



ACS celebrará el 21 de marzo en Madrid una cumbre global con más de 300 directivos PÁG. 7

La creación de unicornios cae a mínimos históricos PÁG. 27

## Telefónica y STC exploran por separado la compra de Avatel

La quinta 'teleco' del país y líder en el ámbito local está valorada en mil millones

Telefónica y Saudi Telecom (STC) analizan por separado la compra de Avatel Telecom, operador de telecomunicaciones cuyo valor de mercado ronda los mil millones de euros. La compañía de origen mala-

gueno, especializada en el ámbito local, se ofrece desde hace meses a todo tipo de pretendientes, tanto grupos industriales como financieros. Según ha podido averiguar *eLEconomista.es*, tanto el grupo espa-

ñol como el saudí se han interesado por las condiciones de una compañía llamada a ascender del sexto al quinto puesto del ranking sectorial español en cuanto se formalice la formalice la integración de Oran-

ge y MásMóvil. Precisamente esa *joint venture* desbancará a Telefónica de lo más alto del podio de clientes, pero también liberará al antiguo incumbente para poder comprar competidores en España. PÁG. 5

## Ferrovial y Aena pujan por el aeropuerto de Turcas y Caicos

Luchan por el aeródromo de las islas caribeñas

Ferrovial y Aena, de manera indirecta a través de su participación en Grupo Aeroportuario del Pacífico (GAP), compiten por hacerse con la explotación del aeropuerto de las islas británicas del Caribe Turcas y Caicos. PÁG. 6

## SÓLO EL CAMPO SUPERA EN PRODUCTIVIDAD A LA UE

La agricultura española es 14 puntos más eficiente que el promedio de los países comunitarios desde 1995. PÁG. 23

### Eficiencia de los sectores españoles frente a Europa

Productividad sectorial del trabajo, datos de 2022 en porcentaje



## Hacienda veta la exención por paternidad y despido a los directivos de la 'ley Beckham'

Tampoco bonifica sus planes de pensiones

La Dirección General de Tributos impide a los extranjeros desplazados a España por trabajo acogidos al favorable régimen de tributación especial -conocido como *Ley*

*Beckham* - a aplicarse las deducciones existentes en el IRPF por indemnización por despido. Todos ellos pierden la exención de tributación hasta 180.000 euros. PÁG. 32

## PharmaMar frena la inversión en virología y cierra el estudio Covid

PÁG. 12

## Las productoras de cine de Wall Street elevarán su beneficio un 50%

Sextuplican la previsión para el S&P 500

La industria del entretenimiento constituye una oportunidad de inversión en bolsa. Los expertos proyectan fuertes crecimientos de los beneficios para este sector, compensados por empresas como Netflix, Walt

Disney, Live Nation o Warner Bros. Este año elevarán un 50% los generados en 2023, lo que supone un crecimiento 6 veces superior al índice que los recoge, el S&P 500, para el que se prevé un alza del 8%. PÁG. 20

Santander, CA y BNP, líderes en financiación de vehículos

Las tres entidades se reparten el 60% de un mercado de 15.000 millones PÁG. 8



Toyota y Dacia copan el 70% de las ventas de taxis en 2023

La nipona acapara seis de cada 10 ventas y Skoda recupera la tercera posición PÁG. 9



East Crema competirá con Starbucks y Tim Hortons

La cadena planea abrir 60 'cafeterías de autor' en los próximos años PÁG. 16



# Opinión

## Protagonistas



**Inmaculada Gil Rabadán**  
DIR. DAIICHI SANKYO EN ESPAÑA

### Doblará a sus rivales

Daiichi Sankyo registrará el doble de ventas que sus principales competidores en 2028 con su última novedad contra el cáncer. Unas buenas perspectivas que son el fruto del esfuerzo de la compañía en innovación.



**Miguel Carsi**  
PRESIDENTE DE TOYOTA ESPAÑA

### Líder en venta de taxis

Toyota ha sido la marca que más ventas acumuló por segundo ejercicio consecutivo en España en 2023 en el segmento de los taxis. La compañía aprovecha así el alza de adquisiciones de modelos bajos en emisiones de este gremio.



**Bob Iger**  
CEO DE DISNEY

### Buenas perspectivas

Disney será para los analistas la gran firma de entretenimiento que más verá incrementar su beneficio en el presente ejercicio. El alza estimada del 205% anticipa también un buen ejercicio para el gigante en la bolsa.



**Franck Vignard-Rosez**  
CEO BNP PARIBAS PERS. FIN. ESPAÑA

### A la cabeza en turismos

La antigua Cetelem es uno de los tres líderes (junto a Santander y CA Autobank) en el segmento de la financiación de turismos. Entre los tres se reparten el 60% de este mercado que mueve 15.000 millones cada año en nuestro país.



**Carlos Catalán**  
GESTOR DE SABADELL AM

### Elevadas pérdidas

*Sabadell España Bolsa* es el fondo de la *Liga de la gestión activa de bolsa española* que obtiene un peor comportamiento en lo que va de año. Acumula pérdidas del 8,13%, pese a que el Ibex ya se encuentra en terreno positivo.

## Quiosco

THE WALL STREET JOURNAL (EEUU)

### Las exportaciones chinas crecen

Altos funcionarios chinos revelaron un aumento porcentual de dos dígitos, casi un 10% en las exportaciones en los primeros dos meses del año, al tiempo que señalaron la posibilidad de necesitar más flexibilidad monetaria para inyectar nueva vida a la oprimida economía de China. Un día después de que China estableciera un objetivo de crecimiento del 5% para 2024, respaldado por sus planes de vender yuanes con valor de 139 mil millones de dólares, en bonos especiales del Tesoro, un alto funcionario económico dijo que China había comenzado 2024 con una nota sólida en enero febrero. Ya que Beijing se ha esforzado por dar una buena imagen de su economía.

FINANCIAL TIMES (REINO UNIDO)

### Ucrania está dispuesta a aceptar restricciones

Ucrania está dispuesta a aceptar restricciones a su comercio con la UE para desactivar una amarga disputa política con Polonia, pero también está instando al bloque a prohibir las importaciones de cereales rusos, dijo el ministro de Comercio ucraniano Taras Kachka. Kachka afirma que Kiev estaba a favor de nuevas restricciones a las importaciones agrícolas ucranianas, aunque la UE también necesitaba prohibir las exportaciones agrícolas rusas que todavía llegan al bloque a través de Bielorrusia y los países bálticos. E insistió en la importancia de gestionar los flujos comerciales con la UE.

## El Tsunami

### La deficiente gestión de la sequía en Cataluña

En Cataluña hay un grave problema con el agua. Hace meses que no llueve y los embalses ya están por debajo del 15%. Lo que sí llueven son las críticas contra la gestión del *Govern* de la Generalitat de **Pere Aragonès** (ERC) por su gestión de este grave problema de abastecimiento del líquido elemento. El conseller de Acción Climática, **David Mascort**, fue criticado en el último pleno por su falta de previsión ante esta situación tan grave de acceso al agua. Pero las quejas van más allá, pues los diputados catalanes también cargaron contra su nefasta gestión al frente de la Agencia Catalana del Agua en los últimos años. Ante los reproches de la oposición (PSC), el conseller anunció un parche: flexibilizar las restricciones en gimnasios, piscinas, recintos deportivos y piscinas presentes en el Plan Sequía que desarrolla su cartera. Pero se cuenta que Mascort recibió un toque de atención por parte del Instituto de Coordinadas de Gobernanza, una entidad encargada de la interacción entre gobernantes y economía. Dicen que el organismo sacó a relucir que la administración de Mascort priorizó la política a la gestión al apostar por traer agua dulce de Sagunto antes que promover la construcción de desaladoras, una infraestructura permanente, con el objetivo de abastecer al Área Metropolitana de la Ciudad Condal de agua dulce para el consumo de sus ciudadanos. En concreto, aseguran que la Agencia Catalana del Agua (ACA) recaudará 100 millones más gracias al impacto del incremento del cánón del agua en un 40%. Está claro que la Generalitat no aprendió nada de la sequía que sufrieron en el año 2008 que dejó desérticas las tierras catalanas y, según dicen, también las inversiones para hacer frente a futuros eventos adversos de este



David Mascort, consejero Acción Climática de la Generalitat. LUIS MORENO

### El 'Govern' no aprendió nada del fenómeno de falta de lluvias que la CCAA sufrió en 2008

mismo calibre. Por no hablar de la deficiente gestión de la Agencia Catalana del Agua.

### Mónica García quiere 'sanear' su imagen

Dicen que la ministra de Sanidad, **Mónica García**, quiere 'sanear' su imagen de implacable líder de

la oposición a **Isabel Díaz Ayuso** en la Comunidad de Madrid y quiere centrarse en dotarse de una imagen 'ministerial' para acercarse al sector médico.

### Las ventas de los kits antiincendios crecen

Las personas sienten su hogar como un entorno seguro y no caen en la cuenta de que también hay riesgos de seguridad. El incendio en el edificio de Valencia ha hecho que la gente sea consciente que esos peligros existen, hasta el punto que la venta de kits antiincendios, con extintores o detectores de humo, se han multiplicado desde la reciente tragedia.

## El pulso de los lectores

Venga que empiezan a aparecer el fruto- nunca mejor dicho- que tanto están peleando nuestros agricultores. Nuestros productos pasan grandes controles de calidad, pero los que vienen de fuera a repartir y a ganar dinero.  
@ MARIA ANGELES

El problema de España en este sentido está basado en las actuales políticas económicas, fiscales y de empleo, si cambian, podrá mejorar lo otro, hasta entonces seremos líderes del desempleo en Europa, incluso con los datos oficiales.  
@ HERIBERTO DE VICENTE

¿A moverse a *CryptoWallets* de otros países! Mi querida España, esta España mía, esta España nuestra... cuyos políticos solo saben mirarse el ombligo del camino fácil para sangrar a los que realmente sacan el país adelante en lugar de mirar hacia el desarrollo.  
@ CARLOS DE SANTIAGO

Estos jóvenes que están vendiendo su retina ¿Serán los mismos que no se quieren vacunar porque todas las vacunas contienen chips para controlarlos?  
@ JONATHAN ESTRADA

Me parece que no se está valorando el tiempo, esfuerzo y dinero que supone tener un título. Sin formación, se elimina la escalera social y todos somos más pobres como sociedad, en lo cultural y en lo económico, además los hace más manipulables. Estados Unidos no me parece buen ejemplo en esto por las grandes diferencias sociales que existen, mucho más pronunciadas que en España.  
@ PABLO MORGADE

## En clave empresarial

### Trabas para el emprendimiento

En el complejo proceso de establecer empresas, los costes notariales suelen estar fuera del debate sobre políticas económicas y de emprendimiento. Ello pese a que dichos honorarios no son insignificantes y suponen una importante carga financiera para aquellos que desean arrancar un negocio en nuestro país. En concreto, los emprendedores gastan 132 millones extra al año en los 72 tipos de trámites notariales que se exigen en España. De ellos, los gestores destacan que 45 podrían ser eliminados sin que ello redujera la necesaria función del notario como garante de la legalidad. Un dato que evidencia que es fundamental estudiar fórmulas para hacer que estos servicios sean más accesibles y asequibles para todos los emprendedores, y que no impidan la creación de empresas para todos aquellos que cuentan con recursos financieros limitados.

### PharmaMar concentra sus esfuerzos

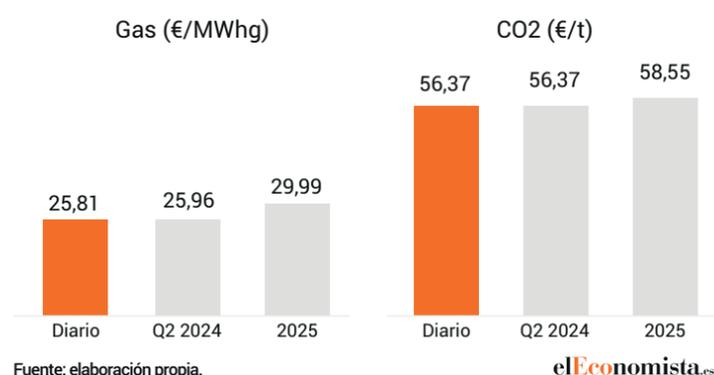
La división de Virología de PharmaMar no ha dado los resultados que esperaba la empresa cuando la inauguró a finales de 2020. Tras algo más de tres años, el proyecto estrella, una cura contra el coronavirus en personas inmunodeprimidas, no ha tenido éxito por las dificultades a la hora de reclutar pacientes, mientras que el resto de proyectos, al menos de momento, no ha corrido mejor suerte. Ante esta realidad, PharmaMar ha decidido no seguir con la inversión y concentrar todos sus esfuerzos en el área de oncología. A la luz de los acontecimientos, se trata de una decisión acertada ya que donde más se juega su futuro la farmacéutica madrileña es en alcanzar los mercados de todo el mundo con su última arma contra el cáncer.

### El turismo seguirá tirando del PIB

La recuperación del sector turístico ha sido fundamental para que España creciera el pasado año un sólido 2,5%, liderando el alza de la UE en esta variable. Un dato positivo que apunta a que se mantendrá en el presente año, al menos en su primera mitad. Así lo indican las previsiones tanto del Gobierno como del sector que auguran una Semana Santa histórica con récord de gasto. En concreto, nuestro país recibirá 14,5 millones de turistas (dos millones más que en 2022), con un alza de los desembolsos de 3.700 millones. Una excelente noticia para la economía, pero también para el empleo.

## El gráfico

### Persisten los bajos precios del gas



**UN INVIERNO ENERGÉTICO SUAVE PARA LOS HOGARES.** Por sexta semana consecutiva el precio del gas en el mercado mayorista se mantiene invariable en el entorno de los 24-25 euros el megavatio hora. Un coste asumible en pleno auge de la demanda por el invierno y que evidencia que la energía no será un problema en esta estación del año debido a la alta capacidad de reservas que hay en la eurozona.

