora" de la financiación de Cataluña, según expuso el gobierno autonómico. Navas no es conocido por el gran público, pero acumula más de 25 años de experiencia en gestión tributaria. El especialista contará con el apoyo de la Generalitat y el Estado "para dar

cumplimiento a todo lo relacionado con el despliegue de la financiación y gestión de todos los impuestos de la ATC". Además, colaborará con el grupo de siete *sabios* liderado por Martí Carnicer, exnúmero dos de la Consejería de Economía durante el tripartito, que diseñará las líneas maestras del concierto económico pactado entre PSC y ERC. En el mismo acuerdo también se recoge una comisión bilateral Generalitat-Estado que en principio abordará los aspectos más políticos y menos técnicos del nuevo modelo.

públicos. El ejecutivo autonómico asumió hace un par de semanas que no tendrá las cuentas actualizadas el 1 de enero de 2025, como había prometido cuando tomó posesión a finales del verano.

De todos modos, el ritmo de crecimiento de la Agencia Tributaria autonómica tampoco parece indicar que se pudiera muscular su estructura de forma importante en apenas un año.

Según las memorias del organismo catalán, en el último sexenio tan solo se han llevado a cabo tres procesos selectivos de cuerpos tributarios. En 2022, la agencia catalana coordinó y gestionó por primera vez una convocatoria de 120 plazas de gestores tributarios, la más numerosa de su historia, que se resolvió el año pasado. Lo hizo con cuatro años de demora puesto que estas plazas correspondían a la oferta pública anunciada por la Generalitat en 2019.

A estos nuevos 120 funcionarios de carrera, en 2024 se han sumado 20 inspectores tributarios y se ha estabilizado a 85 gestores. Con estos antecedentes, la vía más plausible de dimensionar con celeridad y en un volumen relevante la ATC parece ser la captación --la "opa", dice otro interlocutor-- de los inspectores y gestores de la AEAT.

## Oposición interna

Tanto Gestha como IHE han expresado su preocupación por esta maniobra. La primera organización considera "irrealizable" este empeño y ha argumentado que el grueso de trabajadores de la AEAT "rechazaría integrarse en la ATC al carecer de lazos afectivos y familiares en la región, aumentando exponencialmente las ya altas de-

Ni Gestha ni IHE aprueban la 'opa' de la Generalitat a los funcionarios de alto rango de Hacienda

El encaje legal no es menor, ya que en 2015 el Tribunal Supremo frenó el traspaso de inspectores de la AEAT a la agencia catalana, como informó este medio.

Si se pretende, como está recogido en el pacto de investidura entre PSC y ERC, que la región gestione íntegramente el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas (IRPF) a partir del año 2026, la vía ordinaria para aumentar la plantilla se antoja insuficiente. "Solo con la negociación de las bases de las convocatorias nos podemos tirar meses", apunta una fuente sindical experimentada.

A esto se añade que el retraso en la elaboración de los presupuestos, fruto sobre todo del impás en que se halla ERC hasta que renueve su cúpula, complica la calendarización de nuevas convocatorias de empleo

mandas de movilidad de Cataluña, sin que las mayores retribuciones y la integración en un cuerpo superior sean un atractivo suficiente".

IHE fue más lejos en su oposición a los movimientos del Govern. En un duro comunicado publicado tras conocerse el contenido del acuerdo entre republicanos y socialistas, la asociación advirtió con emprender medidas legales para impedir que se consumara la integración forzosa de los inspectores estatales en el cuerpo de funcionarios de la Generalitat. "Los compañeros que están allí destinados no son, ni serán nunca, funcionarios de una supuesta Agencia tributaria catalana nacional, que no tiene cabida en nuestro ordenamiento jurídico por más que se quiera forzar y engañar a la ciudadanía con argumentos falaces".



**IEGE**

Gestión  
excelente  
2024

# 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](http://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](mailto:clientes@informa.com)

# Las empresas valencianas demandan más ayudas directas para evitar la quiebra

La Generalitat resuelve el 92% de los Erte por fuerza mayor presentados por las sociedades

Á. C. Álvarez VALENCIA.

El nuevo paquete de medidas económicas que la semana pasada anunció Pedro Sánchez, para ampliar las ayudas por los efectos de la DANA que ha arrasado parte de la provincia de Valencia no ha servido para calmar la inquietud entre los empresarios valencianos, que esperaban iniciativas de mayor calado después del primer paquete.

La conclusión de las empresas es clara: las principales líneas incluidas no son ayudas directas, que se considera que es lo que necesitan urgentemente. Si tras el plan inicial la valoración unánime era que se quedaba corto, lo incluido en la segunda parte corrobora que la gran mayoría del dinero del Gobierno central corresponde a préstamos ICO y al Consorcio de Compensación de Seguros. “Sin un plan de respuesta que incluya más ayudas directas y sin que éstas lleguen de forma ágil, la reconstrucción y el relanzamiento económico serán realmente complicados”, sentenció Salvador Navarro, presidente de la Confederación Empresarial de la Comunitat Valenciana (CEV) y vicepresidente de CEOE. La patronal autonómica considera que el apoyo directo es “insuficiente” y será necesario un esfuerzo mayor.

Para tratar de mejorar la situación, la Generalitat agilizó los plazos para resolver los Ertes y ya han sido solucionados un 92%. En total, se han presentado 1.436 Erte por fuerza mayor, de los que se han resuelto 1.326. Ante esta situación, el secretario autonómico de Empleo, Antonio Galvañ, destacó la “agilidad” del Consell a la hora de solucionar los expedientes que protegerán a 18.000 trabajadores.

## Diferencias con otras crisis

Desde el empresariado se considera un error comparar la crisis ac-

## La penalización si no pertenece a la zona catastrófica

Aunque en el texto del decreto del plan estatal se ha ampliado como beneficiarios de las mismas a empresas que no sólo tengan su sede en los municipios afectados para abarcar también a las que cuenten con centros de actividad, para la patronal del transporte y la logística FVET sigue dejando fuera a parte de las compañías y autónomos golpeados por los daños. Debido al grave impacto en su flota y su actividad, insiste en que se contemplen a firmas y autónomos que, pese a no tener instalaciones en las zonas afectadas, sus vehículos y su actividad se han visto gravemente afectados

tual con la del Covid, en que la actividad se paralizó e hibernó, o la de la guerra de Ucrania, con la subida de costes y los problemas de suministro. En ambos casos empresas y autónomos mantenían sus instalaciones y activos intactos, mientras que con la DANA muchos lo han perdido todo. “Aboca a miles de pymes a la desaparición si no reciben la ayuda necesaria y a tiempo”, insisten desde la patronal.

Las últimas estimaciones de la Cámara de Comercio de Valencia cifran en 5.200 los comercios minoristas afectados y en más de 21.000 locales con distintas actividades que han sufrido daños. Desde la patronal del comercio Confecomerc se apunta que en el caso de los ICO muchas empresas arrastran estos préstamos ya de la pandemia. Además, los plazos para su puesta en



Labores de limpieza en un supermercado inundado. EFE

marcha y obtención no juegan a favor de autónomos y pymes.

El listado de iniciativas incluidas hasta ahora por el Gobierno tampoco ha dejado satisfechos a los principales sectores productivos, que ven como pasa el tiempo y su actividad sigue sin retomarse.

La industria valenciana del automóvil, con 22.000 trabajadores y que ya sufría la caída de producción de Ford en Almussafes, es una de las que ha lanzado la alarma. Francisco Segura, presidente del clúster del sector AVIA, reclama un plan específico y rápido para el sector y sus empresas. “Es esencial reanudar la actividad cuanto antes. En un sector como este, los fabricantes de automóviles podrían buscar alternativas, poniendo en riesgo la competitividad”, advierte.

Otra gran industria que sufre los efectos en cadena de la DANA es el fabricante ferroviario Stadler, que ha tenido que reducir su producción pese a que sus instalaciones no fueran dañadas. Su suministro se

La pérdida total de locales y equipos hace insuficientes los préstamos ICO como los del Covid

ha visto afectado por los problemas de una treintena de proveedores que han sufrido destrozos, además de que 400 de sus 3.000 trabajadores tienen problemas para desplazarse a la planta.

Uno de los pocos sectores en que se han desglosado acciones específicas es el agrario, pero tampoco cubren las expectativas. “El Gobierno ha habilitado una partida de 175 millones para reponer infraestructuras y la Conselleria ha anunciado sólo 20 millones, una cuantía ridícula”, valoran desde La Unió.

Muchas empresas ya miran más allá y exigen un mayor esfuerzo en infraestructuras. “Hay que poner encima de la mesa que es necesario un Plan Hidrológico para desviar y mejorar barrancos”, clama Francisco Zamora, presidente de la patronal constructora Fevec.

## Más deducciones fiscales y los riesgos de las medidas laborales

Á. C.Á. VALENCIA.

Uno de los ámbitos en que las empresas valencianas echan de menos un mayor esfuerzo por parte del Gobierno de Pedro Sánchez es el de la política fiscal. Para la patronal autonómica CEV sigue faltando un importante paquete de deducciones fiscales en el IRPF e Impuesto sobre Sociedades que ayude en la reparación y reposición de bienes e incentiven la reconstruc-

ción y reposición del inmovilizado que tienen por delante miles de empresas.

El Colegio de Economistas de Valencia (COEV) ha apuntado varias rebajas fiscales que, en palabras de su decano, Juanjo Enríquez, “tienen que ir más allá ante la situación excepcional y la destrucción” causada por la DANA. Además de algunas ya recogidas por la Generalitat en impuestos cedidos, como la bonificación del 100% del Impues-

to de Transmisiones Patrimoniales y el de Actos Jurídicos Documentados para reponer vehículos y viviendas, reclaman una exención o bonificación del impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras (ICIO), aplicable a las obras de para recuperar viviendas e instalaciones empresariales.

El presidente de la patronal Fevec, Francisco Zamora, también insta a rebaja o eliminar el IVA “para quienes tienen que volver a com-

prarlo todo, porque puede darse la paradoja que en muchos casos se recaude más por el IVA que lo aportado por las ayuda a esos afectados”.

En el caso de las medidas laborales, desde CEV advierten que para muchas empresas el Erte de fuerza mayor por la DANA en las condiciones aprobadas no va a ser una solución por las condiciones como garantizar la continuidad del empleo y devolver las ayudas si fracasan. “Con todos estos límites, mu-

chas van a plantearse si es mejor recurrir a un Erte o a un ERE”, asevera su presidente, Salvador Navarro, especialmente las que han perdido todo su negocio.

Desde la CEV llegan a calificar algunas de las medidas adoptadas por el Ministerio de Trabajo como “manifiestamente perniciosas” para la continuidad de la actividad. Ya han solicitado estos expedientes cerca de 1.200 empresas con más de 16.000 trabajadores.

## Economía

# Casi medio millón de sociedades da por hecho que cerrará este año con pérdidas

La mala situación también se refleja en las 67.000 compañías al borde de concurso de acreedores

Esther Zamora MADRID.

Año aciago para las empresas españolas. El cierre de 129.000 negocios en 2024 se suma a que alrededor de 480.000 compañías prevén cerrar el 2024 con pérdidas, según el último barómetro publicado por el Consejo General de los Colegios de Gestores Administrativos. Además, 67.000 empresas están al borde de concurso de acreedores, lo que certifica la falta de rentabilidad de los negocios en España.