## Lección del campo en productividad

La baja productividad es una de las grandes lacras de la economía española. De hecho, la brecha que nos separa en esta variable con los países europeos fue lo que provocó que ni siquiera en la época del milagro económico español (los años previos a la crisis financiera de 2008) se pudiera reducir la distancia que nos separa en riqueza con el resto de la UE. No obstante, este mal desempeño nacional tiene excepciones. En concreto, el campo que es 14 puntos más eficiente que el promedio de la Unión Europea desde 1995. Un dato que le convierte en el único sector a nivel nacional que supera la media comunitaria en productividad. Toda una proeza que el sector primario ha logrado gracias a la incorporación de maquinaria y por su apuesta en el ámbito de la innovación. Porque solo así se puede entender que los agricultores hayan sido capaces de crear un vergel en un terreno desértico como es el caso de Almería. Por si fuera poco, las inversiones en regadío han

**El sector primario nacional es 14 puntos más eficiente que el promedio de la Unión Europea desde el año 1995**

permitido que el campo nacional produzca lo mismo con menos uso de agua. En cuanto a la ganadería, sectores como el porcino también son referentes a nivel mundial en productividad. Pese a ello, las explotaciones atraviesan una importante crisis por el cambio climático, pero también

por una transición ecológica acelerada en la UE, que ha provocado un exceso de regulación que eleva los costes. Además, estas medidas han generado competencia desleal por parte de países extranjeros que no deben cumplir las mismas normas en materia de sostenibilidad. Urge revertir esta situación para que la lección del campo español en productividad no caiga en saco roto y permita a las explotaciones lograr una rentabilidad acorde al esfuerzo realizado.

## Telefónica y la compra de rivales en España

Los efectos colaterales de la fusión de Orange España y el Grupo Más Móvil, que dará origen al mayor operador español por número de clientes, propiciará una circunstancia insólita para Telefónica España. Por primera vez, el antiguo incumbente, ya descabalgado de lo más alto del podio en el ranking de número de líneas, podrá salir de compras de rivales en el país sin aparente riesgo de rechazo por parte de Competencia. Ahora bien, la filial que preside Emilio Gayo tiene pocas opciones para crecer de manera relevante. Entre ellas se encuentra Avatel Telecom, operador con el cartel de *se vende*, y con 400.000 clientes en cartera. Pero lo más llamativo del momento es que en esa posible aventura, Telefónica puede chocar con su socio saudí STC.

## Buenas perspectivas en entretenimiento

El fin de semana se celebraron los Oscars. Pero independientemente de quien ganara, la realidad es que los gigantes de la industria del entretenimiento deben estar muy satisfechos ante las estimaciones de los analistas de cara al presente año. No en vano, los expertos consideran que este sector formado por firmas como Netflix, Walt Disney, Live Nation o Warner Bros mejorará de media sus beneficios en el año 13 veces más que el propio S&P 500. Estas buenas perspectivas están fundamentadas en la poca competencia (especialmente en Live Nation, dedicada a los eventos en directo) y en el impulso de las grandes productoras en el mundo del *streaming*. Supone por ello, una industria a tener muy en cuenta para los inversores.

## La imagen



**PORTUGAL VOTA UN NUEVO GOBIERNO CON UNA PARTICIPACIÓN HISTÓRICA.** El candidato del Partido Socialista (PS), Pedro Nuno Santos, se enfrenta a las encuestas que dan como ganadora a la derecha en unos comicios en los que la participación superaba en más de seis puntos a las elecciones de 2022. REUTERS

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

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

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

## Opinión

## A VUELTAS CON LAS SIETE MAGNÍFICAS


**Alejandro Vidal**

Head Investment Manager de Deutsche Bank España

Microsoft. Apple. Nvidia. Amazon. Tesla. Alphabet. Reyes y reinas del mercado de valores que acaparan desde hace meses -años en algunos casos-, no solo los titulares sino también cualquier clasificación en positivo que queramos hacer del mercado de valores: crecimiento, beneficios, valoraciones, tamaño, todo es para ellas. Así que, además de las plusvalías, a los inversores se les están empezando a acumular también las dudas, preguntas que es normal que surjan cuando los mercados muestran algo que es, desde el punto de vista histórico, algo anómalo. Pero ¿cuánto de anómalo?

Hoy el 10% de los mayores valores del mercado estadounidense suponen el 75% de la capitalización del mercado, un indicador que está en máximos históricos. De hecho, sólo hemos observado concentraciones similares en los años 30 y principios de la década de los 2000, justo antes de las grandes crisis financieras. Si nos fijamos en los cinco mayores valores, hoy suponen un 25% de la capitalización del S&P500, un dato históricamente próximo a máximos, pero no inédito, ya que a finales de los 60 y principios de los 70 ya vimos un dominio similar de IBM, AT&T, General Motors, Kodak y Exxon (cuatro de

las cinco siguen siendo líderes o cuando menos jugadores principales en sus respectivos segmentos).

Si nos centramos en el tamaño, los siete magníficas tienen una capitalización conjunta de 13,1 billones (de los de doce ceros) de dólares. ¿Cómo compara eso? Pues sería el segundo mayor mercado de renta variable global, superando a la totalidad del mercado chino (11,5 billones) y más que duplicando al japonés (6,2 billones). Para encontrar referentes europeos, ya no nos vale la suma de los magníficos, hay que ir uno a uno. El mercado francés en su conjunto sería similar en tamaño a Microsoft (311 billones), el mercado del Reino Unido similar a Apple (2,9 billones de euros) mientras que el mercado alemán sería algo mayor que Amazon o Nvidia (2,3 billones frente a 1,8). Este es el tamaño comparado de estos gigantes corporativos, con datos a febrero.

Y, por último, los beneficios. Las siete magníficas obtuvieron beneficios conjuntos de 361.000 millones de dólares. Algo más que la suma de las cotizadas francesas y alemanas, 355.000 millones en agregado. Aunque en este caso, la diferencia entre los siete gigantes es muy significativa, desde los 100.000 millones de Apple a los "apenas" 15.000 de Tesla o los 19.000 de Nvidia. Lo cual justifi-

ca las diferencias en la valoración, que les ahorraré para no seguir dando números, pero que es enorme en términos de múltiplos sobre beneficios.

Estos son los hechos, y las consecuencias están en cualquier gráfico de comportamiento de las bolsas frente a estas compañías, que habrán visto muchas veces. La cuestión es, ¿es esto sostenible o estamos ante una nueva amenaza para los mercados?

No es extraño observar que compañías o sectores que han liderado megatendencias

transformadoras de la economía global a lo largo de la historia hayan tenido crecimientos y, por tanto, beneficios, valoraciones, etc, muy superiores a la media del conjunto de la economía y los mercados de forma sostenida. El surgimiento de las finanzas o el transporte de masas en el siglo XIX, la automoción y la industria a principios

del XX, la energía a mediados, o las comunicaciones e internet en los albores del XXI han liderado con mano firme las bolsas en distintos periodos de tiempo. Y lo hicieron porque eran primeros espadas en las tendencias que estaban cambiando el mundo. Y, por cierto, casi todas esas empresas ya no son los gigantes que fueron, pero siguen existiendo y en muchos casos con bastante éxito y liderazgo. Dejar de crecer no significa morir. Parece que

estamos apenas en la infancia de tecnologías profundamente disruptivas que van a transformar el mundo, como la Inteligencia Artificial, la supercomputación o el cambio de modelo energético y de movilidad. Y si alguien tiene en estos momentos los conocimientos y recursos financieros para su desarrollo son, precisamente, estas compañías.

Además, siendo como son procesos globales, donde la capacidad de trabajar y desarrollar es en red, el hecho de que formen parte de un mismo ecosistema es un elemento adicional que potencia su crecimiento conjunto.

Por la parte de los riesgos, su tamaño e influencia puede ser vistos como una amenaza para la libre competencia o incluso con un trasfondo geopolítico, por lo que la presión regulatoria, de transparencia y foco en acciones antimonopolísticas seguirá probablemente incrementándose. En este caso, un proceso de menor globalización o más barreras incitadas por conflictos de corte geopolítico podría jugar muy en su contra.

Y, por supuesto, la gran amenaza para los elefantes en la historia: los ratoncillos de la competencia. ¿Qué estarán tramando los líderes del futuro en sus universidades y garajes? Cambios de tendencia o aplicaciones de las tecnologías cuando estén más desarrolladas, sin duda, abrirán hueco para que compañías que hoy son absolutamente desconocidas o directamente todavía no existen, surjan y se conviertan en nuevas magníficas... como siempre ha ocurrido.

Dejar de crecer no significa que estas empresas vayan a morir, siguen siendo exitosas y líderes

## CONFIANZA Y TRANSPARENCIA, RECETAS PARA CRECER EN EL SECTOR SEGUROS


**Carlos Martín Alonso**

Socio responsable del sector seguros de EY

La confianza y la transparencia nunca han sido tan importantes para el presente y para el futuro de las empresas del sector seguros. Se trata de los dos 'principios activos' que harán frente al actual escenario de incertidumbre macroeconómica generalizada, a la disrupción tecnológica o a los nuevos riesgos y amenazas para el sector.

Así lo refleja el informe *Global Insurance Outlook 2024* de EY que, entre otras cuestiones, pone de manifiesto la necesidad de repensar el papel de la confianza de la que hasta ahora gozaba el sector de los seguros. Si bien dicha confianza siempre ha sido un pilar fundamental para las compañías, donde los clientes esperaban que las aseguradoras cumplirían su compromiso de responder ante las reclamaciones, el reciente descenso generalizado del clima de confianza se ha convertido hoy en un problema competitivo.

En este contexto, ¿cómo pueden las aseguradoras recuperar la confianza? Sin duda, la receta mágica empieza por introducir la transparencia como fuerza motriz de las operaciones cotidianas de estas empresas, en todos los

aspectos: desde el diseño de los productos y las decisiones sobre precios, pasando por el uso de la tecnología y los datos, hasta en la elaboración de los informes financieros y la información reglamentaria.

El hecho de que una mayor transparencia puede generar un impacto positivo para las empresas de seguros se refleja en cómo estas pueden responder a retos, como el desarrollo de la IA Generativa. Un año después de su irrupción masiva, consumidores, reguladores y líderes empresariales expresan una mezcla de optimismo y preocupación. Aunque muchas aseguradoras sientan la necesidad de avanzar rápidamente en el despliegue de aplicaciones de *GenAI* en todo el negocio, también es necesario que deban tomarse el tiempo necesario para construir los modelos de gobernanza necesarios para una implementación segura y fiable de esta tecnología. De momento, las empresas aseguradoras españolas ya han comenzado a aplicar la IA en su actividad y se calcula que el gasto en estas plataformas crezca a un ritmo destacado del 42,4% desde 2021 a 2026.

Asimismo, la transparencia en los procesos

en los que se vea involucrada la IA –especialmente cuando son datos sensibles de los clientes– es esencial para generar confianza entre clientes, socios y reguladores. El objetivo es evitar sesgos y resultados injustos en las decisiones sobre cobertura, precios y siniestros.

Por otro lado, reguladores, líderes políticos, ciudadanos o inversores buscan cada vez más

el apoyo de aseguradoras para abordar los retos a los que se enfrentan los países. En este escenario, las aseguradoras deben demostrar su propósito social mediante la atención a las deficiencias en protección y ahorro. Además, las nuevas soluciones para los riesgos climáticos y de ciberseguridad pueden impulsar su crecimiento.

Las empresas también pueden promover la confianza aumentando la diversidad dentro de su propia organización, así como a través de la transparencia en el *reporting* sobre sostenibilidad. Esto dará a los inversores y reguladores más razones para confiar en que las aseguradoras están plenamente comprometidas con su propósito y fomentarán el valor social que aporta un sector que no ha gozado tradicionalmente de la mejor reputación. El

Retos como la IA generativa pueden lograr un impacto positivo en las aseguradoras

camino en este sentido está por andar ya que, cabe destacar que, actualmente, solo un 28,5% de la población española valora al sector seguros de manera positiva, según un estudio de Fundación Mapfre con ICEA.

En última instancia, ¿está preparada la organización para satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes? De nuevo la confianza se volverá un factor competitivo fundamental a medida que se diluyen las fronteras del sector y aparecen nuevos actores, como gestores de activos, asesores financieros o proveedores de pensiones, así como sistemas sanitarios, bancos, *insurtechs* o plataformas tecnológicas. Los consumidores recurrirán a proveedores en los que confíen, aquellas empresas que proporcionen el asesoramiento adecuado y ofrezcan soluciones correctas.

La clave, por tanto, pasa por ofrecer productos más sencillos y accesibles, canales de distribución más cómodos y experiencias de servicio más personalizadas. Y, aunque el sector asegurador español ya ha comenzado el viaje de digitalización para poner al cliente en el centro, queda todavía un largo camino. En definitiva, la orientación hacia la confianza supone una vuelta a los fundamentos del sector. Para restaurar las tasas históricas de crecimiento y la confianza del pasado, es preciso impulsar la innovación y la mejora de resultados que tantos operadores han estado buscando.

## Empresas & Finanzas

# Telefónica y STC sondean por separado la compra de Avatel, tasada en mil millones

La fusión de Orange-Másmóvil agita el sector con la compañía de origen malagueño en el punto de mira

Zegona se desentiende de un operador con el que también mantuvo contactos en los últimos meses

Antonio Lorenzo MADRID.

Telefónica y Saudi Telecom (STC), cada grupo por su parte, analizan la compra de Avatel Telecom, operador de telecomunicaciones que desde hace meses se ofrece a todo tipo de pretendientes y cuya valoración ronda los mil millones de euros. Según ha podido averiguar *eEconomista.es*, tanto el grupo español como el saudí se han interesado por las condiciones de una *teleco* llamada a ascender del sexto al quinto puesto del ranking sectorial español. Esa escalada se materializará en cuanto se formalice la integración de Orange España y el Grupo Másmóvil, en una *joint venture* predestinada a ocupar lo más alto del podio en número de clientes, en detrimento de Telefónica. Precisamente la multinacional española disfrutará en breve de una libertad de movimientos impensable hace unos años. Según reconoció Ángel Vilá, consejero delegado de Telefónica, en la rueda de prensa de presentación de los resultados de 2023, “ahora se abre una ventana de oportunidad desde el punto de vista de competencia”, algo que se producirá en cuanto se confirme el fin de la hegemonía en accesos del antiguo incumbente, desplazado al segundo escalón. “Puedan pasar a ser posibles cosas que quizás un tiempo atrás no podrían contemplarse”, respondió Vilá a preguntas de este periódico. Ante esta puerta abierta al crecimiento inorgánico, Telefónica no dispone de muchas opciones, pero entre las piezas susceptibles de situarse en el punto de mira sobresale Avatel, convertida últimamente en el perejil de las potenciales salsas corporativas.

Tras Telefónica, Orange-Másmóvil, la futura Nueva Vodafone-Zegona y Digi, aparecen en el ranking español Avatel Telecom y Adamo Telecom. Y una distancia sideral de los anteriores se encuentran operadores locales como Olivenet Network, Aire Networks, PTV TELECOM, cableworld, EPORTS, Netcan, Grupo fibwi, sarenet, Telecollanza y fibergreen.

El negocio de Avatel resulta estratégico para Telefónica ya que se trata de uno de sus principales clientes mayoristas. De hecho, la filial que preside Emilio Gayo suministra la red fija y móvil a la compañía nacida en Marbella (Málaga) desde el inicio de su actividad, hace ya 13 años. Por lo tanto, una eventual



Logotipo de Avatel, en las instalaciones de su sede en la localidad madrileña de Alcobendas. EE

adquisición de Avatel por parte de Telefónica podría interpretarse como un movimiento defensivo del operador con la marca Movistar, de protección de su negocio corporativo. También existiría entre ambas una aceptable complementariedad, con escasos solapamientos debido a la apuesta local de Avatel.

### Un posible rival en casa

Pero no sólo Telefónica ha preguntado por el precio y las condiciones

**El grupo saudí analiza todas las oportunidades de mercado para crecer en suelo europeo**

de un grupo con 400.000 líneas en cartera. También lo ha hecho su socio Saudi Telecom (STC), según añaden las mismas fuentes consultadas. La compañía con sede en Riad no disimula su empeño por crecer en suelo europeo. Y no hay dos sin tres. Además de participar en la puja por Altice Portugal, propietaria

de la marca MEO, y de interesarse por Telecom Italia -en caso de una posible desinversión de Vivendi-, el grupo que dirige Olayan Alwtaid también mira a la compañía alicantina. De hecho, la empresa de origen malagueño podría convertirse en moneda de cambio para que STC pueda crecer en el accionariado de Telefónica por encima del 9,99% que actualmente dispone, entre derivados y acciones con plenos derechos políticos.

Quien ha desaparecido de las quinielas para adquirir Avatel Telecom es Zegona, pese a los contactos indirectos que han existido en el pasado. Los inminentes propietarios de Vodafone España -ahora pendientes de la autorización del Gobierno- no se plantean crecer más allá de lo ya anunciado. A corto plazo, el objetivo de la cotizada británica pasará por incrementar los ingresos mayoristas y empresariales de la nueva Vodafone, así como rentabilizar la red fija de fibra y cable, tal y como explicó Eamonn O'Hare, presidente de Zegona, en la rueda de prensa virtual del pasado 31 de octubre.

Con 155 operadores integrados a lo largo de toda su historia, desde

los seis iniciales, Avatel Telecom se considera “un actor clave en la consolidación del sector de las telecomunicaciones en España”. En concreto, la compañía se posiciona “como el principal aglutinador del segmento local”. A lo largo de 2023, el operador que lidera Ignacio Aguirre, ha invertido 85 millones de euros en la adquisición de 25 nuevos operadores. Con estas incorporaciones, Avatel amplía su huella en una docena de provincias y siete

**La apuesta local de Avatel resultaría complementaria para cualquier 'teleco' nacional**

comunidades autónomas.

Entre otras magnitudes, Avatel ofrece servicios de cuádruple play (fibra óptica, telefonía fija, móvil y televisión), con más de 2.000 empleados, 300 de puntos de venta y atención al cliente. Sus ingresos consolidados en 2022, los últimos publicados en el registro, alcanza los

265 millones de euros y con un ebitda de 91 millones de euros, con incrementos interanuales del 39% y 55%, respectivamente. La cobertura de Internet sitúa a Avatel Telecom como el quinto operador de fibra óptica del país y líder en el segmento rural, por delante de Adamo. Además, la compañía utiliza su infraestructura para hacer llegar la fibra a sus clientes en el 73% del territorio, mientras que en las zonas donde no es posible esta tecnología, apuesta por el Wimax.

Desde la conversión en 2021 de Operador Móvil Virtual Completo (OMV Full), Avatel ha registrado un incremento constante de clientes para situarse entre las operadoras con mayor número de portabilidades netas en España. Pionera en la propuesta de servicios convergentes de telecomunicaciones en zonas locales, el ideario de Avatel estado marcado históricamente por “la cercanía al cliente, la búsqueda constante en la eliminación de la brecha digital, el lanzamiento de servicios y la firma de acuerdos con grandes marcas, siempre con el objetivo de mejorar la experiencia del usuario”, según fuentes del operador.

## Empresas &amp; Finanzas

# Ferrovial y Aena pujan por el aeropuerto de Islas Turcas y Caicos, en el Caribe

El gestor público concurre indirectamente por su participación en GAP

J. Mesones MADRID.

Ferrovial y Aena han puesto su punto de mira en el proceso para diseñar, construir, financiar, explotar y mantener, a través de una asociación público-privada, del Aeropuerto Internacional Howard Hamilton, en Islas Turcas y Caicos, un territorio de ultramar, ubicado en el Mar Caribe y dependiente de Reino Unido. El grupo que preside Rafael del Pino concurre a través de su filial de Aeropuertos y en alianza con la constructora local Projectech. Su consorcio es uno de los cinco finalistas seleccionados por la Autoridad Aeroportuaria de las Islas Turcas y Caicos (TCIAA). Aena, por su parte, forma parte de la lista pero de manera indirecta por su participación en Grupo Aeroportuario del Pacífico (GAP). Este holding mexicano, en el que el gestor ferroviario tiene una posición minoritaria, participa en la puja de la mano de la también local John Redmond Associates, un despacho de arquitectura, diseño y *project management*.

Las dos propuestas con acento español se enfrentan en la puja final a grandes operadores internacionales. Entre ellos sobresale la francesa Vinci –a través de su división de Aeropuertos–, que presenta un poderoso consorcio junto con las canadienses Aecon y Olympic Construction. Mientras, la también gala Bouygues ha unido fuerzas con la canadiense Regis Holdings, HAB Limited y la irlandesa daa International. Por último, el quinto candidato en liza es el grupo de empresas formado por Manchester Airports Holdings, la irlandesa Winward Management y la británica BHM Construction International.

Los cinco consorcios han sido seleccionados por las autoridades de



Rafael del Pino, presidente de Ferrovial. ALBERTO MARTÍN



Maurici Lucena, presidente de Aena. EUROPA PRESS

Islas Turcas y Caicos de entre un total de ocho propuestas de precalificación. Ahora, la TCIAA lanzará, previsiblemente a finales de este mes, la licitación formal.

El consorcio ganador se encargará de la remodelación del actual Aeropuerto Internacional Howard Hamilton –anteriormente denominado

como Aeropuerto Internacional de Providenciales– y su posterior operación en régimen de concesión –la propiedad seguirá en manos de la TCIAA– durante un periodo que podría alcanzar los 30 años. El proyecto incluye, como obras principales, la construcción de una nueva pista y de una nueva terminal de

pasajeros de última generación para acoger una demanda creciente estimada en 2,5 millones de usuarios. En 2021, el aeropuerto de las islas, que las que residen cerca de 45.000 personas, registró casi 1,6 millones de pasajeros. El coste estimado de las obras alcanza los 364 millones de dólares (333 millones de euros al cambio actual).

Ferrovial busca con este proyecto expandir su presencia internacional como operador de aeropuertos. El grupo se interesa en una infraestructura en un territorio dependiente de Reino Unido mientras está pendiente de poder concretar la venta de su 25% en Heathrow, en Londres. En la región del Caribe, la compañía ya se aproximó años atrás al proceso para explotar el aeropuerto internacional Grantley Adams (GAIA), en Barbados. Aena también lo exploró.

## El gestor aeroportuario público quiere crecer en el exterior

Aena doblará sus inversiones en España entre 2027 y 2031 con más de 6.000 millones. Ahora bien, su apuesta internacional continuará y mira oportunidades como la del Aeropuerto de Edimburgo. En América, Aena ya participa en la gestión de aeropuertos en Brasil, México y Jamaica. Concurre ahora indirectamente por el de Islas Turcas y Caicos. Lo hace a través de GAP. En esta sociedad controla el 17,4% Aeropuertos Mexicanos del Pacífico (AMP), en la que a su vez el gestor aeroportuario público español ostenta el 33,33%.

## Claroty cierra una ronda de 91 millones con SVB como inversor

Entraron V Capital, Alliance Bernstein, Standard y Toshiba

elEconomista.es MADRID.

La compañía estadounidense de ciberseguridad Claroty ha cerrado una ronda de inversión de 100 millones de dólares (91,7 millones de euros al cambio actual) en la que han participado inversores como el Silicon Valley Bank –división de First Citizens Bank, Delta– V Capital, Alliance-Bernstein, Standard Investments y Toshiba Digital Solutions.

La compañía detalló en un comunicado que la presente ronda de financiación, que servirá para impulsar los planes de expansión internacional, eleva a 635 millones de dólares los capitales captados hasta la fecha en diferentes rondas.

Entrando al detalle, Claroty especificó que los fondos se emplearán para impulsar su plata-

**635**  
MILLONES DE DÓLARES

Suma de las cuantías que ha levantado la compañía hasta la fecha en varias rondas

forma de seguridad para sistemas ciberfísicos en verticales clave en los que ya opera, como el sector público, industrias de infraestructuras críticas, y países emergentes en América Latina, EMEA (Europa) y la región de Asia-Pacífico.

Además, parte de estas cuantías se destinarán a impulsar la investigación y el desarrollo de tecnologías principales y secundarias –incluye el acceso remoto seguro–, y para redoblar las asociaciones estratégicas nuevas y existentes.

# Danone afronta 11 días de huelga en su planta de Barcelona

Protesta por el cierre de la fábrica en la que trabajan 157 personas

elEconomista.es MADRID.

El comité de empresa de Danone ha convocado once días de huelga en la planta de Parets del Vallès (Barcelona) como protesta por la decisión de la dirección de la

multinacional francesa de cerrar la fábrica en la que trabajan 157 personas.

Según han informado a *Efe* el delegado del comité de empresa de Danone Lucas Díaz (CCOO), la huelga empezará a las 06.00 del próximo sábado, 16 de marzo, y acabará el 27 de marzo a la misma hora, después de que el 80 % de los trabajadores votara a favor de esta medida (es decir, 126 empleados).

“Las negociaciones con la empresa están estancadas”, ha asegurado Díaz, que se ha quejado de que, a la vez que la dirección quiere cerrar la fábrica, ha pedido a los trabajadores que aumenten la producción los fines de semana.

Según el representante de los trabajadores de la planta catalana, la compañía puede reclamar a los trabajadores que trabajen cinco días los fines de semana con

un preaviso de 72 horas y con compensación económica, “y ahora ha pedido aumentar el número de días”, a lo que el comité se ha negado ante los planes de cierre. Esta semana el comité tiene una reunión con la dirección de Danone.

A mediados de enero, Danone anunció que pretendía cerrar su planta de Parets del Vallès, en la que trabajan 157 personas y en la que la compañía fabrica produc-

tos como Oikos, Alpro y Vitalina, entre otros.

El grupo Danone tiene seis plantas en España, tres de lácteos y tres de agua. La de Parets forma parte de las instalaciones industriales que producen lácteos, junto a la de Tres Cantos (Madrid) y Aldaia (Valencia), mientras que las de aguas están ubicadas en Sant Hilari Sacalm (Girona), Lanjarón (Granada) y Sigüenza (Guadalajara).

# ACS celebra en Madrid una cumbre global con más de 300 altos directivos

Cita a los jefes de sus filiales el 21 de marzo, antes del Día del Inversor del 17 de abril

J. Mesones MADRID.

ACS celebrará el próximo 21 de marzo en Madrid una cumbre global de directivos sin precedentes en la que el presidente del grupo, Florentino Pérez, y el consejero delegado, Juan Santamaría, aprovecharán para deslizar los objetivos prioritarios de la compañía. La multinacional española ha convocado a los responsables de las filiales que reparte en los cinco continentes. Está previsto que se den cita en la capital española a cerca de 400 altos ejecutivos, según indican fuentes conocedoras.

El encuentro tendrá lugar a menos de un mes de la celebración de su *Capital Markets Day* (Día del Inversor), convocado para el próximo 17 de abril y en el que ACS desvelará su plan estratégico para los próximos años, arrojando luz además sobre las perspectivas para sus dos principales apuestas: Abertis y Hochtief. Una cita que igualmente es novedad en ACS y que replica a las realizadas recientemente por Ferrovial, en Nueva York, Aena, Cellnex o Indra, entre otras firmas del Ibex 35.

Pérez, que el viernes cumplió 77 años, ha querido congregarse a la alta dirección del grupo en un momento en el que está implementando un proceso de transformación orientando a la compañía hacia proyectos de infraestructuras de nueva generación y con una clara vocación por crecer, en paralelo, en el negocio de concesiones.

## Compras para crecer en nueva generación

ACS tiene claro que su apuesta por las infraestructuras de nueva generación es la acertada. Con un desarrollo sólido en Estados Unidos y creciente en Asia, el grupo quiere ahora abordar este tipo de proyectos en Europa y, para ello, prevé que su filial estadounidense especializada Turner dé el salto al Viejo Continente. También explora la adquisición de compañías que le permitan acelerar su entrada en estos segmentos, con inversiones de relieve.

Aunque el grupo español emprendió hace unos años una estrategia para simplificar su estructura y optimizar así los recursos a través de sinergias, la realidad es que el tamaño del holding, con una presencia internacional enorme, propicia que en su perímetro figuren aún más de 300 sociedades. Así, el también presidente del Real Madrid reunirá en Madrid a los máximos responsables de sus filiales en regiones tan relevantes para el grupo como Estados Unidos, Australia, Asia y Latinoamérica. En 2023, ACS obtuvo unas ventas de 35.738 millones, con un



Florentino Pérez, presidente de ACS. EUROPA PRESS

crecimiento del 6,3% (10,3% ajustado por tipo de cambio). La distribución geográfica revela que América del Norte continúa ganando peso y ya acapara el 62% del total. Le sigue Australia, con el 21%, España, con el 9%, el resto de Europa, con el 6%, y el resto del mundo, con el 2%.