El estudio refleja que el 16,7% de las empresas tienen previsto cerrar el año con pérdidas, frente a un 61,9% que creen que van a lograr beneficios. En cuanto a la facturación, el 26,5% de empresas van a cerrar el ejercicio con menor facturación que el año anterior, frente a un 39,2% que prevén facturar más este año que el pasado. Otro dato que se destaca del informe es que el 18,3% de los negocios facturan menos que antes de la pandemia, mientras que un 46,8% afirma haber recuperado el nivel.

## Aumenta el endeudamiento

En cuanto a los datos financieros, el 17% de los negocios han incrementado su endeudamiento en 2024, frente al 22% que lo han disminuido. De todos ellos también destaca el 15,7% de los que siguen teniendo serios problemas de liquidez, por lo que 67.000 negocios están al borde del concurso de acreedores.

“En marzo de este mismo año nuestro Barómetro señalaba que 150.000 negocios estaban al borde de la suspensión de pagos”, afirmó el presidente de los Gestores Administrativos, Fernando Jesús Santiago. “Si a los 67.000 negocios que están en esa situación en este momento le añadimos los 129.000 que han desaparecido, encontramos que son 196.000 empresas con serios problemas de liquidez en 2024, esto es,



Fernando Jesús Santiago, presidente de los Gestores Administrativos. ALBERTO MARTÍN

46.000 más que las que señalábamos a principios de año”, detalló Santiago. “Estos datos han sido obtenidos antes de la DANA, por lo que es más que probable que a final de año se vean seriamente mo-

dificados a consecuencia de los daños que decenas de miles de negocios han sufrido, de forma directa o indirecta”, explicó el presidente de los Gestores Administrativos, quien puso en el foco las ayudas del

Gobierno a los afectados por la DANA en las distintas comunidades de España: “Veremos cómo llegan las ayudas, cuándo llegan y con qué condiciones, porque eso será fundamental para que el impacto se minimice”, afirmó Santiago.

“Hay muchas empresas que se verán muy tocadas de forma indirecta, y éstas no van a tener ayudas, a pesar de que van a perder ventas a empresas damnificadas, incluso pueden tener dificultades para cobrar las deudas que tenían con empresas afectadas directamente”, añadió el presidente, haciendo alusión así a las empresas que no tienen su residencia fiscal en la ‘zona cero’ y que también vieron afectados bienes de sus negocios y antenidos que pararán la actividad comercial.

## El 83,6% de los gestores considera que la Administración no mejoró el trato

El informe recoge que el 83,6% de los gestores consideran que la Administración Pública no ha mejorado su trato al ciudadano en 2024, frente a un 14% que cree que sí lo ha hecho. Aún así, el 52,7% opina que lo más difícil es hacer trámites ante las administraciones, frente a un 27,6% que no lo considera del todo cierto. En cuanto a la valoración que se ofrece sobre el funcionamiento de la Administración, la nota obtenida es de un 4,7 (sobre 10), donde el 43% suspenden a la Administración y un 34% de los gestores la puntúan con un 5 o 6.

## La mitad de los hosteleros prevé aumentar su facturación un 10%

El 66,7% tienen como su principal preocupación el acceso a personal cualificado

E. Z MADRID.

El 54,2% de los negocios de hostelería y restauración espera que su facturación aumente por encima del 10% este año, mientras que un 16,7% prevé una mejora de entre el 5% y el 10%, y un 26,2% confía en un avance de entre el 1% y el 5%, según el ‘Termómetro Directivos - Perspectivas del Sector’ creado por Aecoc.

Con respecto a las principales preocupaciones, el 66,7% señala la dificultad de acceso a personal cualificado, el 61,9% la pérdida de poder adquisitivo del consumidor y el 54,8% el impacto de la presión regulatoria en la

## 96 MILLONES DE TURISTAS

El sector turístico prevé superar nuevos récords y alcanzar los 96 millones de turistas en 2024.

rentabilidad.

Con respecto a las perspectivas del sector para 2025, el 38,1% de los directivos considera que el sector seguirá creciendo, el 28,6% no se presenta demasiado optimista y pronostica peores resultados, mientras que el 31% opina que la actual situación de volatilidad hace difícil predecir qué pasará el próximo año.

La buena marcha de la hostelería va de la mano del turismo, del que Ignacio González, presidente de Aecoc, indicó que “vuelve a batir récords y se estima que en 2024 llegarán en torno a 96 millones de turistas. Siendo capital para nuestra economía, pues aporta más del 12% del PIB”, señaló González.

# El INE cifra en 300.000 las compañías que desaparecieron en 2022

A pesar de ello, el saldo fue positivo por la creación de 301.406 firmas

E. Z MADRID.

España registró en el año 2022 la creación de 301.406 empresas, mientras que desaparecieron 299.680, un saldo neto positivo de 1.726 unidades, según el INE. De acuerdo con la estadística, la tasa de nacimientos de empresas --cociente en-

tre las creadas y el *stock*-- fue del 8,64%, mientras que la de muertes fue del 8,59%. Como resultado, la tasa neta fue del 0,05%.

En total, el *stock* de empresas económicamente activas que operaron en España durante el año 2022 fue de 3.487.503, entre las que se incluyeron tanto las empresas que estuvieron activas durante todo el año, como las que lo hicieron solo una parte de él. El 61,8% del *stock* correspondió a empresas del sector ‘Resto de servicios’, el 20,7% al ‘Comer-

cio’, el 12% a la ‘Construcción’ y el 5,5% restante a la ‘Industria’. Como indica el INE, el 98,3% de las compañías que nacieron en 2022 y el 98,4% de las que murieron tenían cuatro o menos trabajadores. Por su parte, el 75,4% de las nacidas y el 72,7% de las que desaparecieron no tenía asalariados.

Las empresas sin empleados presentaron la mayor diferencia positiva entre nacimientos y muertes de sociedades, con una media del 0,5%. Las compañías de uno a cua-

tro trabajadores presentaron la mayor diferencia negativa con una tasa neta del -0,63%. El informe refleja también que el primer año de vida es cuando se producen los mayores censos de unidades empresariales, con una tasa de supervivencia del 78,5% o inferiores. En cuanto a desapariciones acumuladas en los tres primeros años de vida, se observa que la mortalidad alcanzó su máximo nivel en 2010.

Atendiendo al territorio donde tenían su sede las empresas, Balea-

res y Canarias (10,8% ambas) y Melilla (10,2%) presentaron las mayores tasas de nacimientos en 2022. Por el contrario, las más bajas se dieron en La Rioja (5,8%), Castilla y León (6,4%) y Comunidad Foral de Navarra (6,6%).

Por su parte, las mayores tasas de muertes de empresas se registraron también en Melilla (11,5%) y Ceuta (10,5%), y en Comunidad Valenciana (9,3%). Y las menores, en Navarra (6,9%), País Vasco y Cantabria (7,1% ambas).

# VITICULTORES Y BODEGAS, DIVIDIDOS ANTE EL ARRANQUE DE VIÑEDOS

Las organizaciones agrarias reclaman una medida semejante a la puesta en marcha en Burdeos

R.Daniel VALLADOLID.

Unanimidad en las organizaciones agrarias sobre la receta para afrontar la crisis del vino derivada de la caída del consumo a nivel mundial. Todas coinciden en el arranque de viñedos, como está haciendo Burdeos, para adecuar la oferta y la demanda, una medida que las bodegas rechazan

España, el mayor viñedo del mundo, se mira en el espejo de Francia, 'santo y seña' en el sector del vino, ante la progresiva caída del consumo y pide replicar el arranque de cepas que nuestros vecinos han aprobado para su emblemática Burdeos. El Gobierno de Macron ha aprobado destinar 57 millones de euros en ayudas para suprimir 9.500 hectáreas, un 10 por ciento de la superficie sembrada.

Con alrededor de 961.000 hectáreas, nuestro país ocupa el primer lugar en el mundo en potencial vitivinícola (superficie plantada más derechos sin ejecutar), por encima de Francia (797.000 hectáreas), China (785.000) e Italia (719.000) y la preocupación crece ante la caída del consumo mundial de vino: de los 247 millones de hectolitros registrado en 2017 se ha pasado a 221 millones en 2023.

Esta evolución no parece ser algo coyuntural. La Comisión Europea publicó el pasado 7 de diciembre su informe sobre las "Perspectivas Agrícolas de la UE 2023-2035" en el que prevé una reducción anual del consumo del vino en la UE del 1% hasta 2035 hasta situarse en unos 20 litros per cápita 2,4 litros menos que la media del periodo 2018-2022. Bruselas achaca esa disminución a una mayor concienciación sobre la salud, a las diferentes preferencias respecto al consumo de alcohol entre los más jóvenes, así como a la competencia de otras bebidas.

Esta previsión asume, no obstante, que los descensos más pronunciados en la demanda de algunos tipos de se verán compensados por una creciente demanda de vinos sin alcohol o con menor contenido alcohólico como los blancos, rosados y espumosos.

En este contexto, la preocupación, cuando no la alarma, se ha ido extendiendo entre los viticultores, principales paganos de la caída del precio de la uva que se ha ido registrando en paralelo. Las organizaciones agrarias Asaja, Coag y Upa han solicitado al Ministerio de Agricultura ayudas financieras para levantar unas 90.000 hectáreas de viñedo, el 10% de la superficie plan-

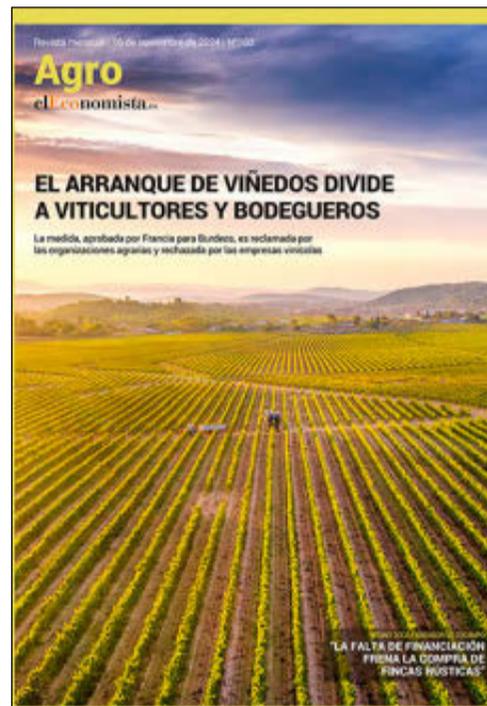


Vendimia mecánica. ISTOCK

tada. Unión de Uniones también plantea una medida similar.

Joaquín Vizcaíno, responsable del Sector vinícola de Coag, explica la propuesta. "No queremos un arranque masivo sino quirúrgico, más centrado en las variedades tin-

tas, que son las que tienen el problema, y que tenga un carácter social para gente que está a punto de jubilarse. Sería además paulatino de manera que ese porcentaje del 10% se podría ir reduciendo si la cosa mejora en años sucesivos y por-



## NUEVO NÚMERO DE LA REVISTA 'AGRO'.

Ya está disponible el número de noviembre de la revista 'elEconomistaAgro'. Como cada mes, puede descargarla de forma gratuita en el kiosko de la página web de 'elEconomista' ([www.eleconomista.es/kiosco/](http://www.eleconomista.es/kiosco/)) o suscribirse para recibirla puntualmente cada mes en su buzón de correo electrónico. Entre otros temas, en este número, incluimos una entrevista con Regino Coca, CEO del portal inmobiliario rústico Cocampo

que además las dotaciones económicas no son ilimitadas".

Y es que la reestructuración que se viene aplicando y que permite cambiar de variedad es insuficiente. Las zonas que producen blanco van bien, pero hasta que dejen de hacerlo. Se empieza a hacer reestructuración por ejemplo en Castilla-La Mancha, se quita el tempra-

pleo en las bodegas, el enoturismo...Es santo y seña en muchas zonas como Jumilla".