## Crecimiento del 5% al 10%

Su posicionamiento en estas regiones lo instrumenta a través de sus diferentes filiales. La alemana Hochtief, en la que ya tiene el 76% del capital, emerge como su principal pata constructora. Dentro de ella, destacan sus subsidiarias en Estados Unidos, Turner Construction, enfocada ahora en proyectos de nueva generación relacionados con la tecnología, la salud, la energía o la educación, entre otros; y en Australia, Cimic, que a su vez cuenta con filiales especializadas de construcción e ingeniería como Thiess y Sedgman.

En el lado concesional, Abertis, de la que tiene el 50% –el otro 50% es propiedad de la italiana Mundys–, figura como su plataforma de desarrollo prioritaria. Cuenta en este nicho también con Iridium, Pacific Partnership (Australia) y Hochtief PPP.

El consejero delegado, Juan Santamaría, explicará al mercado en el próximo Día del Inversor las líneas maestras para el futuro crecimiento de ACS, que en 2023 mejoró su beneficio un 16,7%, hasta 780 millones de euros. Para 2024, la compañía prevé impulsar sus ganancias entre el 5% y el 10%. Las prioridades de la empresa discurren por abundar en la estabilización de la caja, quitando los riesgos de la compañía, y en dar un beneficio recurrente de las actividades. Ahora bien, como aclaró Santamaría en la presentación de resultados del día 1, “lo más importante no son tanto las cifras, sino el valor de la plataforma que tenemos en el Grupo ACS”.

# Abertis incrementa las inversiones futuras en sus concesiones hasta los 5.000 millones

J. M. MADRID.

Abertis tiene una estrategia decidida de crecimiento tanto por la vía orgánica a través de la inversión en sus concesiones a cambio de mejoras de tarifas y/o extensión de los contratos como por la de adquisición o concesión de nuevos proyectos. El grupo propiedad de ACS y Mundys ha incrementado en el último ejercicio sus compromisos de inversión en los activos que tiene en cartera hasta aproximadamente los 5.000 millones de euros, de los que al cierre de 2023 estaban pendientes de ejecutar 4.000 millones. Estas cifras superan a las que contabilizaba un año antes, cuando

se situaban, respectivamente, en 4.600 y 3.700 millones de euros.

Abertis es el mayor operador de autopistas del mundo y tiene presencia en España, Francia, Italia, Chile, Brasil, México, Estados Unidos, Puerto Rico, Argentina e India. A comienzos de 2023, la compañía que dirige, como consejero delegado, José Aljaro, a través de sus filiales en Francia Sanef y Sapn, acordó con el Gobierno galo invertir en sus activos 240 millones de euros a cambio de una subida de tarifas. De igual modo, ha ido adquiriendo otros acuerdos en mercados principales de su cartera, como Brasil. No en vano, el pasado mes de enero su filial en el país, Arteris, suscribió una extensión

## Negocia extender la Autopista Central de Chile y comprar la Eastlink para entrar en Australia

del plazo para su concesionaria Intervias, que opera varias carreteras en el estado de Sao Paulo, hasta el 31 de diciembre de 2039, en lugar del 16 de enero de 2028. El acuerdo zanja, de igual modo, las discusiones judiciales sobre determinadas modificaciones en las infraestructuras tanto de Intervias como de otras con-

cesionarias de Arteris cuyos contratos vencieron entre 2018 y 2020.

Abertis se halla en estos momentos negociando con el Ministerio de Obras Públicas (MOP) de Chile para firmar un nuevo convenio para ejecutar las obras asociadas a la construcción del Túnel Lo Ruiz, dentro del proyecto de la Autopista Central, en Santiago de Chile. En 2021 las partes ya firmaron un convenio para estas obras por el que la concesión se extendería 20 meses, hasta marzo de 2034, pero la licitación fue declarada desierta.

De los 5.000 millones estimados, Brasil, Francia, Chile, Italia y México acaparan los mayores compromisos de inversión, mientras que

en España, donde los gobiernos Central y Autonómicos han decidido no renovar las concesiones cuando agotan los plazos, el volumen ya es residual. En Brasil destacan los asociados a Vía Paulista, en Francia los distintos planes impulsados por las autoridades galas, el Italia, el proyecto Valtrompia, en la A4, y en México el tramo Ramales de Red de Carreteras de Occidente (RCO).

En 2023, Abertis invirtió 5.047 millones de euros, de los que más de 1.000 millones se destinaron al mantenimiento y mejora de sus autopistas. A ello añade cerca de 4.000 millones en sus tres adquisiciones: el 56,7% de la SH-288 de Texas (Estados Unidos), las cuatro autopistas de Puerto Rico privatizadas y la Autovía del Camino, en España –esta compra, por 110 millones, se cerró en febrero–. La empresa busca nuevos proyectos y en la actualidad puja por la autopista Eastlink, en Australia.

## Empresas &amp; Finanzas

# Santander, CA y BNP se reparten el 60% de la financiación de turismos

La española acapara el 40% de marcas de un negocio de 15.000 millones cada año

A. Tejero / L. Gómez MADRID.

Leasing, financiación flexible o la clásica amortización francesa, pero la compra de un coche a tocateja es una opción cada vez más residual. Las automovilísticas y la banca van de la mano en la mayor parte de las operaciones de compra-venta de vehículos nuevos que se llevan a cabo en España, bien de forma directa o como marca blanca a través de financieras de las propias firmas. Así, Santander, CA Autobank (marca del grupo francés Crédit Agricole) y Cetelem (financiación al consumo en España del también galo BNP Paribas) copan más del 60% de los acuerdos de las marcas que comercializan turismos en nuestro país. Y es que este negocio mueve más de 15.000 millones de euros cada año en nuestro país y continuará creciendo ejercicio a ejercicio.

A excepción de las grandes automovilísticas, como Toyota o el Grupo Volkswagen, que cuentan con financieras propias, la mayoría del mercado se apoya en estas tres entidades. También hay otras, dependientes de fabricantes de automoción, que prestan estos servicios. Es el caso de RCI Banque (Mobilize Financial Services), el banco del Grupo Renault, que se encarga de financiar las compras de las marcas Alpine, Dacia, Nissan y Renault. No ocurre lo mismo con Mitsubishi Motors que, pese a formar parte de la Alianza Renault-Nissan-Mitsubishi, cuenta con Santander Consumer Finance para financiar la compra de los coches que vende en nuestro país.

El líder del mercado español de vehículos es Santander Consumer Finance. La financiera del banco español es la responsable de otorgar la financiación necesaria para, al menos, 18 compañías automovilísticas. Y es que la entidad que encabeza Ana Botín es la financiera de las operaciones del grupo Stellantis en España. Esto supone que, tanto la financiera de Santander como el propio consorcio automovilístico, se encargan de financiar las operaciones de Stellantis en España hasta 2026. La entidad espera alcanzar los 40.000 millones de euros en cartera procedentes de las marcas del consorcio francoitaloamericano. Y no es para menos, ya que financia las compras de modelos Abarth, Alfa Romeo, Chrysler, Citroën, Dodge, DS, Fiat, Jeep, Lancia, Maserati, Opel, Peugeot y Ram. Cabe matizar que en España no se comercializan modelos Chrysler, Dodge, Lancia –de momento– y Ram.

## Financieras de las automovilísticas

Marca	Financiera	Marca	Financiera
ABARTH	Stellantis FS / Santander CF	MASERATI	Stellantis FS / Santander CF
ALFA ROMEO	Stellantis FS / Santander CF	MAZDA	Santander Consumer Finance
ALPINE	RCI Banque	MERCEDES	Mercedes-Benz Financial Services
ASTON MARTIN	CA Autobank	MG	Santander Consumer Finance
AUDI	Audi FS / Volkswagen Bank	MINI	BMW Bank
BENTLEY	Audi FS / Volkswagen Bank	MITSUBISHI	Santander Consumer Finance
BMW	BMW Bank	MORGAN	CA Autobank
CITROEN	Stellantis FS / Santander CF	NISSAN	RCI Banque
CUPRA	Audi FS / Volkswagen Bank	OMODA	Santander Consumer Finance
DACIA	RCI Banque	OPEL	Stellantis FS / Santander CF
DFSK	CA Autobank	PEUGEOT	Stellantis FS / Santander CF
DS	Stellantis FS / Santander CF	POLESTAR	Banco Cetelem
EVO	CA Autobank	PORSCHE	Audi S / Volkswagen Bank
FERRARI	CA Autobank	RENAULT	RCI Banque
FIAT	Stellantis FS / Santander CF	SEAT	Audi FS / Volkswagen Bank
FORD	FCE Bank	SERES	CA Autobank
HONDA	Honda Bank	SKODA	Audi FS / Volkswagen Bank
HYUNDAI	Hyundai Finance / Banco Cetelem	SMART	Banco Cetelem
JAGUAR	Banco Cetelem	SSANGYONG	Santander Consumer Finance
JEEP	Stellantis FS / Santander CF	SUBARU	Santander Consumer Finance
KIA	Banco Cetelem	SUZUKI	Santander Consumer Finance
LAND ROVER	Banco Cetelem	TESLA	CA Autobank / Santander / Caixa
LEXUS	Toyota Kreditbank	TOYOTA	Toyota Kreditbank
LOTUS	CA Autobank	VOLKSWAGEN	Audi FS / Volkswagen Bank
LYNK&CO	Santander Consumer Finance	VOLVO	Volvo Car FSs / Banco Cetelem

Fuente: elaboración propia.

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

## Hasta el 80% de las ventas de vehículos incluyen financiación

El porcentaje de vehículos que se compran con algún tipo de financiación ha continuado aumentando en los últimos años como consecuencia del alza de los precios. Así, y según datos de la Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito (Asnef), en España, se estima que, actualmente, entre el 70 y el 80% de las operaciones de compraventa de vehículos se realizan mediante algún tipo de servicios de financiación directa o indirectamente. Además, los avances en la tecnología de los vehículos y las recientes normativas sobre emisiones contaminantes, han hecho que el 30% de las operaciones de financiación de vehículos se hayan utilizado para adquirir motorizaciones menos contaminantes, destacando los híbridos, con un 18%. Por su parte, los vehículos eléctricos suman un 7% y los híbridos enchufables, un 5%, de acuerdo con el estudio 'Uso e imagen de la financiación en los servicios y consumo' elaborado por Kantar para Asnef.

Por su parte, CA Autobank, ofrece financiación de forma directa a través de acuerdos con diez marcas diferentes. Entre ellas se encuentran algunas consideradas de lujo, como Aston Martin o Ferrari. Fuentes de la entidad apuntan a que el portfolio para España de CA Auto Bank, Drivalia Lease y Drivalia –sus otras dos marcas con las que opera en nuestro país– sobrepasa los 1.100 millones de euros de importe total financiado.

La última entidad que se cuela en el top3 es Cetelem, marca comercial de financiación al consumo del gigante galo BNP Paribas. Este financia, entre otras, algunas de las más vendidas. Es el caso de Kia y Hyundai, que ocupan el puesto dos y cuatro del año 2023, con 66.245 y 58.874 unidades vendi-

das, respectivamente. Volvo, Polestar, Jaguar Land Rover y Smart también tienen acuerdos con Cetelem para financiar vehículos en nuestro país.

En el lado de aquellas que cuentan con sus propias financieras se encuentran algunas firmas como Toyota o el Grupo Volkswagen. Otras como Tesla tienen acuerdos con CA Autobank, aunque los clientes de Santander y CaixaBank también pueden beneficiarse de la financiación.

### No solo financiación

Pero la financiación, que desde hace más de año y medio viene aumentando su coste como consecuencia de la subida de los tipos de interés, no es la única razón para que la gran mayoría de las operaciones lleven la participación de las entidades financieras. En este sentido, las automovilísticas suelen ofrecer precios más baratos si el coche se financia con la entidad con la que el concesionario tenga el acuerdo que si se paga al contado. Pero hay que tener en cuenta que, en la actualidad, los TAEs de este tipo de financiaciones se coloca, en la mayoría de los casos, por encima del 8 o el 9%.

Además, en este tipo de acuerdos se suelen incluir otro tipo de servicios, como es el caso del seguro de autos del primer año –para el que normalmente las automovilísticas suelen tener también acuerdos– o las primeras revisiones que es necesario hacer a los vehículos.

### Envejecimiento del parque

De un tiempo a esta parte, concretamente desde que comenzó la pandemia, la compra de un coche lleva aparejada la financiación del mismo. La pandemia, las consecuencias derivadas de ella, la falta de semicon-

El coste de este tipo de financiaciones se coloca en la actualidad por encima del 8% TAE

ductores, la inflación y el alza de los tipos de interés han provocado que la compra de un vehículo sea más complicada que nunca. El alza del precio de los vehículos ha provocado que los clientes hayan mantenido sus antiguos modelos, lo que conlleva ya no solo un problema de emisiones, sino también otro de seguridad vial. Tanto es así que en 2023 la antigüedad del parque móvil español superó los 14 años de media, lo que supone 0,3 puntos más que en el ejercicio anterior. Con estas cifras, y con un mercado de ventas de turismos que acumula cuatro años por debajo del millón de unidades, el alza de la antigüedad dificulta cumplir con los objetivos de descarbonización que exige el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC) y el *Fit for 55*.

# Toyota y Dacia acaparan el 70% de las matriculaciones de taxis durante 2023

La firma nipona copa seis de cada 10 ventas y Skoda recupera la tercera posición

A. Tejero MADRID.

La descarbonización del transporte también afecta al sector del taxi. Los conductores han visto como la entrada en vigor de las Zonas de Bajas Emisiones (ZBE) les ha obligado a cambiar los vehículos con el fin de reducir las emisiones. El año pasado se matricularon en España un total de 8.964 vehículos destinados al sector del taxi, según datos de Ideauto para *elEconomista.es*. Una cifra que supone un incremento del 69,6% en comparación con el ejercicio anterior, cuando se matricularon 5.283 taxis en España.

Ahora bien, en España hay una automovilística que se ha posicionado como la que más modelos matricula: Toyota. La multinacional nipona ha sido la que más ventas acumuló por segundo ejercicio consecutivo en España 2023. Tal y como sucedió con el mercado general, en el caso de los taxis, Toyota matriculó el año pasado en España un total de 5.335 unidades, un 89,1% más en tasa interanual. Es decir, la firma nipona acaparó el 60% de las matriculaciones de taxi. Una cuota que se ha incrementado en 6,4 puntos porcentuales en comparación con 2022.