La postura de las organizaciones agrarias no la comparten en la Federación Española del Vino (FEV) que agrupa a la mayoría de las bodegas de nuestro país. Su director general, José Luis Domínguez afirma que "de entrada no somos partidarios de un arranque de viñedos sin más. No descartamos que en una discusión se pudiera llegar a un arranque selectivo en alguna zona concreta y con una serie de condicionantes, pero en general no creemos que sea la medida que necesita el sector vitivinícola español en estos momentos".

Benítez reconoce que en la tendencia global del mercado del vino no se espera un crecimiento en volumen en los próximos años "y es verdad que puede haber una cierta crisis coyuntural larga en algunas regiones, porque en España ha empezado fundamentalmente en Rioja y que yo sepa no hay ninguna zona más que hable de arranque. Ha habido un poco de efecto contagio de Francia".

La FEV no se opone a que establezcan posibles primas por arrancar en casos de jubilación. "Si los gobiernos se lo quieren pagar allá ellos pero que el dinero no salga de los fondos europeos que vienen al sector para mejorar la competitividad del sector, que es donde hay que atacar".

Para leer más [www.eleconomista.es/kiosco/](http://www.eleconomista.es/kiosco/)  
**Agro**  
elEconomista.es

**La Federación Española del Vino no cree que sea la iniciativa que el sector necesita**

nillo y se pone Airén y en dos días hemos copado el mercado de blancos que es el que funcionaba", explica Vizcaíno.

### La "ley de la selva"

Todo pasa por ajustar oferta y demanda y evitar dejar al sector al bur de la "ley de la selva" porque los agricultores terminan por abandonar el viñedo para optar por otros cultivos leñosos con menos costes porque requieren menos mano de obra al disponer de recolección mecanizada pueden funcionar mejor. "Pero lo derechos de plantación -ahora llamados autorizaciones se transmiten y aparecen en otras zonas y terminan por tensionarlas".

El representante de COAG insiste en que "no se trata de suprimir el viñedo sino de reducir una parte porque es un cultivo que genera mucha economía rural con el em-

## Economía

# Trump nombra a un partidario del 'fracking' como secretario de Energía

Chris Wright fue uno de los impulsores de la independencia energética de Estados Unidos

Esther Zamora MADRID.

Donald Trump, presidente electo de Estados Unidos, designó este pasado sábado al que será el secretario de Energía tras la toma de poder que llevará a cabo el candidato republicano el próximo 20 de enero.

Se trata del donante de su campaña y defensor del *fracking*, que es la extracción de hidrocarburos por fractura hidráulica, Chris Wright.

“Estoy encantado de anunciar que Chris Wright se unirá a mi Administración como secretario de Energía de EEUU y miembro del recién creado Consejo de Energía Nacional”, declaró Trump en un comunicado, en el que destacó las habilidades de Wright en el ámbito energético: “Ha sido un destacado tecnólogo y empresario en el sector de la energía”.

Según Trump, Wright aportará “un pensamiento racional al diálogo sobre energía”.

El presidente electo defendió su papel pionero en la independencia energética del país: “Fue uno de los pioneros que ayudaron a poner en marcha la revolución estadounidense del *shale* --o gas de esquisto-- que impulsó la independencia energé-



Donald Trump, presidente electo de Estados Unidos. REUTERS

tica estadounidense y transformó el sistema energético global”.

El magnate republicano certifica el papel que desempeñará Wright como secretario de Energía, cuyas intenciones es que sea “un líder clave que impulsará la innovación, reducirá la burocracia y marcará el

comienzo de una nueva edad de oro de prosperidad estadounidense y paz global”, subrayó.

“Wright, autodenominado nerd tecnológico convertido en empresario, es el fundador, director ejecutivo y presidente de Liberty Energy”, detalló Trump, poniendo

de manifiesto la importancia de la empresa del que será el nuevo secretario de Energía de Estados Unidos.

Asimismo, el magnate republicano resaltó su “pasión por llevar los beneficios de la energía a todas las comunidades en el mundo. Esta pasión lo ha inspirado a desarrollar una carrera en el sector energético, trabajando no solo en petróleo y gas, sino también en energía nuclear, solar y geotérmica”.

## Empresa energética de Wright

Liberty Energy es la empresa fundada por Wright. Se trata de una compañía de facturación hidráulica con sede en Denver.

A pesar de su defensa intensiva sobre el *fracking*, la cadena estadounidense CNN, destaca que Chris Wright ha reconocido en numerosas ocasiones el vínculo existente entre la quema de combustibles fósiles y el cambio climático.

Pero a pesar de ello, Wright ha expresado dudas sobre si este último está vinculado con el empeoramiento de las condiciones meteorológicas extremas que llevan al planeta a un estado de calentamiento global.

## Habeck liderará la candidatura de Los Verdes y se postula como canciller

E. Z MADRID.

El ministro de Economía y vicecanciller alemán, Robert Habeck, se postula como candidato de Los Verdes en la campaña de cara a las elecciones del 23 de febrero, tras obtener el pasado domingo el apoyo del 96,48% de los delegados en un congreso del partido. Habeck obtuvo el apoyo de quien fue la candidata a la Cancillería en las anteriores elecciones, la actual ministra de Exteriores, Annalena Baerbock. La ex candidata desatacó el papel de Habeck en la liberación de la dependencia de Rusia, su principal proveedor energético: “Esto es exactamente lo que quiero”, declaró Baerbock..

En su discurso, el actual candidato alertó de la repetición en Alemania de la llamada *Gran Coalición*, el gobierno conjunto de los socialdemócratas con los conservadores de la alianza CDU/CSU.

También detalló los problemas en los que quiere centrarse con Los Verdes, entre los que están la baja tasa de empleo entre las madres y las normas, aún demasiado restrictivas, sobre el derecho a quedarse para los solicitantes de asilo rechazados que estén dispuestos a trabajar.

[elEconomista.es](http://elEconomista.es)

# AYUDA

Colabora con [elEconomista.es](http://elEconomista.es) y Cáritas en ayuda a los damnificados de las graves inundaciones en España



[www.caritas.es/emergencias/graves-inundaciones/](http://www.caritas.es/emergencias/graves-inundaciones/)



También puedes colaborar a través de nuestras cuentas y Bizum

Santander ES4500491892642110553738 | Sabadell ES5400810216700002187226

Bizum 00089

[elEconomista.es](http://elEconomista.es)

# El rechazo a Ribera amenaza con llevar a diciembre la votación de la nueva Comisión

La fecha fijada para el trámite, el 27 de este mes, se perfila cada vez más difícil de cumplir

Lidia Montes BRUSELAS.

La Eurocámara se convirtió la semana pasada en un hervidero de reproches en clave nacional que los populares esgrimieron hacia la vicepresidenta tercera, Teresa Ribera, por su responsabilidad en la gestión de la Dana que ha afectado al Levante y sur de España. Pero la maniobra del PP de retrasar, primero, la votación de la candidata española y, posteriormente, supeditarla a una serie de condiciones, podría comprometer el arranque de la próxima Comisión Europea de Ursula von der Leyen previsto para el 1 de diciembre.

Lo que se atestiguó con Ribera la pasada semana en la Eurocámara fue la traslación de las tensiones de la política nacional a Bruselas. De poco sirve que ninguno de los restantes aspirantes a sentarse en el próximo Colegio de Comisarios se viera expuesto a un pulso tan tenso con los eurodiputados. La coyuntura que atraviesa Ribera en su carrera a vicepresidenta de Transición Limpia, Justa y Competitiva y responsable de la cartera de Competencia podría hacer peligrar el inicio previsto para los trabajos del Ejecutivo comunitario y, hasta cierto punto, la posibilidad de algunos aspirantes a vicepresidentes comunitarios a hacerse con el cargo.

El tira y afloja comenzó el martes, a escasas horas de la evaluación oral de Ribera ante varias comisiones del Parlamento Europeo. La formación liderada por Manfred Weber planteaba un pulso en aras de postergar la votación de la española, prevista para esa misma noche, sine die. Si bien el resultado fue un acuerdo entre socialistas, liberales y populares para aplazar la votación de Ribera, finalmente, la decisión se configura como un paquete en el que estarán en juego las seis vicepresidencias del Ejecutivo comu-



La vicepresidenta tercera y ministra para la Transición Ecológica, Teresa Ribera. EFE

nitario. Languidecen las opciones de que los tiempos delineados por la alemana se cumplan. Aún con todo, ni la Comisión Europea ni el Parlamento Europeo cesan en su empeño. La presidenta de la Eurocá-

mara, Roberta Metsola, suscribía a finales de la semana pasada su intención de que la votación de los futuros comisarios en el pleno del Parlamento Europeo se produjera el próximo 27 de noviembre, como se

había agendado.

Bruselas, por su parte, ratificaba tal perspectiva. “Esperamos que el nuevo Colegio de Comisarios esté operativo el 1 de diciembre”, reafirmaba el portavoz de la Comisión Europea, Eric Mamer. También mandaba un mensaje para tranquilizar las aguas: la confianza de Von der Leyen en Ribera permanecía intacta. “Evidentemente nada ha cambiado con respecto a esta posición inicial”, afirmaba el portavoz comunitario. Y precisamente por ello, las reuniones de la alemana con las formaciones políticas se fueron sucediendo en Bruselas. El resultado infructuoso, sin acuerdo.

Rechazaba el eurodiputado popular Esteban González Pons en un debate sobre la situación de la Da-

na en Valencia, que se premiase a Ribera con tal cargo. Elevaba posteriormente la puja su grupo político, ya no por respaldar a la socialista, sino para que el PP se sentará en esa mesa de decisiones. A cambio, la ministra para la Transición Ecológica debía comprometerse a dimitir si resultaba imputada por su gestión sobre la Dana y, además, a comparecer ante el Congreso de los Diputados para dar explicaciones. Una cita prevista para este miércoles a petición de la propia vicepresidenta tercera.

Todas estas tiranteces han tenido como raíz las responsabilidades sobre la gestión de la Dana. Pero a nivel europeo, se han traducido como una especie de negociación entre formaciones políticas en la que socialistas utilizan como arma la posibilidad de tumbar la candidatura de Raffaele Fitto. El italiano fue adoptado por los populares, aunque realmente pertenece a la formación de Giorgia Meloni de Fratelli d'Italia, que se enmarca en el grupo ultraconservador ECR. Sería la moneda de cambio por salvar

La ministra comparecerá en el Congreso este miércoles por petición propia

la nominación de Ribera y permitir que acceda al cargo para el que la propia Von der Leyen la había designado.

La maniobra del PP europeo es ciertamente arriesgada y pone en riesgo la compleja alineación diseñada por la futura presidenta de la Comisión Europea para su próximo mandato. Pero en los pasillos de Bruselas no es ningún secreto que el líder de la formación conservadora, Manfred Weber, y la jefa del Ejecutivo comunitario como mínimo tienen sus diferencias.

El primero de ellos trata de marcar cierta agenda en un complejo escenario geopolítico que apremia a la UE a culminar su Ejecutivo lo antes posible, tras volver Donald Trump..

## Intercambio de responsabilidades en la evaluación ante la Eurocámara

El examen de la española en la Eurocámara estuvo marcado por las críticas de los grupos políticos, principalmente el Partido Popular español y Vox, a la gestión del Gobierno ante la Dana. Le reprocharon su falta de responsabilidad, su falta de respuesta ante una coyuntura tan extrema y la eurodiputada popular, Dolors Monserrat, sugirió que Ribera tendría que rendir cuentas ante la justicia. La futurible vicepresidenta comunitaria echó balones fuera. Defendió la actuación del Gobierno y culpó al Ejecutivo de Mazón por la falta de respuesta.

## Bruselas avisa que un giro proteccionista en EEUU sería dañino

El comisario de Economía advierte del impacto de aranceles contra la UE

Agencias BRUSELAS

La Comisión Europea advirtió de que un posible giro proteccionista de Estados Unidos tras la llegada de recién elegido presidente Donald Trump a la Casa Blanca sería “extremadamente dañino” para las economías de la Unión Europea y

del país norteamericano.

Un posible giro proteccionista en la política comercial de Estados Unidos sería extremadamente dañino para ambas economías”, declaró el comisario europeo de Economía, Paolo Gentiloni, en una rueda de prensa tras la presentación de las previsiones económicas de otoño del Ejecutivo comunitario.

El político italiano pidió no “subestimar la importancia” de la relación económica y comercial entre el club comunitario y Estados

Unidos y el papel que esos flujos comerciales desempeñan también en “estabilizar la comunidad internacional”.

“Por supuesto, la Comisión Europea, como decimos, se implicará con la nueva administración –estadounidense– con un gran espíritu de cooperación, pero también con la idea de que tenemos que defender nuestra fortaleza como una economía que está abierta al comercio, que es la realidad y necesidad para la Unión Europea”, agregó el comi-

sario de Economía.

Gentiloni afirmó que la UE está preparada para hacer frente a los posibles aranceles que pueda imponer al club comunitario el próximo Gobierno estadounidense.

“La Comisión trabajará con la próxima administración de Estados Unidos para progresar en una agenda transatlántica fuerte y garantizar que los canales de comercio internacional permanecen abiertos, al tiempo que se hacen más seguros”, expuso.

También mencionó que en Estados Unidos hay un “gran debate” sobre el posible impacto de los potenciales aranceles contra la UE en la inflación del país norteamericano. “Es una gran pregunta que en América está bajo debate”, aseguró el italiano.

Por otro lado, el italiano indicó que la prolongada guerra de agresión contra Ucrania y la intensificación del conflicto en Oriente Medio “alimentan riesgos geopolíticos y para la seguridad energética”.

## Economía

Paschal Donohoe Presidente del Eurogrupo

# “Los cambios en EEUU dejan claro que la Unión Europea debe reforzar su competitividad”

Lidia Montes BRUSELAS.

La UE afronta un debate clave sobre nuevos instrumentos de financiación para abordar las necesidades de inversión que permitan impulsar su competitividad, los 800.000 millones de euros anuales que estimaba el ex primer ministro italiano, Mario Draghi. El objetivo es poder seguir compitiendo con EEUU, sostiene el presidente del Eurogrupo, Paschal Donohoe. En una entrevista con *elEconomista.es*, como único medio español presente, el irlandés afirma que la carrera a la Casa Blanca obliga a la UE a *ponerse las pilas* para reforzar su economía, impulsar su productividad y su competitividad industrial.

## Da la sensación de que una victoria de Donald Trump sería peor para la economía europea...

Creo que existen claras diferencias entre la vicepresidenta Harris y el expresidente Trump y su actitud respecto a Europa. Como siempre, trabajaremos con quien elija el pueblo estadounidense, pero nos encontramos en una encrucijada sobre el futuro comercio mundial y la relación transatlántica. No es más que uno de los recordatorios para que Europa refuerce sus cimientos económicos y haga crecer su economía. Quiero que mantengamos una estrecha asociación con EEUU. Quiero que sigamos siendo capaces de convencer a EEUU de que necesitan aliados en un mundo que ha cambiado tanto y se ha vuelto tan volátil. Pero podemos argumentar mejor y más eficazmente con una Europa que sea fuerte económicamente. Nuestro trabajo sobre la competitividad y unión de mercado de capitales encaja en esto.

## ¿Puede el resultado electoral en EEUU afectar a la hoja de ruta de la competitividad de la UE?

Es otro recordatorio con respecto a por qué Europa necesita ser más competitiva. Por muy importante que sean estas elecciones para Europa, creo que el consenso global sobre las relaciones comerciales y los puntos de vista sobre cómo se ejecutan las políticas fiscales y comerciales están cambiando. Y quiero que Europa esté en esa mesa más fuerte económicamente de lo que estamos en este momento. Es fundamental para nuestra posición en el mundo.

**¿Cree que en Bruselas hay una sensación de urgencia que no hay en las capitales sobre competitividad?**  
No. Creo que la cuestión es que si-



BLOOMBERG

### Geopolítica:

“Quiero que Europa se pueda sentar a negociar siendo más fuerte económicamente”

**Complejidad:** “Hay diferentes visiones en las capitales sobre cómo avanzar para lograr las metas económicas”

**Unión de mercados de capitales:** “Hay impulso para que un grupo de países avance conjuntamente”

gue habiendo puntos de vista opuestos sobre cómo alcanzar ese objetivo. En mi opinión hay acuerdo sobre el destino de este viaje. Pero hay que reconocer que hay debates sobre cómo debe ser ese viaje.

### ¿Difiere, entonces, la visión de Bruselas y las capitales sobre el camino?

No, yo diría que hay algunos países que están muy alineados con algunas de las opiniones que se están articulando en este momento sobre el futuro de Europa. Y hay otros países que advierten de la necesidad de seguir protegiendo el mercado único. Creo que se ha prestado más atención al capital privado, frente a la idea de que este viaje siga dependiendo del contribuyente. Es un debate conocido entre los ministros de Finanzas. Pero veo una clara unidad respecto a la necesidad de mejorar nuestro crecimiento en un mundo que es nuevo.

### Para cerrar la brecha de competitividad con EEUU, ¿cómo se puede avanzar si no hay voluntad de financiación pública por parte de algunas capitales?

En nuestro informe hablamos de vincular la financiación pública a bienes públicos europeos. Es un punto importante. Estamos en medio del debate sobre los instrumen-

tos de financiación para la UE y todo ello está ligado a la negociación del próximo presupuesto de la UE. Los ministros de Finanzas han establecido el vínculo entre las formas de financiación y los bienes públicos en la UE. Eso, diría yo, es un avance importante. A nivel práctico, parte de estas conversaciones tendrán lugar al amparo del nuevo presupuesto de la UE: cómo se estructurará y para qué se utilizará.

### ¿Qué se entiende por bienes públicos?

Me refiero a aquellas actividades capaces de mejorar la competitividad de la UE en su conjunto, de un solo Estado miembro o de un grupo de Estados miembro. Es algo de lo que todos podemos beneficiarnos.

### ¿Hay posibilidad de que esa financiación llegue antes del 2028, antes del próximo presupuesto comunitario?

A mi juicio, cualquier discusión sobre la nueva financiación estaría dentro de los parámetros del nuevo nivel presupuestario comunitario. Por el momento, no percibo una voluntad de avanzar en esa discusión más allá de las conversaciones preliminares sobre el próximo marco financiero que tendrá un carácter plurianual.

### Se ha manifestado en contra de que un grupo de países avancen solos en la unión de mercado de capitales. ¿Lo sigue viendo de esta manera?

Diría que un poco más positivamente. Mi preferencia es que todos los países avancen juntos pero acepto que los países tienen derecho a estudiar cómo pueden colaborar juntos para avanzar. Si hay un grupo de países dispuesto a hacer algo juntos, debería ser un catalizador, porque en ausencia de avances, terminaremos con más fragmentación.

### ¿Hay riesgo de que un grupo de países avance por su cuenta?

Creo que hay un impulso para que un grupo más pequeño de países actúen juntos. Y ese interés está creciendo. Por eso, insisto en la importancia de un progreso creíble que todo el mundo pueda ver en 2025.

### Existe el riesgo de que lo que se consiga a nivel de Veintisiete sea decepcionante en comparación a un grupo de países más pequeño...

Ese riesgo está ahí. Uno se pregunta si el beneficio al que puede acceder un grupo pequeño de países es mayor que el que obtendrían todos juntos. Es muy positivo que estemos haciendo este progreso a nivel nacional pero, en última instancia, debe ser un proyecto coordinado con beneficios para todos.

# Alemania teme que la guerra comercial restará un punto a su crecimiento

Los 'cinco sabios' prevén una recesión este año y un crecimiento del 0,4% en 2025

Carlos Asensio MADRID.

Alemania es la economía de Europa que más peligro corre si el presidente electo, Donald Trump, finalmente decide poner aranceles del 10% a los productos europeos. La locomotora de Europa teme que esta medida le cueste un 1% a su crecimiento, en un momento en el que la economía no está, para nada, boyante en el país.

Esta advertencia la hizo el propio presidente del Bundesbank, Joachim Nagel, advirtió en una entrevista en el semanal *Die Zeit*: "Si se implementan los planes arancelarios, esto podría costarnos un 1% de la producción económica. Es muy doloroso si tenemos en cuenta que nuestra economía no crecerá en absoluto este año y probablemente menos del 1% el año que viene, incluso antes de que se implemente el plan arancelario estadounidense. Si los nuevos gravámenes realmente se imponen, podríamos incluso caer en territorio negativo", aseveró.

Tal y como aseguró el analista político y excorresponsal del *Washington Post* en Madrid, Tom Burns, en un evento de la agencia Proa Comunicación: "Alemania tiene que empezar a mover ficha, se está quedando atrás y la victoria de Trump no le viene nada bien. Estamos viendo una progresiva decadencia de Europa".

Precisamente, esa decadencia se está viendo en el pobre desempeño económico germano. El Consejo Asesor del Gobierno de Alemania, conocido comúnmente como los cinco sabios, hizo recientemente una revisión a la baja del crecimiento de Alemania, vaticinando una recesión económica para este año del 0,1% y un magro crecimiento del 0,4% para el año que viene. Teniendo en cuenta estas cifras, de aplicarse los aranceles del 10% y haciendo caso a lo que dijo Olaf Scholz, Alemania se enfrentaría otra recesión en 2025 mucho más profunda a , concretamente del -0,6%.

Es cierto que Nagel se muestra mucho más optimista que los

cinco sabios', ya que en sus palabras, para nada, considera la probabilidad de recesión este año. Hace poco menos de un mes, el Gobierno de Scholz preveía que en 2025 Alemania entrase en el terreno de la recuperación, con un crecimiento del 1,1%, tras crecer entre nada y un 0,1% al cierre de este ejercicio.

Aunque el presidente electo de los Estados Unidos va a centrar todos sus esfuerzos en contener el poder comercial de China y desvincular la economía estadounidense del gigante asiático al máximo, el objetivo de su programa económico es el de desligar lo máximo posible la economía estadounidense

Sería el país europeo más afectado por el arancel del 10% de Donald Trump

de la globalización y volverla más proteccionista y autárquica. El arancel universal del 10% que quiere imponer afecta directamente al Viejo Continente, uno de los principales socios comerciales de EEUU.