En una reciente entrevista con este diario, Miguel Carsi, presidente y consejero delegado de Toyota España, reconocía que "(el taxista) es un cliente que nos costó entrar, porque al principio, con la tecnología híbrida hicimos pruebas piloto para ver si encajaba con los taxistas. Cuando vimos que un taxista recorría 400.000 kilómetros sin ningún problema y estaban encantados, pues fuimos por ellos".

Pero hay otra automovilística que ha apostado por el sector del taxi: Dacia. La firma rumana, perteneciente al Grupo Renault, se situó como la segunda con más matricula-

ciones destinadas al taxi, con un total de 1.006 unidades. Una cifra que supone más del doble que lo matriculado el año anterior, ejercicio marcado por la falta de semiconductores. Así, la cuota de mercado de Dacia en el sector del taxi asciende hasta el 11,2%, es decir, 2,7 puntos porcentuales más que en el ejercicio anterior. El director general de Dacia España, Francisco Hidalgo, reconoció en una entrevista con este medio que "cuando haya la posibilidad, probablemente abramos un poco más la mano para tener un poco más de taxi", aunque aseguró que "no me apetece buscar ventas fáciles de taxi".

Así las cosas, entre Toyota y Dacia copan más del 70% de las ma-

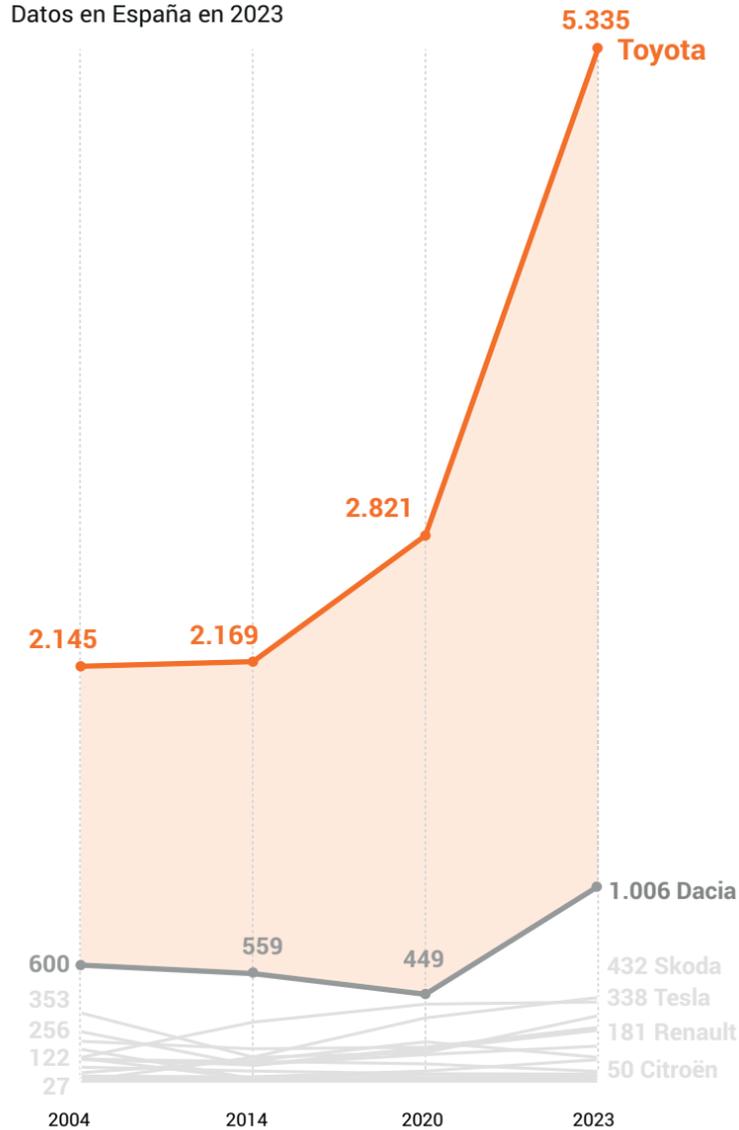
La cuota de mercado de Toyota ha crecido en 6,4 puntos en 2023, hasta situarse en el 60%

triculaciones de taxis en España durante 2023, lo que supone nueve puntos porcentuales más que en 2022.

La tercera marca que más ventas acumuló en 2023 para el sector del taxi fue Skoda, perteneciente al Grupo Volkswagen, aunque a gran distancia de las otras dos. La firma checa comercializó el año pasado 432 turismos para taxi, un 32,1% más que el año anterior. De hecho, Skoda volvió al podio de las marcas que más modelos destinan al taxi, posición que no ocupaba desde 2020 y que perdió en detrimento de Kia. Todo ello tras haber abandonado en 2018 la homologación de sus modelos para el taxi, fruto de una estrategia centrada en el vehículo eléc-

## Matriculaciones de taxis por marcas

Datos en España en 2023



Fuente: Bloomberg.

elEconomista.es

trico. Tras un parón en 2021 y 2022, fruto de las consecuencias derivadas de la pandemia de Covid-19, la marca checa ha elevado las matriculaciones de sus modelos para el taxi un 22,3% en comparación con 2020.

Ahora bien, si ha habido un consorcio que ha decidido apostar por otros canales ese ha sido el Grupo Volkswagen. El gigante alemán del automóvil ha pasado de matricular 774 modelos para el taxi en 2020 a tener 695 homologaciones en 2023.

## Las ZBE regulan los taxis

Pero en los últimos años el sector del taxi ha vivido como se han regulado los modelos que pueden matricular para prestar este servicio. La razón que se esconde tras ello son las ZBE. Los municipios de más de 50.000 habitantes están obligados a contar con un área delimitada de bajas emisiones. Así lo regula el Real Decreto 1052/2022 de 27 de diciembre por el que se regulan las zonas de bajas emisiones. Una situación que afecta a 149 municipios españoles. Pues bien, más de un año después de que se regulase, menos de 20 municipios cuentan con estas zonas: A Coruña, Pontevedra, Sevilla, Estepona, La Línea de la Concepción, Córdoba, Almería, Cartagena, Zaragoza, Pamplona, Barcelona, Sant Cugat del Vallès, Sant Joan Despí, Badalona, Madrid, Rivas-Vaciamadrid y Torrejón de Ardoz.

Cada municipio establece sus propias normas a la hora de matricular sus vehículos homologados como taxi. En el caso del municipio de Madrid, el Consistorio no contempla la compra de modelos que

Consistorios como el de Madrid solo dejan matricular modelos con etiqueta ECO o CERO de la DGT

carezcan de la etiqueta ECO o CERO de la Dirección General de Tráfico (DGT).

Por ejemplo, el Ayuntamiento de Madrid solo permite homologar modelos de taxi cuyos modelos cuenten con tecnologías de gas, híbridos, híbridos enchufables y completamente eléctricos.

En el caso del Ayuntamiento de Barcelona, tan solo existe una diferencia importante con respecto a Madrid: el Consistorio barcelonés permite la matriculación de modelos diésel siempre y cuando se trate de versiones monovolumen y que excedan las siete plazas, al tiempo que se tiene que tratar de ediciones que, como máximo, sean del año 2015.

# Europa eleva un 39% las importaciones de coches chinos

En 2023, llegaron al Viejo Continente 676.848 vehículos chinos

A. Tejero MADRID.

Que China quiere jugar un papel importante en la automoción mundial no le sorprende a nadie. Que el proceso está más rápido de lo que se pensaba, sí que llama la aten-

ción. Tanto que en 2023 las importaciones de vehículos procedentes del gigante asiático se incrementaron un 39,6% en comparación con el ejercicio anterior, hasta alcanzar las 676.848 unidades, según datos de Eurostat. De hecho, China se ha convertido en el principal importador de Europa, con una cuota de mercado del 20,2%, casi cinco puntos porcentuales por encima de su más inmediato perseguidor: Turquía.

En lo que a términos comerciales se refiere, estas importaciones llevaron acarreadas un valor de 12.812 millones de euros. Una cifra que supone un incremento del 37,1% en comparación con el ejercicio anterior y una cuota de mercado del 17,7%. De hecho, China se sitúa por delante de Reino Unido, cuya valor comercial, en lo que a importaciones se refiere, se situó en los 10.265 millones de euros. Una cifra que supone un incremento del 32,1% en compa-

ración con el ejercicio anterior y una cuota de mercado del 14,2%.

En tercera posición se situó Japón. El país asiático importó 447.964 vehículos al Viejo Continente, un 32,1% más frente a 2022 cuyo valor se situó en los 10.201 millones de euros, lo que equivale a un alza del 39% en tasa interanual y a una cuota de mercado del 14,1%.

Tras ellos se situó Corea del Sur. El país asiático envió al Viejo Continente un total de 430.427 vehicu-

los, un 4,8% más que el año anterior. En términos económicos, estas transferencias supusieron 9.923 millones de euros, un 25,3% más frente a 2022 y una cuota de mercado del 13,7%.

Por último, Marruecos fue el quinto país que más modelos importó a Europa, con 382.558 unidades, un 16,3% más. Por su parte, Estados Unidos fue el quinto país que más valor generó en sus importaciones a Europa, con 7.798 millones, un 51,4% más en tasa interanual.

## Empresas &amp; Finanzas

# Una petrolera con negocios en Rusia, vinculada a la OPA húngara de Talgo

El fondo estatal del país es el responsable del 45% de la oferta por la empresa

elEconomista.es MADRID.

Los movimientos para adquirir el 100% de Talgo por parte del consorcio húngaro Ganz-Mavag Europe se despliega a través de una intrincada red de entidades, en la que destacan cuatro actores fundamentales: el magnate Csaba Tőro, el fondo estatal húngaro Corvinus, y la influyente petrolera MOL junto a su presidente, Zsolt Hernádi. Los inversores pretenden desembolsar 5 euros por acción de la empresa ferroviaria española, lo que suma una cifra superior a los 619 millones de euros. Sin embargo, este enmarañado entramado presenta varias áreas de oscuridad, incluyendo conexiones pasadas e indirectas con Rusia.

El consorcio, compuesto por inversores húngaros, ha sido objeto de críticas por parte del Gobierno español, que ha insinuado posibles interferencias del régimen ruso en la operación. Esta controversia ha llevado al consorcio a detallar minuciosamente la compleja red de entidades que respaldan la oferta pública de adquisición (OPA).

Este fue establecido en diciembre de 2023 con un capital inicial de 25.000 euros, según el registro húngaro, y se segmenta en dos entidades primordiales: Corvinus, bajo el control del Ministerio de Economía húngaro y con una participación del 45%; y Ganz-MaVag Holding, que posee el restante 55%.

Sin embargo, es Corvinus la que genera mayor incertidumbre debido a posibles vínculos con Rusia, debido a los lazos entre el presidente húngaro, Viktor Orbán, y el ruso Vladimir Putin.

Entre las figuras destacadas del consorcio destaca Csaba Tör, principal accionista de Solva II, cuya participación en la operación ha si-



Los inversores pagarán 5 euros por acción, lo que hace un desembolso total de 619 millones de euros. EE

**El consorcio se estableció en diciembre de 2023 con un capital inicial de 25.000 euros**

do objeto de especulación debido a la escasa información disponible sobre él. Asimismo, András Tombor, coordinador de la operación en España, ha sido identificado como

una pieza clave en las negociaciones, aunque no se ha confirmado oficialmente su participación en el consorcio.

De acuerdo con el informe, Tombor, a través de su sociedad CATO, inició las negociaciones para la OPA sobre Talgo con su principal accionista, el fondo británico Trilantic, que posee el 40% de las acciones, el 16 de diciembre de 2022, hace más de un año. CATO no tiene ninguna participación directa o indirecta en el consorcio de la OPA; su función sería únicamente la de in-

termediario o negociador en la transacción.

El papel de Gyorgy Bacsa, otro actor relevante en la operación también ha sido objeto de interrogantes, ya que no se ha revelado su implicación en la OPA en la documentación enviada al regulador.

Bacsa es un destacado ejecutivo húngaro con presencia en el Consejo de Administración de tres empresas en el país, incluyendo el Budapest Stock Exchange, la bolsa de valores en manos públicas de Hungría. Además, desempeña el rol de

consejero en MOL y ejerce como director general de las actividades de la compañía en la región de Europa del Este.

Ganz-MaVag Holding, es propiedad de Magyar Vagon y termina en Solva II Magántokealap, un fondo húngaro utilizado comúnmente por grandes fortunas y empresarios para inversiones sin revelar los verdaderos beneficiarios. En este caso, la información disponible indica que Csaba Tőro posee el 50% de Solva II, mientras que MOL también participa como inversor. Además, Solva II está gestionada por otra red de sociedades que culmina en MOL, entidad que simultáneamente actúa como gestora e inversora.

La presencia de MOL es crucial en la OPA, liderada por Zsolt Hernádi, aunque empañada por su historial. Hernádi fue condenado por sobornos en Croacia y estuvo en la lista de la Interpol. Sin embargo, las principales preocupaciones sobre MOL surgen de sus vínculos con Rusia.

La empresa posee el 51% de Baitex, que produce 3.900 barriles de petróleo diarios en Rusia. Además, el grupo MOL admite su exposición al país ruso a través de esta sociedad, lo que ha resultado en restricciones bancarias debido a sanciones impuestas por el Kremlin y la UE, afectando su balance en 2022.

El pasado de Magyar Vagon también genera inquietud debido a sus vínculos con Rusia. Esta empresa controla Dunakeszi Járműjavító (DJJ), un fabricante de trenes del cual Magyar Vagon ahora es el único propietario, luego de la disolución de una empresa conjunta con Transmashholding, un líder ruso en la fabricación de material rodante, tras el conflicto en Ucrania.

La complejidad de esta red y sus implicaciones geopolíticas añaden una capa de incertidumbre a la OPA sobre Talgo. Mientras los inversores y observadores esperan una mayor claridad sobre la transparencia y las verdaderas motivaciones detrás de esta operación, la preocupación persiste sobre cómo estas conexiones podrían influir en el futuro de la compañía y en el mercado ferroviario europeo en líneas generales.

elEconomista.es  
Diario líder en información económica en español

# BIENESTAR

Sección

- Belleza estética - Ejercicios - **Salud Mental** - Medicamentos - Nutrición

Con información, consejos y estudios sobre el equilibrio y la gestión emocional

Invierte en bienestar, entra en: [www.economista.es/salud-bienestar/salud-mental](http://www.economista.es/salud-bienestar/salud-mental)

# Una plataforma ultima demandas de flotas contra el cártel de coches

Un gran fondo americano financia los litigios para recuperar hasta 300 millones

Estela López BARCELONA.

Abogados españoles y capital de Estados Unidos se han unido para llevar a los juzgados demandas agrupadas de empresas afectadas por el cártel de coches que fue condenado en España por pactar precios al alza entre 2006 y 2013. La presentación de los primeros litigios ya se está ultimando, según han explicado a *eEconomista.es* Manel Espinosa, socio de Allura & Peimondt, e Ivan Comerma, socio de Systema Capital, firmas que ya consiguieron sentencias favorables en el caso del cártel de camiones hace unos años.

Hasta ahora están en contacto con un centenar de empresas de todo tipo y tamaño, desde multinacionales a repartidores con dos vehículos, que suman unos 40.000 vehículos entre coches y furgonetas, aunque aspiran a representar hasta 100.000 vehículos agrupados en lotes de demandas que presentarán en los juzgados donde se ubican las sedes nacionales de los fabricantes implicados en el cártel, principalmente en Madrid, Barcelona, Valladolid y Vigo.

Pretenden conseguir hasta 300 millones de euros en indemnizaciones, a través de la creación de una plataforma digital y un sistema de peritaje con el que reclamarán más de un 10% de sobrecoste respecto al valor de compra de los vehículos.

Y quien pone el dinero para financiar todo ello es uno de los gran-



Manel Espinosa, socio de Allura & Peimondt. EE

des fondos americanos de alcance global -aunque su identidad está protegida por cláusulas de confidencialidad-, con una aportación de 15 millones gestionada por la andorrana Systema Capital. Y es que el retorno para los impulsores e inversores de la plataforma alcanzará los 90 millones si logran el objetivo de 300 en compensaciones, ya que ofrecen representación gratuita a los afectados por el cartel de

coches, a cambio de un 30% de la indemnización en caso de sentencia favorable.

Comerma confía en que esta fórmula y la posibilidad de presentar toda la documentación digitalmente, sin desplazamientos, anime a denunciar a los titulares de flotas que adquirieron coches y furgonetas de las marcas condenadas entre 2006 y 2013. "España no es un país con cultura de reclamar, pero elimina-

mos barreras para exigir los daños", afirma. Espinosa añade su enfoque diferencial en las flotas de vehículos, mientras hasta ahora las denuncias colectivas han sido mayoritariamente de particulares, aunque en la firma legal con sede en Barcelona también cuentan con una cartera de particulares con unos 14.000 afectados, de los que 5.000 ya tienen toda la documentación certificada.

Se estima que en España podrían llegar a estar afectados unos 10 millones de vehículos, cuyos compradores pagaron un sobrepago de entre el 10 y el 15% como consecuencia de un acuerdo realizado por unas 25 marcas, que compartieron información para fijar el precio de los coches en el país.

Una investigación de la Comisión Nacional de Mercados y la Competencia (CNMC) destapó la práctica y en 2015 impuso una multa de 171 millones a los fabricantes, ratificada en 2021 por el Tribunal Supremo. Las indemnizaciones que ya se están sentenciando están rondando entre un 5% y un 15% del precio de compra, por lo que el desembolso de las marcas podría ascender a unos 2.000 millones, contando que solo reclamase el 10% de los afectados.

Desde la plataforma de Allura & Peimondt, junto a consultoría PQA-XIS, están ultimando el informe pericial (clave para determinar la cuantía de indemnización), con la base de los datos de miles de casos reales recopilados, y que sigue las pau-

Han reunido unas cien empresas con 40.000 vehículos pero aspiran a llegar hasta 100.000

tas de la Guía de Cuantificación de Daños de la CNMC publicada en 2023. La auditora digital Minsait, del grupo Indra, se encarga de certificar que la documentación aportada por los afectados es válida.

"Las marcas ya fueron condenadas, pero cada afectado debe cuantificar el daño sufrido con un informe que demuestre un esfuerzo probatorio", señala Espinosa. El plazo para reclamar alcanza hasta 2026.

## El taxi barcelonés desafía las comisiones de plataformas

Élite Taxi reclama al IMET limitaciones y actualizar el sistema de cálculo de la tarifa

E. L. BARCELONA.

Élite Taxi inicia esta semana una nueva batalla en el sector en Barcelona, y en este caso no tiene que ver con las VTC, aunque sí con las plataformas que trabajan con taxistas (como Uber, Free Now, Bolt y Cabify), a quienes cobran una comisión que ronda el 15% por cada viaje, según el documento consultado por *eEconomista.es* y que la entidad presentará el miércoles en una reunión con el Instituto Metropolitano del Taxi (IMET) para

reclamar una actualización del sistema de cálculo de las tarifas del taxi en la capital catalana.

Élite Taxi reprocha que es una metodología creada hace más de 15 años en la que no se incluyen nuevos costes que han ido apareciendo (como los datáfonos, la digitalización, la electrificación de los vehículos y más exigencias normativas), y que en la práctica está consumiendo la rentabilidad del negocio de los taxistas. Su portavoz, Tito Álvarez, esgrime: "Al ser un servicio público, no podemos hacer grandes subidas, pero los costes sí han subido mucho. Este año las tarifas han subido un 3%, pero los costes mucho más, y la consecuencia es que se precariza el sector".

Ante la imposibilidad de repercutir todos los costes en las tarifas,



Tito Álvarez (Élite Taxi). EUROPA PRESS

la asociación sectorial propone medidas de apoyo al taxi por parte de la administración, y también exige topar las comisiones que las plataformas cobran a los taxistas a cambio de recibir demanda de clientes.

El economista que firma el informe de análisis de Élite Taxi sobre la metodología de cálculo de las tarifas del taxi en el Área Metropolitana de Barcelona, Sergi Cutillas, estima que, teniendo en cuenta unos ingresos totales medios de 50.000 euros para un taxista, una tasa de comisión del 15% para los operadores de plataformas se traduce en 7.500 euros en comisiones de intermediación anuales. El sistema de fijación de tarifas de Barcelona, sin embargo, solo estima unos costes de radioemisora de 471,5 euros anuales. Desde Élite Taxi califican esta

cifra de irreal, pero reivindican que se fije un pago máximo a las plataformas de 150 euros mensuales.

Respecto a las medidas de apoyo desde la administración, el documento propone que sufrague los datáfonos de los taxistas, o que el AMB, como titular del otorgamiento de las licencias, ofrezca de forma pública el seguro obligatorio del taxi, así como el de responsabilidad civil, dado que los taxistas por su cuenta quedan a merced de las condiciones de las entidades financieras, que suelen pasar por seguros combinados añadidos a los del taxi.

Además, plantean que la actualización de tarifas ligada al IPC sectorial tome también como referencia el IPC subyacente y su evolución a lo largo del año, en vez de un único dato interanual.

## Empresas &amp; Finanzas

# PharmaMar frena la inversión del área de virología y cierra el estudio Covid

El director de desarrollo estratégico ficha por Atrys y hará medicina de precisión

Javier Ruiz-Tagle MADRID.

La apuesta de PharmaMar por la virología se estanca. Tras tres años en busca de una cura para el coronavirus, además de observar también potenciales terapias contra los virus del Zika o la fiebre del Nilo, la empresa madrileña ha decidido cerrar el grifo de la inversión en la división para no distraer recursos de su principal empresa, el desarrollo de su promesa oncológica Zepzelca. Además, el número de personas que trabajaban en el departamento se ha visto reducido como consecuencia también de la decisión de la compañía de suspender el ensayo clínico Nereida, enfocado en encontrar un tratamiento para personas inmunodeprimidas con Covid.

Dos de los máximos responsables de esta área, José Antonio López y José Jimeno, han dejado de pertenecer a PharmaMar. El primero de ellos ha anunciado recientemente su fichaje por otra compañía sanitaria que cotiza en el mercado continuo, Atrys, donde ejercerá de director médico del área de Medicina de Precisión.

Por otro lado, la compañía comunicó en la conferencia con analistas posterior a la presentación de resultados que, efectivamente, el estudio clínico para tratar el coronavirus se paraba. “En el área de virología, hemos parado el ensayo clínico de Nereida por el bajo reclutamiento. Por lo tanto, la inversión en el área de virología se reducirá sustancialmente a partir de 2024”, explicó el director general de la compañía, Luis Mora.

## Avances en oncología

Más allá del fracaso actual de la división de virología, la compañía sigue inmersa en el avance de los ensayos clínicos de Zepzelca, su últi-



Luis Mora, director general de PharmaMar. DAVID GARCÍA

## Los ojos de la farmacéutica están dirigidos al futuro éxito de su último antitumoral

mo antitumoral. El momento empresarial que vive PharmaMar hace necesario que estos estudios salgan positivos, toda vez que el motor histórico de la firma, Yondelis, se deteriora por la aparición de genéricos, lo que provoca un descenso en el precio del fármaco y una reducción de la cuota de mercado, como se vio en sus últimas cuentas.

En la actualidad, la compañía tiene en marcha diversos ensayos alrededor del medicamento, algunos liderados por ellos mismos y otros en manos de su socio comercial, Jazz Pharmaceutical. El estudio Lagoon en fase III para el cáncer de pulmón microcítico continúa con el reclutamiento de pacientes. “Si es positivo, podría servir de ensayo confirmatorio en Estados Unidos y de registro en otros territorios fuera del país incluyendo las jurisdicciones de la Agencia Europea del Medicamento (EMA)”, explica la compañía.

Además, la compañía continúa con el reclutamiento del estudio en fase III – Jazz Pharmaceuticals y Roche son los encargados de llevar-

lo a cabo – de Zepzelca en combinación con un tratamiento de la firma suiza para el tratamiento de cáncer de pulmón de célula pequeña. En la lista de ensayos clínicos también se encuentra el estudio en fase I y II en combinación con irinotecan y atezolizumab. Este completó el alistamiento de pacientes con cáncer de pulmón microcítico y continúa buscando a sujetos con sarcoma sinovial y tumores neuroendocrinos.

El horizonte que maneja PharmaMar para ver a su nuevo medicamento conquistar mercados es 2025, aunque igual, por el retraso regulatorio que existe, podría demorarse hasta comienzos del año 2026.

## QuironSalud inicia un plan de formación sanitaria

El contenido va dirigido a los ciudadanos

Firma MADRID.

Quirónsalud se ha consolidado en los últimos años como referente en el cuidado de la salud, pero también como principal divulgador de información médica y científica en todos los formatos. Con el objetivo de seguir reforzando su liderazgo en esta materia y contribuir a ofrecer a la sociedad información fidedigna y de interés, pone en marcha *YouHealth*, una nueva línea de contenidos de salud en formato minidocumental con el objetivo de promover información rigurosa, accesible y de calidad sobre las patologías o condiciones de salud más prevalentes, de la mano de los profesionales altamente especializados y de

En el canal de Youtube de la empresa de sanidad privada se encuentran los vídeos

prestigio que forman parte del Grupo.

Así, cada uno de los episodios de este nuevo proyecto audiovisual tendrá como temática e hilo conductor una patología que se abordará con un enfoque multidisciplinar, de la mano de diferentes especialidades involucradas en su diagnóstico y tratamiento, así como con algún testimonio real, ofreciendo una visión completa y rigurosa de temas de interés como cáncer, VIH, alzheimer, infarto agudo de miocardio, incontinencia urinaria, hipermetropía, endometriosis o ansiedad, entre otros. Los vídeos estarán alojados en el canal de Youtube de Quirónsalud.

# Var Group apuesta por España y abrirá sede en el país

## La multinacional tecnológica quiere aumentar ingresos

elEconomista.es MADRID.

Var Group, compañía que ayuda a las empresas en su evolución digital perteneciente al Grupo SeSa, líder en Italia en soluciones de TI para empresas que cotiza en la Bolsa

de Milán, ha anunciado su implantación en España. Var Group confirma su apuesta por impulsar su negocio en el mercado español de la mano de sus socios locales (Wise Security, Tech Value, Visualitics y Cadlog), ofreciendo su completa gama de productos y servicios tecnológicos para la transformación digital de las empresas.

Con un volumen de negocios de 702,6 millones de euros hasta el 30 de abril de 2023, fecha en la que cie-

rra su año fiscal, Var Group cuenta con un equipo compuesto por más de 3.700 profesionales altamente capacitados y una trayectoria de 50 años.

El encargado de liderar la actividad de la compañía en España será Gorka Jiménez, profesional con más de 20 años de experiencia y fundador de compañías líderes en el ámbito de la ciberseguridad e identidad digital, que ocupará el puesto de CEO de Var Group Es-

paña. “La intención es acompañar a las empresas del mercado español en su evolución digital simplificando la gestión tecnológica, consolidando las operaciones, y optimizando su eficiencia y gestión de recursos. Var Group España no se va a limitar a proporcionar productos y servicios, sino que se compromete a entender continuamente las necesidades de sus clientes para ayudarles a enfrentar los desafíos digitales”, afirma Jiménez.

La oferta comercial de Var Group en España abarca principalmente las siguientes áreas tecnológicas: ciberseguridad, tecnología Blockchain, *manufacturing* e industria 4.0, data science, inteligencia artificial y *cloud journey*. Estas áreas tecnológicas son de un elevado nivel de especialización, y se aplican de manera personalizada para cada cliente, según explica la empresa que aterrizará en España en las próximas fechas.

# Los fondos se refugian en el sector salud con 4.200 millones en compras

El arranque de 2024 mejoró al del año anterior, con 41 operaciones en tres meses

C. Reche MADRID.

Mientras continúan las divergencias en las expectativas de precios entre compradores y vendedores y los tipos de interés siguen sin dar un respiro, las operaciones del mundo *healthcare* resisten con fuerza la parálisis generalizada del mercado de fusiones y adquisiciones (M&A). España ha registrado en los tres primeros meses del año un total de 161 millones de euros repartidos en 41 operaciones, según datos consultados por *eEconomista.es* a través de TTR. La cifra mejora en comparación con los 131 millones anotados durante el mismo periodo del año anterior, un ejercicio en el que el número de transacciones y el volumen movilizado fue a la baja.