Alemania es la economía más expuesta a los aranceles de Estados Unidos. Principalmente porque su crecimiento está basado en las exportaciones. Solo el año pasado, exportó al otro lado del atlántico 157.700 millones de euros en bienes, según los datos de Eurostat. Esto es un amplio margen con respecto a los

## Exportación de bienes hacia EEUU en 2023

Datos en millones de euros

| País         | Cantidad |
|--------------|----------|
| Alemania     | 157.732  |
| Italia       | 67.266   |
| Irlanda      | 51.621   |
| Francia      | 43.892   |
| Países Bajos | 40.547   |
| Bélgica      | 31.324   |
| España       | 18.904   |
| Suecia       | 16.306   |
| Austria      | 14.758   |
| Polonia      | 11.003   |
| Dinamarca    | 9.918    |
| Finlandia    | 8.429    |
| Rep. Checa   | 5.525    |
| Portugal     | 5.235    |
| Eslovaquia   | 4.873    |
| Hungría      | 4.371    |
| Rumanía      | 2.149    |
| Grecia       | 2.117    |
| Lituania     | 1.886    |
| Bulgaria     | 1.043    |
| Eslovenia    | 867      |
| Croacia      | 587      |
| Luxemburgo   | 519      |
| Letonia      | 502      |
| Estonia      | 501      |
| Chipre       | 136      |
| Malta        | 126      |
| Total UE     | 502.300  |

Fuente: Eurostat.

elEconomista.es

siguientes, que son Italia e Irlanda, que exportaron bienes por valor de 67.300 millones y 51.600 millones de euros, respectivamente. Solo estos tres países representan el 55% del total de exportaciones de la UE hacia EEUU, que sumaron el año pasado 502.300 millones de euros.

Esto representa la quinta parte de todas las exportaciones no europeas y el 90% de las ventas trasatlánticas del bloque.

En concreto, los sectores más afectados serían la maquinaria y los vehículos (8207.600 millones de euros), los productos químicos (137400 millones de euros) y otros productos manufacturados (103.700 millones de euros).

La incertidumbre se cierne sobre Alemania. La economía está muy tocada debido a un sector industrial poco competitivo que hace que el crecimiento sea prácticamente nulo. Los altos costes de la energía están lastrando al sector, al mismo tiempo que hay una demanda global muy débil y una competencia muy dura contra China. En la fabricación de automóviles, principal pilar de la economía germana, el gigante asiático está ganando un enorme terreno con el vehículo eléctrico. También con la fabricación de componentes.

La semana pasada, el dato sobre la producción manufacturera de septiembre que sorprendió para mal. Las cifras publicadas por Destatis hablan de que cayó un 4,6% in-

teranual y un 2,5% con respecto al mes anterior.

Pero todo esto no viene de ahora. Según la presidenta del Consejo Asesor del Gobierno, Monika Schnitzer, aseguró que "las negligencias en la política y la economía en los últimos años y décadas" es lo que han hecho que la economía de la locomotora de Europa "siga estancada".

Por otro lado, los expertos reiteran en el informe que la recuperación de la economía mundial no se está traduciendo en un incremento de las exportaciones. Esto para una economía cuyo crecimiento se basa en el comercio exterior como es la alemana es fatal. Asimismo, la guinda la ponen los consumidores que, a pesar de que los salarios reales sufrieron un importante crecimiento en 2023 y 2024, el consumo interno "ha aumentado ligeramente", dicen.

"La debilidad de la industria y la duración de la fase de debilidad sugieren que la economía alemana se ve frenada por problemas estructurales, además de cíclicos", dijo Schnitzer.

### Hace falta otro Gobierno

A toda esta especie de crisis económica germana se suma la incertidumbre política. Finalmente, la caída de la coalición semáforo llevó al canciller, Olaf Scholz, a acordar con los socialdemócratas y la oposición (CDU) celebrar elecciones anticipadas el 23 de febrero.

Pero ya eran muchas las asociaciones empresariales, sobre todo del sector industrial, que instaron este al canciller socialdemócrata a agilizar el proceso de elecciones anticipadas, las primeras desde 2005. El presidente de la Federación de Comercio Mayorista, Exportación y Sector Servicios de Alemania, Dirk

Las patronales industriales solicitan con urgencia un nuevo Gobierno

Jandura, aseguró en un comunicado que cada día que pasa con este gobierno de coalición "es un día perdido".

El dirigente patronal aseguró que el país está "atascado" en medio de un cambio estructural de la economía y "al mismo tiempo, los polos de la economía se están realineando entre Estados Unidos y China".

Tanto Alemania como la Unión Europea están ahora en una encrucijada, siguiendo cada uno de los pasos que pretende dar Donald Trump cuando llegue a la Casa Blanca, mientras busca la manera de ser más competitiva dentro de ese nuevo orden mundial que parece que se va a establecer una vez que el republicano tome posesión del cargo en enero.



Joachim Nagel. EP

## Economía

# Trump 2.0 y la obsolescencia de la OTAN



Análisis

**Jorge Cachinero**

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

La Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) se creó en 1949 como una alianza militar defensiva, que ceñía su misión al espacio geográfico que comprende Norteamérica y Europa Occidental y Central. No obstante, la OTAN mutó al final de la Guerra Fría y se convirtió en una organización ideológica y con ambiciones mucho más amplias. La OTAN fue una institución muy pragmática hasta la desaparición de la Unión Soviética. Su misión era cumplir con el chascarrillo de su primer secretario general, Lord Ismay, quien la arengó a mantener a los estadounidenses dentro de Europa, a los rusos fuera de Europa y a los alemanes sometidos.

La Alianza Atlántica sufrió un proyecto de ingeniería política e ideológica durante la década de los años 90 del siglo pasado, que la empujó a bombardear Yugoslavia, lo que acabó con el orden liberal internacional.

La OTAN lanzó las guerras contra el terror, tras el ataque de Al-Qaeda a Estados Unidos (EE. UU.) en 2001, al activar el Artículo 5 del Tratado, que consagra el principio de la defensa colectiva de sus miembros a los que compromete a protegerse mutuamente.

El paso siguiente de la OTAN fue adentrarse en Afganistán por mor de una misión anti-terrorista que acabó transformándose en otra de construcción nacional. Por último, un número significativo de países de la OTAN, aunque no, la organización en sí misma, derrocó en 2011 al régimen de Gadafi en Libia.

Ninguna de esas operaciones fue de carácter defensivo y todas ellas se desarrollaron fuera de la región noratlántica.

El empeño de la OTAN por tratar de globalizar cualquier crisis regional es un despropósito en plena era nuclear, ya tengan lugar en las aguas del sudeste del Mar de China, alrededor de las islas de Japón o en el este de Ucrania.

Asimismo, ese afán sin límites de abarcar más arrastra como corolario el que las necesidades de recursos y de financiación por parte de los miembros de la OTAN aumenten sin fin aparente. El malestar de los ciudadanos de sus países miembros, especialmente, los es-



Donald Trump, presidente electo de Estados Unidos. ALAMY

tadounidenses, crece al comprobar que no son capaces de ver cuál es la utilidad verdadera de la organización. La política exterior y de defensa de EE. UU. lista, en la actualidad, sus prioridades estratégicas en torno a China, a Corea del Norte y a Irán.

Por su parte, los socios europeos de la OTAN viven todavía en el delirio de que ésta les protege, aunque sean conscientes de que

**Los socios europeos de la Alianza viven en el delirio de que ésta les protege**

son incapaces de financiarla al nivel que se les exige y es necesario.

En definitiva, la OTAN ofrece una ilusión de seguridad y de protección para sus socios europeos a un precio muy bajo, cuando en realidad no es más que una herramienta para que los estadounidenses mantengan su hegemonía mundial.

El presidente Trump no cree en este juego

de falsedades de unos socios de la OTAN hacia otros, en un mundo que está dejando de ser americano, políticamente hablando, de forma progresiva. Todo ello con independencia de cuál sea la decisión de Trump sobre si mantiene con vida a la organización a partir del 20 de enero de 2025.

El marco dentro del cual el presidente Trump hablará y negociará con el presidente Putin sobre Ucrania será el de los términos adelantados por el gobierno ruso.

Las cuatro condiciones rusas para la capitulación de Ucrania son la neutralidad de Kiev, sin OTAN y, probablemente, sin Unión Europea, el reconocimiento de la soberanía rusa sobre las regiones de Crimea, Luhansk, Donetsk, Zaporíyia y Jerson, la creación de una zona de seguridad desmilitarizada al oeste de dichas repúblicas rusas y el derrocamiento del régimen de Zelenski.

El plan de Rusia provocaría un cambio de régimen en Ucrania, por utilizar el lenguaje tan querido por EE. UU. para definir sus objetivos de política exterior durante las décadas pasadas. Esta resolución de la guerra en Ucrania mostrará a los europeos que el tiempo de la protección estadounidense barata ha terminado y que se abre una realidad de seguri-

dad nueva en el Viejo Continente.

Los intentos de las agencias con acrónimos de tres letras que actúan entre las bambalinas de la política estadounidense para imponerle al presidente Trump soluciones diferentes a la descrita más arriba para Ucrania fracasarán.

No habrá congelación, ni desmilitarización, a la coreana o a la alemana, de la línea del frente en el este de Ucrania, ni habrá ocasión para recrear unos Acuerdos de Minsk 3.0, que permitieran a la OTAN rearmar, de nuevo, a Ucrania para intentar, una vez más, el asalto contra la frontera occidental de Rusia dentro de unos años. Rusia podrá aceptar la rendición de Kiev, pero tardará mucho en volver a confiar en los políticos occidentales, si es que vuelve a hacerlo en algún momento.

Asimismo, nombramientos del estilo de un Mike Pompeo, embajador de dichas agencias estadounidenses, promocionados para hacer fracasar al Trump 2.0, no tendrán lugar, como el propio presidente electo ha confirmado para cortar de raíz la campaña en favor de aquél.

El primer ministro de Hungría, Orban, está surgiendo como el líder europeo que sabrá trazar una nueva hoja de ruta para la seguridad y la defensa para Europa en paralelo a la del propio presidente Trump.

## Scholz llama a Putin para pedirle una "paz justa y duradera" en Ucrania

Es el primer contacto de Alemania con Rusia en los dos últimos años

elEconomista.es MADRID.

El canciller de Alemania, Olaf Scholz, y el presidente de Rusia, Vladimir Putin, mantuvo el pasado viernes su primera conversación telefónica en casi dos años, en la que el jefe del Gobierno alemán apeló a la voluntad de Moscú para "negociar"

con Kiev "una paz justa y duradera" en Ucrania.

Scholz condenó la "guerra de agresión" iniciada por el propio Putin en febrero de 2022 y le ha reclamado directamente a su interlocutor que ponga fin a la ofensiva y retire a las tropas, según un breve comunicado del Gobierno alemán.

El canciller aprovechó para subrayar la "inquebrantable" determinación de Alemania para seguir apoyando a Ucrania "el tiempo que sea necesario", dando por tanto a en-

tender que continuará brindando ayuda tanto política como militar pese a las tensiones surgidas en Berlín en los últimos meses.

Por su parte, el Kremlin, que recaló en su discurso que la iniciativa partió del jefe del Gobierno alemán, ha dicho que fue una conversación "franca" y "detallada", en la que Putin reiteró algunas de las posiciones que lleva defendiendo durante estos últimos años, como que la actual "crisis" deriva de la política "agresiva" de la OTAN y de los

riesgos asociados para la seguridad nacional de Rusia.

Putin sostiene que "nunca se ha negado" a negociar, si bien ha reiterado condiciones que Kiev siempre ha señalado como inasumibles. Así, llamó a "tener en cuenta los intereses de la Federación Rusa en el ámbito de la seguridad" y a valorar las "nuevas realidades territoriales", en una alusión velada a la soberanía que ahora Moscú dice tener sobre regiones del este de Ucrania.

El presidente también lamentó la "degradación sin precedentes" de las relaciones bilaterales entre Rusia y Alemania, aludiendo a la ya aparcada colaboración en el ámbito de la energía. Putin se ha mostrado dispuesto a retomarla "si la parte alemana muestra interés".

La llamada estuvo precedida por un contacto entre Scholz y el presidente ucraniano, Volodimir Zelenski. El canciller hablará una segunda vez con su homólogo ucraniano tras el contacto con Rusia.

## Normas & Tributos

# ECONOMÍA REGULA LOS CONTRATOS DE 'COMPRES AHORA Y PAGUE DESPUÉS'

Se persigue acabar con los casos de venta abusiva y regular los créditos por debajo de los 200 euros

Xavier Gil Pecharromás MADRID.

El Ministerio de Economía, Comercio y Empresa se apresta a transponer la Directiva 2023/2225 que modifica la regulación que amplía el ámbito de aplicación a algunos contratos que habían quedado excluidos del ámbito de aplicación de la Directiva 2008/48/CE, como, por ejemplo, los contratos de crédito al consumo cuyo importe total de crédito sea inferior a 200 euros y los de alquiler o arrendamiento financiero con opción de compra.

No obstante, se establece una lista exhaustiva de contratos de crédito excluidos del ámbito de aplicación de la Directiva, entre ellos, los contratos de crédito garantizados por hipoteca, los de crédito cuyo importe total supere 100.000 euros, los contratos de alquiler o de arrendamiento financiero con opción de compra, los de crédito en forma de posibilidad de descubierta y en los que el crédito deba reembolsarse en el plazo de un mes; los de crédito en los que éste se conceda sin intereses y sin ningún otro coste y los contratos de crédito según cuyas condiciones el crédito deba ser reembolsado en un plazo de tres meses y por los que solo se deban pagar unos gastos mínimos.

Se incluyen dentro del ámbito de aplicación los sistemas *Compre ahora, pague después* en virtud de los cuales el prestamista concede crédito a un consumidor con el fin exclusivo de adquirir bienes o servicios proporcionados por el proveedor, los cuales constituyen nuevos instrumentos financieros digitales que les permiten realizar compras y pagarlas a lo largo del tiempo.

### Casos de venta abusiva

Para reducir los casos de venta abusiva de créditos a consumidores que no puedan permitírselo y de promover la concesión responsable de crédito, se prohíbe la concesión del no solicitado, incluidas las tarjetas de crédito previamente aprobadas no solicitadas y enviadas a los consumidores, la introducción unilateral de una nueva posibilidad de descubierta o de descubierta tácito o el aumento unilateral del límite del descubierta o por tarjeta de crédito del consumidor.

Se requiere la evaluación de la solvencia del consumidor, a fin de evitarlas prácticas de préstamo irresponsables y el endeudamiento excesivo. La norma se aplicará a los prestamistas e intermediarios de crédito al consumo que quedan sujetos a un procedimiento de registro



La transposición de la Directiva afecta directamente a las pequeñas ventas y a las que se hacen con pago aplazado. ISTOCK



**YA ESTÁ DISPONIBLE EL NUEVO NÚMERO DE 'BUEN GOBIERNO, JURIS&LEX Y RSC'.** La revista de buenas prácticas de *elEconomista* analiza en su número de noviembre las novedades legislativas europeas y nacionales sobre la regulación de las ventas con precio aplazado y las de un valor inferior a los 200 euros. La revista aborda también las novedades introducidas en la nueva Ley del Derecho a la Defensa, así como las novedades más destacadas en Gobernanza y Responsabilidad Social.

y autorización previo para poder operar, salvo que se trate de entidades de crédito o de pago. Además, se prohíbe la concesión no solicitada de créditos en contratos celebrados fuera del establecimiento, definidos en el artículo 2.8, de la Di-

rectiva 2011/83/UE del Parlamento Europeo y del Consejo.

La prohibición de conceder créditos cuando no se haya solicitado no debe impedir que los prestamistas y los intermediarios de crédito anuncien u ofrezcan créditos en el

curso de una relación comercial de acuerdo con el Derecho de la UE en materia de protección del consumidor y las medidas nacionales de conformidad con el Derecho de la UE, incluida la publicidad y la oferta de crédito en el punto de venta para financiar la compra.

Los pagos aplazados se consideran prácticas comerciales habituales para que los consumidores no tengan que pagar hasta después de la recepción de los bienes o servicios, y son ventajosas para estos. Por ejemplo, en el caso del pago aplazado de facturas médicas, en el que los hospitales dan tiempo a los consumidores para pagar los gastos médicos.

Esta exclusión se restringe a determinados grandes proveedores en línea de bienes o prestadores en línea de servicios que tengan acceso a una clientela extensa, cuando no haya ningún tercero que ofrezca ni compre crédito y cuyo pago deba efectuarse íntegramente en un plazo de 14 días a partir de la entrega de los bienes o la prestación de los servicios, sin intereses y sin ningún otro coste y con solo unos gastos limitados adeudados por el consumidor por los pagos atrasa-

dos y exigidos de conformidad con el Derecho nacional.

Si no, teniendo en cuenta su capacidad económica y sus posibilidades para incitar a los consumidores a realizar compras impulsivas y hacia un posible consumo excesivo, podrían ofrecer el pago aplazado de una manera muy amplia, sin ninguna salvaguardia para los consumidores, y debilitar la competencia leal con otros proveedores de bienes o prestadores de servicios. Esta restricción siempre permitiría a los consumidores pagar de en un plazo de dos semanas, garantizando al tiempo que, si los grandes proveedores en línea de bienes o prestadores de servicios desean ofrecer créditos a gran escala con un plazo más amplio.

### Ventas vinculadas

Se define como prácticas de venta vinculada: "toda oferta o concesión de crédito en un paquete con otros

Se regula el carácter potencialmente vinculante de la información a proporcionar

productos o servicios financieros diferenciados, cuando el contrato de crédito no se ponga a disposición del consumidor por separado" y prácticas de venta combinada: toda oferta o concesión de crédito en un paquete con otros productos o servicios financieros diferenciados, cuando el contrato de crédito se ponga también a disposición del consumidor por separado, aunque no necesariamente en las mismas condiciones que cuando se ofrece combinado con esos otros productos o servicios.

Se prevé introducir medidas para prevenir eficazmente los abusos y garantizar que no se pueda imponer a los consumidores unos tipos deudores, tasas anuales equivalentes o costes totales de crédito excesivamente elevados, como límites máximos. Se refuerza, el ejercicio del derecho de desistimiento de forma gratuita cuando el consumidor no haya recibido las condiciones contractuales ni la información de conformidad con la Directiva.

Para leer más [www.eleconomista.es/kiosco/](http://www.eleconomista.es/kiosco/)

Buen Gobierno | Iuris&lex y RSC  
elEconomista

## Normas & Tributos

**Javier Puyol** Magistrado y letrado del Tribunal Constitucional en excedencia. Socio director de Puyol Abogados

# “Crecerá la desigualdad si domina la IA un pequeño número de empresas y gobiernos”

**Xavier Gil Pecharrromán** MADRID.

El cumplimiento normativo ha experimentado un notable desarrollo y se ha profesionalizado en los últimos años. En la actualidad la Inteligencia Artificial irrumpe en su función. Las cosas están cambiando. Javier Puyol es especialista en ‘Compliance’ y en nuevas tecnologías y sus libros son manuales de aprendizaje para las empresas.

### ¿Qué impacto tiene la IA sobre el Cumplimiento?

La función de Compliance tiene busca garantizar que una organización cumpla con todas las normativas legales, éticas y regulatorias aplicables. Esto incluye la prevención de delitos corporativos, la protección de los derechos de los empleados y clientes, el cumplimiento de normas medioambientales, financieras y de protección de datos, entre otras. En este contexto, la inteligencia artificial (IA) se ha convertido en una herramienta para apoyar, optimizar y transformar la función de Compliance, permitiendo una gestión eficiente, precisa y proactiva. Compliance e IA interactúan y se complementan.

### ¿Qué actividades se fortalecerán?

La principal función del Compliance es asegurar que la empresa cumpla con todas las leyes, reglamentos y estándares aplicables a su sector, bien a nivel local, nacional o internacional. También, Identificar, evaluar y mitigar los riesgos legales, regulatorios y reputacionales a los que la organización está expuesta. Esto incluye el diseño e implementación de controles internos para prevenir infracciones. En la misma línea está el monitoreo y la auditoría, así como el canal de denuncias, la formación, las relaciones con los reguladores y el reporte de infracciones graves. Todas estas funciones se pueden ver beneficiadas por el uso de la IA.

### ¿Cómo actuará la IA para mejorar la función del ‘compliance officer’?

La IA ha revolucionado la manera en que la función de Compliance opera, facilitando la automatización, el análisis predictivo y la mejora de la eficiencia en la detección de riesgos y el monitoreo de actividades. Permite automatizar tareas repetitivas y administrativas que hasta ahora requerían mucho tiempo, como la revisión de contratos, la verificación de antecedentes de proveedores. En sectores como el financiero, la IA se utiliza para analizar grandes volúmenes de transacciones en tiempo real y detectar patrones anómalos que podrían indicar actividades sospechosas, como el lavado de dinero o el fraude. También, el uso de algoritmos de machine learning permite iden-



ALBERTO MARTIN

**Monitoreo social:**  
“La IA facilita la automatización, análisis predictivo y eficiencia para detectar riesgos”

**Toma de decisiones:**  
“Inculcar valores morales y éticos a los sistemas, supone un reto considerable”

**Miedos de futuro:**  
“Hay pruebas de que la IA creará más puestos de trabajo de los que se eliminarán”

tificar riesgos antes de que ocurran. El monitoreo continuo de normas y actualizaciones legales reduce el error humano y optimiza recursos.

**¿Permite actuar en la prevención de riesgos y en la detección de delitos?**  
Así es. Mediante el análisis de grandes conjuntos de datos históricos, la IA puede prever dónde pueden surgir riesgos futuros de incumplimiento. Esto permite actuar de manera proactiva en lugar de reactiva, desarrollando planes de mitigación y aplicando controles preventivos. La IA es capaz de analizar datos sobre compras, pagos y otros procesos internos para detectar patrones que indiquen fraude, corrupción o sobornos. Al detectar anomalías en las transacciones o comportamientos atípicos, ayuda a evitar fraudes antes de que se produzcan. Y, además, gracias a la IA, las auditorías pueden automatizarse para monitorear actividades en tiempo real. Así, se pueden implementar sistemas de control que revisen automáticamente las acciones financieras, alertando sobre actividades sospechosas o no conformes con las políticas internas o externas.

### ¿Permite actuar en la prevención de riesgos y en la detección de delitos?

Así es. Mediante el análisis de grandes conjuntos de datos históricos, la IA puede prever dónde pueden surgir riesgos futuros de incumplimiento. Esto permite actuar de manera proactiva en lugar de reactiva, desarrollando planes de mitigación y aplicando controles preventivos. La IA es capaz de analizar datos sobre compras, pagos y otros procesos internos para detectar patrones que indiquen fraude, corrupción o sobornos. Al detectar anomalías en las transacciones o comportamientos atípicos, ayuda a evitar fraudes antes de que se produzcan. Y, además, gracias a la IA, las auditorías pueden automatizarse para monitorear actividades en tiempo real. Así, se pueden implementar sistemas de control que revisen automáticamente las acciones financieras, alertando sobre actividades sospechosas o no conformes con las políticas internas o externas.

### ¿También ayuda para el cumplimiento de la protección de datos?

La IA ayuda a las empresas a cum-

plir con normativas como el Reglamento General de Protección de Datos (GDPR), gestionando de manera más eficiente los datos personales. Los sistemas basados en IA pueden identificar qué datos deben protegerse, ayudar a su encriptación y garantizar su eliminación cuando ya no sean necesarios. Pueden revisar contratos y documentos legales en busca de cláusulas que no cumplan con las normativas aplicables o que expongan a la organización a riesgos legales. Esta revisión automatizada acelera los procesos y reduce el margen de error. También puede utilizarse para diseñar programas de formación en Compliance adaptados a las necesidades de cada empleado, analizando sus roles y el nivel de exposición al riesgo. Y se puede monitorear el progreso de la capacitación de los empleados de la empresa.