En cuanto al número de operaciones del sector *healthcare*, sí se aprecia una caída en estos tres primeros meses del año (de 54 a 41), si bien ampliando el espectro y analizando un año frente a otro no se detecta ningún freno, con 301 operaciones hasta el pasado 8 de marzo desde el mismo día del año anterior frente a 304 transacciones.

En ese periodo acumulado, el valor total de las operaciones, entre las que se incluyen subsectores como farmacia, sustancias para diagnóstico y pruebas, distribuidores de productos sanitarios y equipos ortopédicos y terapéuticos, entre otros, asciende a 4.200 millones de euros únicamente en el mercado



José A. Zarzalejos. KPMG

nacional.

Jose A. Zarzalejos, socio responsable de Corporate Finance de KPMG en España y EMA, explica a este respecto que “la resistencia del *healthcare* en la industria del M&A se apoya en las macrotendencias, donde la esperanza de vida es cada vez mayor y la recurrencia en la necesidad de asistencia sanitaria también crece. La perspectiva futura es al alza en ambos casos”.

A este respecto, la consultora ha protagonizado algunas de las transacciones significativas en este sector durante los últimos años, como la venta del Hospital Fátima al Grupo Viamed Salud, perteneciente al fondo Macquarie. KPMG asesoró a la familia Méndez, propietarios hasta el momento del centro hospitalario. Otra transacción asesorada fue la compra por parte del grupo francés Colisée, especializa-



Hospital Fátima de Sevilla. EE

do en geriatría y residencias de mayores y participado por la firma sueca EQT, de Blauclinic, compañía española que gestiona centros sociosanitarios en Barcelona y que hasta la fecha era propiedad al 100% de la familia Sucarrats.

Uno de los factores que ha marcado parte de estas transacciones ha sido “la retirada de *baby boomers* del mercado”, lo que ha llevado a que se están sucediendo las transacciones y estén entrando en juego distintos actores del *private equity* “en empresas familiares sin un claro relevo generacional”, dice Zarzalejos.

## Mercado farmacéutico

Al crecimiento de las operaciones en torno a los hospitales, las clínicas y las residencias se suma el buen rendimiento que ha experimentado el mercado farmacéutico. “Detectamos cómo las empresas tratan de recolocar sus recur-

Los productos no regulados están cada vez más presentes en las farmacias

sos. La tendencia es ir introduciendo productos OTC (Over The Counter) en los que el precio no está regulado -a diferencia de los medicamentos genéricos- y el margen de venta es superior”, explica el experto. En cuanto a operaciones, en los últimos años las más significativas han sido la compra de Alexion por parte de Astrazeneca o la de Inmonomedics desde Gilead Sciences. También destaca la compra protagonizada por Siemens Healthineers sobre Varian Medical Systems para crear un gigante de tecnología médica.

# Nae, favorito para ayudar a Adif a encontrar socio en su fibra

La consultora de Minsait se adjudicará en los próximos días el servicio de ‘due diligence’

C. Reche MADRID.

Adif ultima la adjudicación de asesoramiento para su misión de búsqueda de un socio industrial que entre en el capital de su negocio de red de fibra óptica sin iluminar. El gestor ferroviario ha recibido las propuestas de hasta tres compañías dispuestas a asesorarla en la revisión de todos sus activos en una *due diligence* técnica (DDT) y ya se a prácticamente decantado por uno de ellos, a la vista de las puntuaciones técnicas y económicas. De en-

tre los candidatos que se disputan este encargo, Applus, Consultrans y Nae, es este último el que se posiciona para adjudicarse el servicio para la compañía pública.

De acuerdo a las fuentes del proceso consultadas por *eEconomista.es*, Nae, compañía participada por Indra desde la división de Minsait, remitirá en los próximos días su propuesta de solvencia a la compañía del Ministerio de Transportes para cerrar el contrato. Lo hará después de que Consultrans, la segunda empresa en liza para este proceso, se impusiera en el global de puntuaciones pero lo hiciera con una baja temeraria que posteriormente no ha podido acreditar, insisten las mismas voces.

Así, Nae se perfila para sumar un nuevo encargo de Adif, con la

300 MILLONES DE EUROS

Es la valoración que fuentes del mercado han realizado sobre este proyecto, que se materializará con la creación de una sociedad ‘ad hoc’ para agrupar sus redes. En estos activos se incluye fibra óptica de una longitud de 24.000 kilómetros y más de 700 emplazamientos de comunicaciones móviles (torres). El tercer elemento diferencial son las edificaciones, que se dividen en parques de telecomunicaciones (153), edificios técnicos (232) y estaciones (1.494).

que ya ha trabajado en otras ocasiones. A finales de 2021 fue elegido para ayudar a la compañía pública a rentabilizar los activos de telecomunicaciones que ahora salen al mercado. En aquel proceso se impuso a otros candidatos como EY, BCG, FTI Consulting y Analysys Mason. El pasado año, además, Nae fue designada oficina de gestión de proyectos (PMO) en terminales logísticas y ferroviarias de Adif para impulsar la digitalización, automatizar procesos y reducir costes en el transporte.

El resto de candidatos en liza también tiene experiencia junto al gestor ferroviario. Applus, que participa en este concurso a través de Norcontrol, su división de energía e industria, se ha encargado en el pasado de la supervisión de las su-

bestaciones eléctricas de tracción de la red convencional del gestor ferroviario. Consultrans, por su parte, ha llevado a cabo trabajos de asistencia técnica para el control y vigilancia de las obras de vía y catenaria en distintos tramos de la red.

## Proceso dilatado

La búsqueda de socio de Adif para su fibra óptica es una operación muy meditada por la empresa presidida por Ángel Contreras. La previsión inicial pasaba por reservar el 50% de una futura sociedad de nueva creación a un socio industrial y hacerlo durante un largo periodo de tiempo. En 2022, Adif ya sometió el proceso a una fase de consulta preliminar, en la que dialogó con firmas del sector sobre cómo maximizar el valor de todos sus activos.

**Empresas & Finanzas**

# Daiichi Sankyo liderará el mercado de la última novedad contra el cáncer

## La farmacéutica registrará el doble de ventas que sus principales competidores

**Rocío Antolín** MADRID.

La investigación y las nuevas tecnologías están llevando al cáncer a las puertas de una era de cambios. Los anticuerpos conjugados, también conocidos como ADCs, son un nuevo concepto que ha llegado para quedarse. La japonesa Daiichi Sankyo liderará el mercado en 2028 al conseguir unas ventas de 9.080 millones, doblando así a sus competidores, según un informe de la consultora Evaluate Pharma.

Los anticuerpos conjugados son de gran utilidad en un escenario donde la incidencia del cáncer no hace más que crecer, sobre todo en pacientes más jóvenes de lo habitual. La consultora Mordor Intelligence indica que en 2023 el valor del mercado de ADCs fue de 7.840 millones de euros y augura que se incremente hasta 23.170 millones en los próximos cuatro años. De hecho, crecerá a una tasa anual del 24,19%.

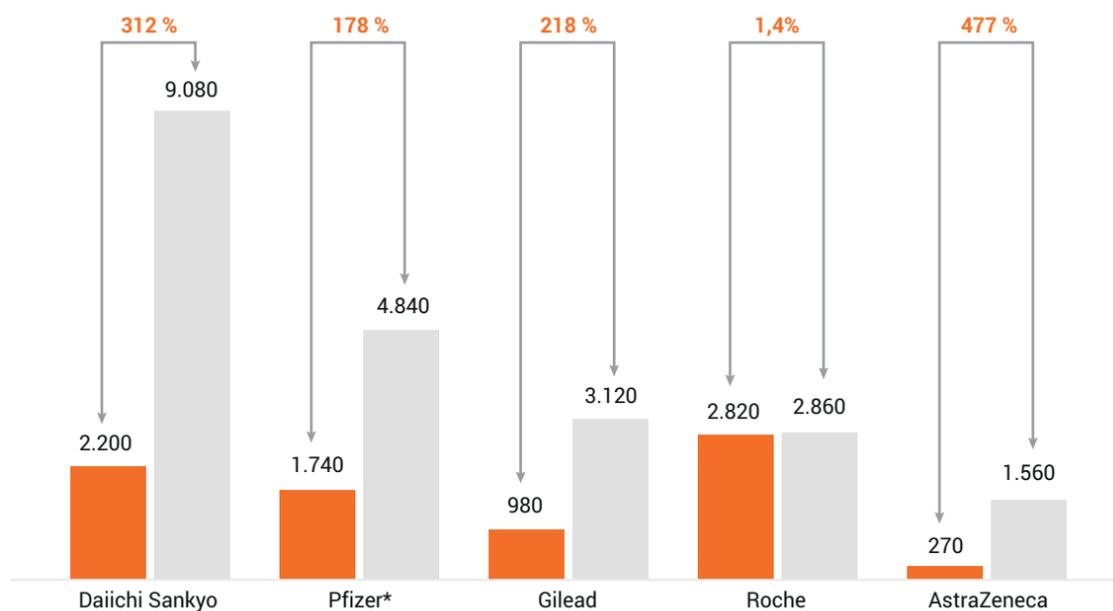
El año pasado, Daiichi Sankyo facturó 2.200 millones en el mercado de los ADCs y se prevé que en 2028 sus ventas se multipliquen por cuatro. El incremento será motivado por su anticuerpo conjugado *Enhertu*, dirigido al cáncer de mama metastásico, y el 'futuro' datopotamab deruxtecan, que está en fase III.

El segundo puesto lo ocupará Pfizer gracias, principalmente, a las ventas de los anticuerpos conjugados que posee Seagen, la "gallina de los huevos de oro" tal y como describe Evaluate Pharma que la multinacional adquirió por 39.320 millones. Además, a finales del año pasado también se hizo con un ADC de Nona Bioscience por 48,5 millones. La estadounidense pasará de facturar 1.740 millones en 2023 a 4.840 millones dentro de cuatro años, es decir, casi tres veces más con esta línea de negocio. Gilead

### Principales farmacéuticas por venta de anticuerpos conjugados

En millones de euros

■ 2023 ■ 2028



Fuente: Evaluate Pharma. \* Procederán principalmente de Seagen, su adquisición estrella.

elEconomista.es

### Una terapia eficaz para el cáncer

El cáncer representa una de las principales causas de morbi-mortalidad del mundo. En este escenario, los anticuerpos conjugados se han posicionado como una de las terapias más eficaces contra los tumores (vejiga, pulmón o mama, entre otros). Según los profesionales sanitarios, pueden utilizarse en monoterapia o en combinación con quimioterapia o inmunoterapia.

será la tercera farmacéutica que más facture en el mercado de los anticuerpos conjugados. En concreto, se prevé que ingrese 3.120 millones en 2028, un 218% más que en el ejercicio que acaba de terminar (980 millones).

Por otro lado, en 2023 Roche lideró el ranking gracias a *Kadcycla*, para el cáncer de mama, y *Polivy*, contra los linfomas. Facturó 2.820 millones. Sin embargo, en 2028 pasará a estar en la cuarta posición ya que se prevé que ingrese 2.860 millones. Esto se debe a que será el laboratorio con un menor crecimiento, en concreto, un 1,4%, según la consultora.

El puesto número cinco es para AstraZeneca. Se prevé que sea la farmacéutica que protagonice un

mayor crecimiento. En concreto, pasará de cosechar 270 millones en 2023 a 1.560 millones en 2028, en otras palabras, casi seis veces más.

### Laboratorios sumergidos

El mercado de anticuerpos conjugados está creciendo. Las principales causas son el incremento de los casos de cáncer, el aumento de la población geriátrica y de las actividades de Investigación y Desarrollo (I+D) para desarrollar nuevos medicamentos, según Mordor Intelligence.

Actualmente la cartera de investigación, tanto para nuevas indicaciones como combinación de terapias que ya existen, es amplia. De hecho, hay más de un centenar y medio de estudios en marcha – 40

de ellos en fase II y una docena en fase III, según BioMedtracker –. “Las terapias que están en una etapa de desarrollo más avanzada podrán tener un valor cercano a 5.510 millones de euros”, apunta Evaluate Pharma.

Este tipo de tratamientos consiste en la capacidad de orientación de los anticuerpos para transportar medicamentos tóxicos a las células cancerígenas. Para ello, además del anticuerpo se necesita una especie de conector tecnológico.

Hay compañías que se están sumergiendo en el mercado de los anticuerpos conjugados. Por un lado, GSK. A pesar de la retirada del mercado de *Blenrep*, su terapia para el mieloma múltiple – de hecho, fue el primer anticuerpo monoclonal conjugado que demostró eficacia en esta enfermedad –, ha vuelto a meter la cabeza con la compra de los derechos de una molécula – en fase I – para el cáncer de ovario o endometrio de Hansoh Pharma por 77,8 millones de euros.

El año pasado Abbvie pagó 9.150 millones por el primer ADC de In-

**Pfizer será el segundo laboratorio que más ingresará en el mercado de los ADCs**

munogen y Johnson & Johnson 1.830 millones por Ambrx Pharma.

Otro ejemplo es la alemana BioNtech. En la primera mitad de 2023 pagó más de 155,7 millones a Duality Biologics para añadir a su cartera dos anticuerpos conjugados, que se encontraban en investigación, según el informe de la consultora. También AstraZeneca adquirió la licencia de un ADC en etapa preclínica de LaNova Medicines.

Lilly adquirió en junio del año pasado una tecnología de enlace para los anticuerpos conjugados. Además, Bristol Myers Squibb desembolsó 21 millones a Tubulis para tener acceso a su tecnología de conjugación. También invirtió 91,63 millones por el ADC de la surcoreana Crum Therapeutics.

# Novo mejorará su terapia adelgazante dentro de seis años

Está en formato pastilla en lugar de inyección y posee mayor efecto

**elEconomista.es** MADRID.

Novo Nordisk está construyendo un amplio catálogo de tratamientos contra la obesidad, la 'enfermedad del siglo XXI'. Una de sus últimas innovaciones es la versión en

pastilla de amiretina. Actualmente se encuentra en investigación, y su vicepresidente ejecutivo de Desarrollo, Martin Holst Lange, afirma que aterrizará en el mercado a lo largo de esta década. “Nunca me comprometo con plazos, pero me sentiría muy cómodo diciendo que al menos dentro de esta década”, apuntaba a la agencia Reuters.