### ¿La IA tiene un riesgo en sí mismo para la función de ‘Compliance’?

La IA presenta algunos peligros significativos, desde el desplazamiento de puestos de trabajo hasta problemas de seguridad y privacidad, y fomentar la concienciación sobre estos problemas nos ayuda a entablar conversaciones en torno a las implicaciones legales, éticas y sociales de la IA. Así, la falta de transparencia en los sistemas, especial-

mente en los modelos de aprendizaje profundo que pueden ser complejos y difíciles de interpretar, es un problema acuciante. Cuando las personas no pueden comprender cómo un sistema de IA llega a sus conclusiones, se puede generar desconfianza y resistencia a adoptar estas tecnologías. También, pueden perpetuar o amplificar inadvertidamente prejuicios sociales ante datos de entrenamiento sesgados o al diseño algorítmico. Para minimizar la discriminación y garantizar la equidad, hay que invertir en desarrollo de algoritmos imparciales y conjuntos de datos de entrenamiento diversos.

### ¿La privacidad y los dilemas éticos son los límites a tener en cuenta?

Las tecnologías de IA suelen recopilar y analizar grandes cantidades de datos personales, lo que plantea problemas relacionados con la privacidad y la seguridad de los datos. Para mitigar los riesgos para la privacidad, debemos abogar por una normativa estricta de protección de datos y prácticas seguras de tratamiento de los mismos. Por otra parte, Inculcar valores morales y éticos a los sistemas de IA, especialmente en contextos de toma de decisiones con consecuencias importantes, supone un reto considerable. Los investigadores y desarrolladores deben dar prioridad a las implicaciones éticas de las tecnologías de IA para evitar impactos sociales negativos. Y, a medida que las tecnologías de IA se vuelven cada vez más sofisticadas, también aumentan los riesgos de seguridad asociados a su uso y el potencial de uso indebido. Los piratas informáticos y los actores maliciosos pueden aprovechar el poder de la IA para desarrollar ciberataques más avanzados, eludir las medidas de seguridad y explotar las vulnerabilidades de los sistemas. La posible pérdida de control humano en los procesos críticos de toma de decisiones es un riesgo que está ahí.

### ¿La IA puede fomentar la concentración de poder y dependencia?

El riesgo de que el desarrollo de la IA esté dominado por un pequeño número de grandes empresas y gobiernos podría exacerbar la desigualdad y limitar la diversidad en las aplicaciones de la IA. Fomentar el desarrollo descentralizado y colaborativo de la IA es clave para evitar concentración de poder. La dependencia excesiva de los sistemas de IA puede conducir a pérdida de creatividad, capacidad de pensamiento crítico e intuición humana.

### ¿Y cómo afectará al empleo?

La automatización impulsada por la IA puede provocar la pérdida de puestos de trabajo en varios sectores, sobre todo entre los trabajadores poco cualificados, aunque hay pruebas de que la IA y otras tecnologías emergentes crearán más puestos de trabajo de los que eliminarán.

## Gestión Empresarial

# La brecha de género en el emprendimiento innovador tuvo un coste de más de 5.000 millones

Tan solo el 7% de las rondas de financiación de Europa fueron destinadas a grupos formados por mujeres

Esther Zamora MADRID.

El emprendimiento innovador es un pilar fundamental para el progreso empresarial y España perdió en 2023 más de 5.000 millones de euros por la brecha de género en este sector.

La brecha de género en el acceso a capital es un desafío persistente en Europa, ya que tan solo el 7% de las rondas de financiación europeas se destinaron a equipos fundados exclusivamente por mujeres, mientras que las empresas con al menos una mujer fundadora o cofundadora captaron el 18%. Estos son los datos que se desprenden del estudio 'Coste de oportunidad de la brecha de género en el emprendimiento innovador', desarrollado por Closingap.

Estas diferencias limitan las oportunidades para las mujeres emprendedoras, y también frena el potencial de crecimiento y diversidad dentro del ecosistema empresarial del país. Y es que, según el estudio de Closingap, la brecha de género en el emprendimiento innovador costó más de 5.000 millones de euros a la economía española en 2023, lo que representa el 0,43% del PIB.

Para poder erradicar la brecha de género en el ecosistema empresarial, lo primordial es conocer las causas que han llevado hasta él y que han hecho que las mujeres tengan una presencia tan reducida en la economía y las finanzas.

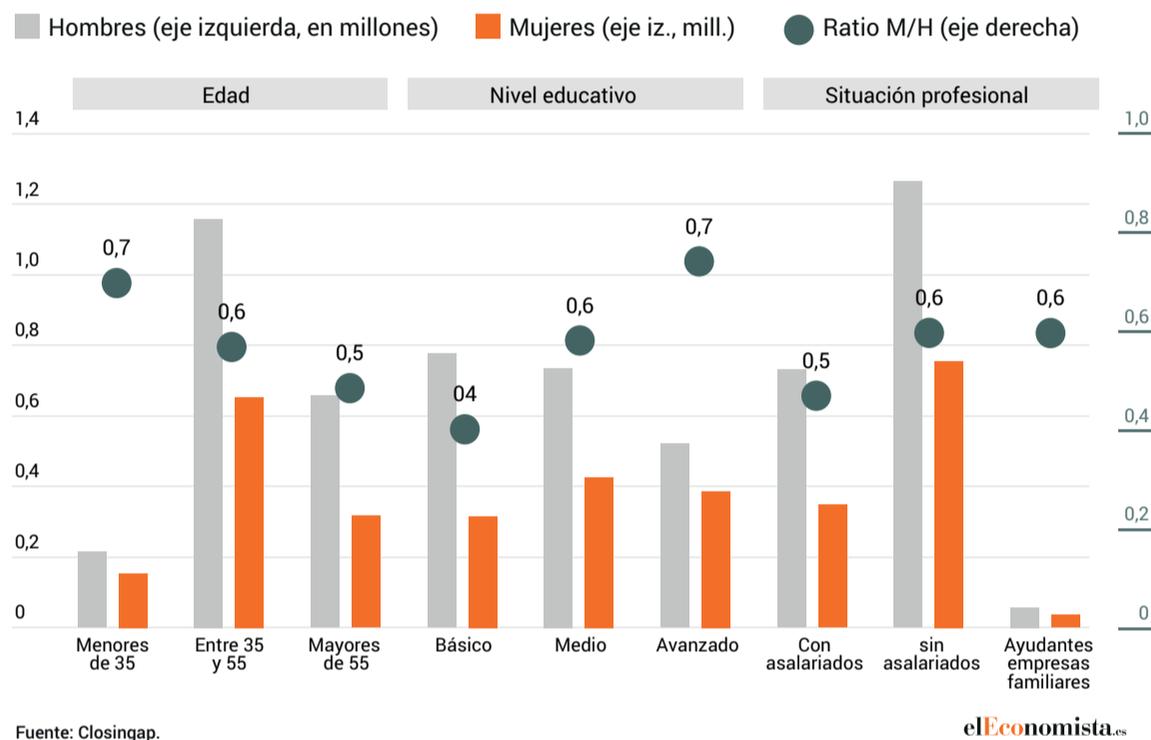
### Causas de la desigualdad

La desigualdad en el emprendimiento no tiene unas causas biológicas que lo expliquen, pero hay evidencias de que todas ellas son producto de construcciones, convenciones o prácticas sociales que forman parte del imaginario colectivo y que se encuentran ya establecidas en toda la sociedad. De este modo, los estereotipos y las expectativas que el conjunto de la sociedad tiene sobre el rol que deben ejercer hombres y mujeres, están presentes y forman parte de los procesos de toma de decisiones a la hora de plantear un futuro profesional.

Para tratar de resarcirse de los roles impuestos, es necesario identificar las causas que dan lugar a la desigualdad, entre las que forman parte la infrarrepresentación de las mujeres en las etapas educativas, la escasa presencia de las mujeres trabajadoras por cuenta propia, que se intensifica más aún en el sector tecnológico y de *startups*. Y también entran en juego el menor volumen de financiación privada dirigida a emprendimientos liderados por mu-

## Características de los trabajadores por cuenta propia

Datos de 2023



Fuente: Closingap.

elEconomista.es

jes, como las rondas de financiación de la Unión Europea; así como la falta de medidas y acciones para corregir las desigualdades existentes, todavía, entre mujeres y hombres.

### 15,2% de autónomos

Todos estos factores contribuyen de manera directa y tienen consecuencias en la falta de emprendimiento innovador por parte de las mujeres, ya que las causas aludidas se materializan en multitud de ámbitos relacionados con la elección y el ejercicio de una profesión y continúa su materialización en el mercado laboral, lo que explica que en

España haya el doble de trabajadores autónomos que de trabajadoras autónomas.

En el año 2023, en España se registraron más de 3,2 millones de trabajadores autónomos, representando el 15,2% del total de la población ocupada del país. De todos ellos, tan solo el 35,8% de los autónomos eran mujeres, lo que se traduce en más de 1.150.000 personas. Este dato subraya uno de los atributos distintivos del autoempleo en España: la reducida presencia relativa de mujeres.

Según las diferentes características sociodemográficas, se observa que en el grupo de edad de 35 a

55 años existe una concentración significativa de personas ocupadas por cuenta propia.

No obstante, en este tramo, por cada hombre autónomo, hay 0,6 mujeres en la misma situación. De hecho, son las personas más jóvenes, menores de 35 años, quienes presentan una brecha de género menos pronunciada, con una relación entre hombre y mujer de 0,7 puntos.

En todas estas tomas de decisiones que rodean el ecosistema emprendedor, la educación juega como un factor determinante para reducir la brecha de género en el sector empresarial, ya que cuanto mayor

es el nivel de formación de la persona ocupada, menor es la desigualdad.

Así, la ratio entre los trabajadores y trabajadoras por cuenta propia con título universitario es de 0,7, en contraste con aquellos que poseen un título de educación secundaria, que si sitúa en el 0,4.

Esta falta de emprendimiento también se debe a que las mujeres tienden a especializarse con mayor frecuencia en áreas como humanidades y ciencias de la salud, mientras que los hombres prefieren campos como empresariales, ingeniería y otras disciplinas técnicas.

Así, el 48% de los hombres que deciden ejecutar sus propios negocios, lo hacen porque siempre lo han tenido en mente, mientras que el 42% de las mujeres lo lleva a cabo porque detectan una necesidad concreta en el mercado y decide aprovechar esa oportunidad, por lo que no se trata de un emprendimiento en serie (que lo hace más de una vez), sino que se trata de un hecho puntual que surge de una

**El 42% de las emprendedoras lo son porque detectaron una necesidad en el mercado**

oportunidad en el mercado, mientras que el 63% de los hombres que deciden emprender no se centran en un solo negocio y tratan de buscar otras vertientes para seguir invirtiendo.

### Tendencias educativas

Todo ello está directamente relacionado con la educación que se recibe, ya que las tendencias educativas tienen un impacto directo en la distribución de género dentro del sector económico y, en consecuencia, se observa que la brecha de género entre los trabajadores autónomos en sectores como educación y sanidad tiende a favorecer a las mujeres. Y, por el contrario, en sectores como la industria, el transporte y las actividades de tecnologías de la información y comunicación, la sobrerrepresentación se inclina a favor de los hombres.

Por ello, es fundamental contar con una representación de las mujeres en el sector del emprendimiento para impulsar la inversión y que desde las edades más tempranas ya se postule como una opción de cara al futuro.

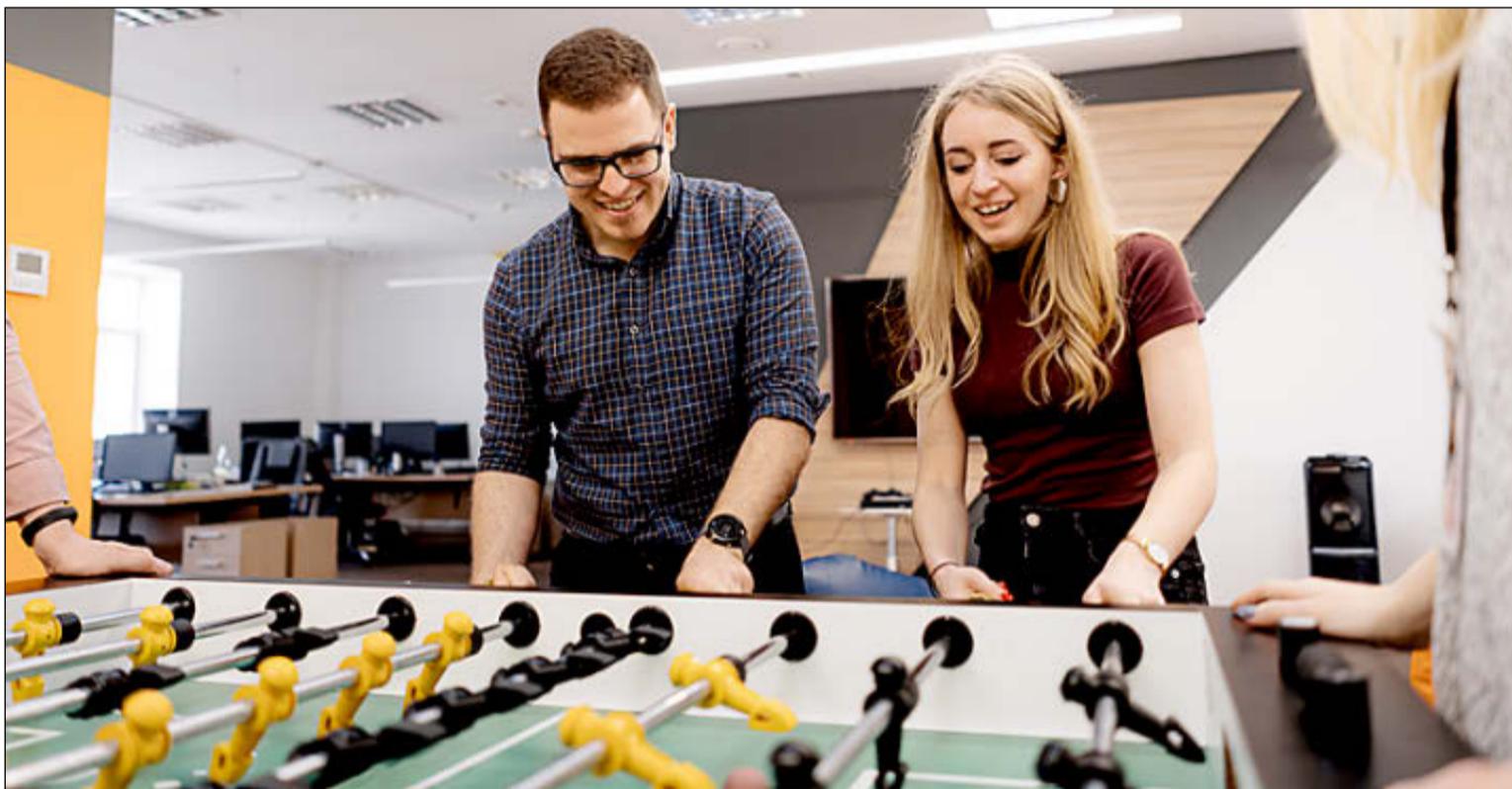
## Las 'startups' fundadas exclusivamente por empresarias en España representan apenas el 10%

La brecha de género se extrapola a todos los ámbitos del emprendimiento, ya sea en la iniciativa de crear un nuevo negocio, como en la presencia de mujeres en los puestos que conllevan una gran responsabilidad dentro de las empresas. Esta situación se repite en las *startups*, ya que las que han sido fundadas exclusivamente por mujeres representan tan solo un 10%, aunque esta tendencia se mantiene al alza durante los últimos tres años, ya que en 2022 suponían el 6%.

Por otro lado, los equipos mixtos (en los que hay presencia entre sus fundadores tanto de hombres como de mujeres) han disminuido lentamente en este mismo periodo, desde un 35% a un 31%, mientras que los masculinos se mantienen en el 59%, recoge el 'Mapa del Emprendimiento' elaborado por South Summit. Así, esta brecha se percibe también en la presencia de mujeres en altos cargos directivos, ya que un 18% de las fundadoras no ocupa ningún cargo directivo dentro de

su *startup*, dato que desciende hasta el 11% en el caso de los hombres. En las creadas exclusivamente por hombres, el 100% de los CEOs son masculinos, mientras que en las *startups* fundadas únicamente por mujeres hay un 8% de CEOs hombres, 4 puntos porcentuales más que en el resto de Europa. Por otro lado, si se habla de *startups* con un equipo fundador mixto, la proporción entre CEOs hombres y mujeres es del 66% vs 34%, un dato similar al de los últimos años.

|                          | ESPAÑA | EUROPA | ESTADOS UNIDOS | CHINA | EURO / DÓLAR | PETRÓLEO BRENT | ORO        |
|--------------------------|--------|--------|----------------|-------|--------------|----------------|------------|
| PIB Variación trimestral | 0,8%   | 0,3%   | 1,3%           | 1,6%  | 1,0557\$     | 71,58\$        | 2.564/onza |
| INFLACIÓN                | 2,8%   | 2,8%   | 2,9%           | 0,2%  |              |                |            |
| DESEMPLEO                | 12,29% | 6%     | 3,9%           | 5,1%  |              |                |            |



Pie de foto. ISTOCK

# Los futbolines se arrinconan en la oficina para hacer sitio a cosas serias

Un estudio global de Amadeus anticipa el adiós del equipamiento recreativo en favor de los espacios colaborativos y las pequeñas salas para videoconferencias

Antonio Lorenzo MADRID.

Se acabó el jugar en la oficina. Los futbolines, mesas de ping-pong, de billar y los pinball se guardarán en el cuarto trastero de cientos de empresas, en su momento interesadas en dicho barniz de modernidad. Por lo tanto, el mismo equipamiento que alegremente conquistó espacios corporativos ahora emprenden la retirada.

Ese tipo de divertimentos -inicialmente ideados para el esparcimiento y la mejora del clima laboral-, tienen los meses contados en las organizaciones de perfil tecnológico, según se desprende del estudio *Innovar la cultura del mañana: Explorando cómo prospera el talento tecnológico mundial*, encargado por Amadeus y al que ha tenido acceso elEconomista.es. En concreto, casi uno de cada tres encuestados (31%) asegura que las actividades recreativas *in situ* es lo que menos ayuda a fomentar la innovación, mientras que el 13% opina los mis-

mos sobre la necesidad de disponer de un "ambiente animado" (13%) en la sede corporativa. Por el contrario, los elementos más propicios para fomentar la innovación están directamente relacionadas con "la vuelta a lo esencial" con una tecnología mejorada (56%), herramientas materiales como escritorios y equipos adecuados (53%), y un espacio tranquilo (49%), así como instalaciones para reunirse con el equipo cara a cara para realizar ejercicios de tormenta de ideas y ponerlas a prueba (48%). Por lo tanto, los metros cuadrados ocupados por el equipamiento lúdico en las oficinas -incluidos cómodos sofás, juegos de dardos, de naipes y videoconsolas- comienzan a ocuparse con salas de reuniones y cabinas para videoconferencias. Lo que ahora se impone son lugares "donde fluyan y se contrasten las ideas, donde se pueden probar nuevos enfoques y donde el fracaso se perciba como una oportunidad para aprender". según el mismo informe.

El objetivo final consiste en que las empresas estén preparadas para prosperar, con puntos de encuentro donde confluyan "equipos transfronterizos eficaces, innovadores y centrados en la formación". De acuerdo con el mismo estudio, "las

Casi un tercio de los encuestados estima que los recreativos 'in situ' no fomentan la innovación

organizaciones rompen los silos y ofrecen a los empleados la oportunidad de abrazar su individualidad en el lugar de trabajo. Son empresas en las que se respeta, fomenta y apoya la diversidad, y en las que se proporcionan las herramientas de la innovación para el talento con

movilidad internacional".

El referido estudio lo realizó Opinionium Research, con la participación mediante encuestas a 2.200 profesionales de la tecnología de ocho mercados (India, Francia, España, Turquía, Colombia, Filipinas, EEUU), con edades comprendidas entre los 18 y los 55 años y todos ellos relacionados con profesiones tecnológicas.

El informe indica que los aspectos ESG (Ambiental, Social y Gobernanza) y DE&I (Diversidad, Equidad e Inclusión) están ganando importancia entre los jóvenes talentos tecnológicos. También menciona que casi la mitad de los profesionales de la tecnología esperan cambiar de rol en los próximos cinco años, y la capacitación se identifica como una prioridad clave para permanecer con su empleador actual. Además, dos tercios de los trabajadores de tecnología aceptarían una reducción salarial para trabajar en la empresa más innovadora de su sector.

Asimismo, la investigación también constata la percepción de uno de cada cuatro profesionales sobre la insuficiente inversión de la empresa en su formación particular. En España este porcentaje se eleva al 32%. "Aparte de los incentivos económicos, la mitad (48%) considera que la formación sobre nuevas tecnologías es un factor clave para no cambiar de empresa. Esta formación específica se prioriza considerablemente por encima de la reducción de la carga de trabajo (24%), sentirse cuidado y valorado como individuo (30%) y lograr un mejor

Los empleados priorizan el equilibrio entre vida personal y laboral, sin mesas de ping pong ni 'pinballs'

equilibrio entre trabajo y vida personal (36%)".

Ana Doval, vicepresidenta Senior, Personas y Cultura de Amadeus, recuerda que su grupo desarrolla e implanta "las tecnologías que mejoran la experiencia de viajar, para todos y en todas partes", además de ayudar al sector "a crecer, evolucionar y transformarse". Según explica, el "éxito tecnológico" de su empresa se debe al personal. "Ellos son nuestra mayor ventaja competitiva y el centro de todo lo que hacemos. Mientras seguimos superando los límites de la industria y trabajando en la vanguardia de la tecnología, sabemos que es fundamental escuchar y comprender lo que es importante no sólo para nuestra gente, sino para el sector en general. Sólo planteando preguntas y abordando las cuestiones importantes podremos crear un entorno en el que prosperen los profesionales de la tecnología, a todos los niveles y en todas las funciones".

En una entrevista con elEconomista, Doval destaca las iniciativas internas de flexibilidad en el puesto de trabajo, con un modelo híbrido presencial-digital del 50%, así como la denominada Workaction, es decir, la posibilidad desde el año 2022 de trabajar en cualquier lugar del mundo durante 30 días laborales por año, algo muy valorado en un grupo con presencia 190 países. "Los profesionales tecnológicos demandan flexibilidad, abundan los nómadas digitales, y resulta beneficioso para todos encontrar el equilibrio entre vida familiar y laboral".



8437007126014