Esta terapia durante la primera etapa del ensayo clínico ha mostrado una pérdida del 13,1% del peso

después 12 semanas de tratamiento. Esto significa que ha producido una mayor reducción que la que produjo *Wegovy*, su terapia estrella, en el periodo inicial del estudio (alrededor de un 5,6%). Otra diferencia es el formato ya que el último mencionado es una inyección mientras que amiretina es una pastilla.

Novo Nordisk también desarrolla otro tratamiento. Se trata de cagrisema, una combinación experi-

mental de *Wegovy* más el novedoso análogo de amilina cagrilinda para tratar la obesidad. El laboratorio danés espera que este también posea mayor eficacia que su terapia estrella. Además, aguarda que produzca beneficios cardíacos similares.

Cabe subrayar que *Wegovy* pertenece a una clase de medicamentos conocidos como agonistas de GLP-1. Fueron diseñados originalmente para tratar la diabetes tipo

dos. Después se descubrió que eran capaces de suprimir el apetito.

Novo Nordisk lucha por liderar el mercado de la obesidad, valorado en 44.000 millones de dólares para 2030 por *Bloomberg Intelligence*. Pero, hay otras farmacéuticas que tienen el mismo objetivo. Entre ellas, su principal contrincante es la estadounidense Lilly, que cuenta en su cartera con Zepbound, que ha demostrado una pérdida de peso del 20%.

# LOS LABORATORIOS HARÁN CAJA EN ASIA Y OLVIDAN A EUROPA Y EEUU

El aumento anual de la factura farmacéutica oscila entre el 5% y el 8%, llegando a los 2,3 trillones de dólares

Belén Diego MADRID.

Un nuevo informe de la consultora IQVIA documenta cambios significativos en el consumo de medicamentos entre los años 2018 y 2028. De cara a este último, prevén una aceleración del crecimiento del uso de medicamentos en diferentes áreas geográficas desde el año 2023, lo cual ha contribuido a que la proyección para los próximos cuatro años se haya modificado al alza. Ahora se estima que el crecimiento anual de la factura farmacéutica en todo el mundo oscile entre el 5% y el 8%, con lo cual la inversión mundial llegará a los 2,3 trillones de dólares.

Por otro lado, superado lo peor de la pandemia de covid, se ha revisado el gasto en terapias y vacunas, que se reduce en 200.000 millones de dólares.

De acuerdo con los autores de este trabajo, los sistemas sanitarios han mostrado una capacidad de adaptación "notable" en el contexto de la pandemia, la inflación global y los conflictos regionales, adoptando nuevas terapias e incluso aumentando el empleo de medicamentos en general.

En términos globales, el uso y la inversión mundial en medicamentos está superando las tasas de crecimiento prepandémicas, y se espera que siga aumentando por encima de esas cifras hasta el año 2028.

Si en 2023 el volumen de fármacos empleados en todo el mundo se estabilizaba, ahora se espera un impulso mantenido al menos hasta 2028.

Los mercados señalados como motores de ese crecimiento son principalmente China, India y otros países asiáticos, en los que la tasa es superior al 3%. En los mercados hispanoamericanos el crecimiento era más acelerado que en otras regiones en los últimos cinco años, con un ritmo previsto del 1,9% anual hasta 2028.

Estados Unidos, Europa occidental y Japón serán los que crezcan a menor ritmo, en parte debido a su elevado gasto en medicamentos per cápita en el punto de partida.

Las áreas terapéuticas que más han crecido desde 2018 son las de inmunología, endocrinología y oncología. No obstante, los expertos han querido matizar que en esta partida se aprecia un crecimiento de la factura debido al uso más extendido de terapias ya conocidas que a la adquisición de terapias innovadoras, una observación que choca con la tradicional preocupa-



Una serie de medicamentos con varios billetes. ISTOCK



**LLEGA UN NUEVO NÚMERO DE LA REVISTA DE SANIDAD.** Podrás leer desde un reportaje sobre las terapias de células CAR-T, otro acerca del acceso a los tratamientos contra la epilepsia hasta un artículo sobre la introducción de la Inteligencia Artificial en la medicina de precisión. Además, con motivo del Día Mundial de las Enfermedades Raras, el número de marzo trae un reportaje sobre los problemas en la detección y tratamiento de este tipo de patologías.

ción por el coste de las terapias más innovadoras.

Los tratamientos para tratar enfermedades del sistema inmunológico han mantenido una tendencia sostenida al alza en términos de empleo (12%), pero los índices de uso per cápita han variado considerablemente entre mercados desarrollados y países en vías de desarrollo.

Casi la mitad de los medicamentos biológicos desarrollados para tratar condiciones que afectan a sistema inmunológico están disponibles tanto en presentaciones originales (de marca) como en versiones biosimilares, lo que puede contribuir a explicar que, incluso aunque ha aumentado su empleo en un 5%, el coste que acarrearán haya disminuido.

Se han aprobado nuevos medicamentos de la familia conocida co-

mo agonistas de GLP-1 para tratar tanto la diabetes como la obesidad, y su ascenso ha sido notable desde que se les diera luz verde por primera vez en 2021.

Los autores han destacado también como uno de los cambios más notorios el del consumo de antibacterianos, que se vio muy afectado durante la pandemia de Covid, pero ha recuperado patrones anteriores en los años 2022 y 2023.

Asimismo, advierten de un "preocupante" descenso en las tasas de vacunación en la población adulta. "Muchos países han vuelto a coberturas vacunales inferiores a las registradas antes de la pandemia", escriben. En términos absolutos, el número de dosis de vacunas que se han dejado de administrar es de 100 millones desde el año 2020. Las áreas terapéuticas con mayor empuje, la inmunología y la oncología, crecerán 14%-17% y 2%-5%, respectivamente, según esta previsión.

En los próximos cinco años están previstos los lanzamientos de 100 nuevos medicamentos para tratar el cáncer.

Además de las ya mencionadas, las nuevas terapias para la enfermedad de Alzheimer y la depresión

Las áreas que más han crecido son las de inmunología, endocrinología y oncología.

o la ansiedad van a impulsar el avance de las áreas de neurología y salud mental en términos de gasto farmacéutico.

En cuanto a las terapias celulares, genéticas y de ARN de la próxima generación, el documento aprecia "que la previsión contempla una serie de incertidumbres tanto clínicas como comerciales".

Con todo, vaticinan el lanzamiento de 50 nuevos tratamientos de este tipo en los próximos cuatro años, y aventuran que la factura farmacéutica que corresponde a estas terapias pasará de los 10.000 millones de dólares en 2023 hasta los 33.000 millones de dólares del año 2028.

Para leer más [www.economista.es/kiosco/](http://www.economista.es/kiosco/)

Sanidad elEconomista.es

## Empresas &amp; Finanzas

# La española East Crema se lanza a competir con Starbucks y Tim Hortons

Planea alcanzar los 60 locales en tres años con cafeterías de especialidades

Javier Romera MADRID.

Se llama Alberto Velarde y se define asimismo como “un experto en la creación de marcas”. Con espíritu emprendedor, se enamoró del café de especialidades tras un viaje a Japón en 2016. Recuerda que le llamó la atención descubrir “las cafeterías de autor y un concepto nuevo en la forma de vender un café de alta calidad”.

Tres años después regreso al país del sol naciente y se propuso, ya en firme, la creación de East Cream. “Echaba de menos una cadena en España que trabajara este mercado”, asegura. Llegó la pandemia y tuvo que frenar sus planes, pero en octubre de 2020 abrió su primer local en la madrileña calle Almirante, en pleno barrio de Las Letras. Son solo 15 metros cuadrados, pero para Velarde, “permitió validar el proyecto”.

En septiembre de 2021 inauguró así un segundo establecimiento en la calle Hermosilla y “a partir de 2022 decidimos dar el salto e iniciar un ambicioso plan de crecimiento”. East Crema Coffe ha alcanzado así ya los 16 locales abriendo, además de Madrid, en ciudades como Valencia, Sevilla, Bilbao, Zaragoza o San Sebastián.

Velarde quiere competir con las especialidades con las grandes cadenas internacionales presentes en España -como Starbucks o Tim Hortons- pero también con los locales más tradicionales. El fundador de East Crema Coffe lo tiene claro: “Queremos llegar a los 60 establecimientos en tres años y entrar en más ciudades, como Barcelona, Alicante, Granada o Gijón”. En la mente tiene ya también un proceso de internacionalización y la posibilidad de dar el salto, una vez que se vaya consolidando el negocio, a Portugal o Francia.



Alberto Velarde, director general de East Crema Coffee. ALBERTO MARTÍN ESCUDERO

**400**  
METROS CUADRADOS

Con tres años y medio de vida, East Crema Coffee se ha consolidado como una de las referencias en el sector del café. Gracias a un tostador de 400 metros cuadrados en el barrio de Canillas, en Madrid, desde donde controla que el café tenga la máxima calidad, planea ahora su expansión por toda España y sueña con poder iniciar también un plan de internacionalización del café de especialidad.

Eso sí, insiste también en que “no vamos a abrir sin sentido porque lo que queremos son las mejores ubicaciones posibles y encontrar un buen local lleva tiempo”. Como ejemplo, pone el nuevo establecimiento en la calle Hernani, en San Sebastián, con 240 metros cuadrados, muy cerca de la playa de la Concha.

Pero si la ubicación es importante, el producto mucho más. “El café de especialidad es un café superior, de mucha más calidad que el torrefacto, y también con más ventajas, como que no es necesario añadirle azúcar. Además, hay una trazabilidad altísima; el que nosotros utilizamos llega, por ejemplo, de Brasil, Colombia, Perú o Nicaragua,

entre otros orígenes donde se produce la calidad arábica”, explica Velarde.

Con poco más de tres años de vida, East Crema Coffee creció un 170% el pasado ejercicio y en 2024 prevé alcanzar ya una facturación de casi 4 millones, manteniendo un ritmo similar. “Nuestro objetivo es llegar a unos ingresos de al menos 15 millones de euros en 2027”, cuenta Velarde, que ha dado ya entrada a inversores privados para financiar la expansión y que no contempla recurrir a la franquicia para acelerar el crecimiento. “La única excepción sería alcanzar un acuerdo de matesfranquicia con algún grupo para entrar en América o Asia, pero no aquí”, dice.

## Las marcas blancas arrinconan a los productores del sector lácteo

Llega al 58% en leche y roza ya el 70% en quesos y yogures

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

Los españoles consumieron el año pasado un total de 4.233 millones de toneladas de leche y lácteos, lo que supone un leve crecimiento del 0,16% respecto a 2022, según los datos de la patronal del sector, Fenil. Si bien la tercera edición del “Barómetro del sector lácteo”, elaborado por Circana para Fenil, refleja un crecimiento en el valor de las ventas totales por la subida de precios, el sector observa con preocupación el cambio en los patrones de consumo.

Así, por categorías, el volumen de ventas de yogures y postres cayó un 3,1% y el de los batidos un 2,5%, mientras que la leche subió un 1,8% y, aunque el conjunto de quesos creció un 1,1%, el de las especialidades tradicionales españolas cayó por encima del 3%.

Los datos de la consultora también reflejan el impacto de la crisis en el auge de la marca blanca, ya que en la práctica totalidad de categorías lácteas, su cuota de mercado ya supera a las marcas de fabricante en volumen. En el caso de la leche líquida clásica, la marca del distribuidor obtuvo una cuota del 58%, mientras que en yogures y quesos llegó a rozar el 70%. El año pasado se comercializaron en España 890.000 toneladas de leche y lácteos provenientes del extranjero, el dato más alto de los últimos 10 años, frente a las 510.000 exportadas por las industrias nacionales. Si en el pasado España importaba leche cruda para su industria láctea, en la actualidad, las importaciones se centran en productos terminados de bajo valor añadido.

## Valladolid toma el pulso al enoturismo en FINE

La feria reúne a 140 bodegas y rutas de Italia, España y Portugal

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

FINE, la Feria Internacional de Enoturismo, celebra este año su quinta edición con un notable incremento de participantes, tanto de bodegas y rutas como de touroperadores

especializados. Durante los días 13 y 14 de marzo se darán cita en Valladolid 140 bodegas y rutas de España, Portugal e Italia y 84 touroperadores especializados, procedentes de 23 países.

Entre las novedades destaca la participación por primera vez de la región italiana de Las Marcas y Sicilia, que acuden a FINE a mostrar las propuestas de cinco bodegas y seis rutas. “La incorporación de Sicilia y Las Marcas es una excelen-

te noticia para FINE, un evento que tiene vocación global, un mercado abierto a profesionales del todo el mundo, y ampliar los destinos añade nuevos alicientes para los touroperadores porque van a encontrar una mayor diversidad de propuestas para diseñar los viajes de la próxima temporada”, ha explicado el director general de Feria de Valladolid, Alberto Alonso.

También la oferta de la Península Ibérica ha aumentado, con la in-

corporación de regiones enoturísticas y bodegas de referencia como Marqués de Riscal, Ferrer Miranda, Grupo Masaveu, Abadía de Cova, etc. Y en cuanto al programa de profesionales de 23 países, entre los que figuran destinos como Oceanía, Filipinas, Colombia, México, Gran Bretaña, Alemania, Estados Unidos, Finlandia, Noruega, Israel, Lituania, etc.

El crecimiento en oferta y deman-

da se traducirá en un mayor número de reuniones de trabajo, de modo que se superarán las 1.800 de la edición anterior. A ello se suman los encuentros espontáneos generados en los distintos escenarios; porque FINE es un mercado de contratación cuya actividad se prolonga en las jornadas técnicas y las visitas a regiones de España y Regione Marche para que los touroperadores conozcan los detalles para crear sus productos enoturísticos.

**Clare López-Wright** Directora general de Brita Iberia

# “La conciencia ambiental y la sequía elevan las ventas a doble dígito”

**Estela López** BARCELONA.

Las políticas contra el consumo de plástico, dominante en el agua embotellada, así como los efectos de la sequía, que repercuten en cambios en el sabor del agua que llega a los hogares, están impulsando el negocio de Brita Iberia, que agrupa los negocios doméstico y profesional de la compañía especialista en agua filtrada en España y Portugal, que además llega a oficinas, centros educativos y centros sanitarios a través de dispensadores que gestiona un distribuidor. “Somos mucho más que jarras”, defiende la directora general de Brita Iberia, Clare López-Wright.

## ¿Qué llevó a Brita a llevar su negocio a España?

Después de los orígenes en Alemania en 1966, la familia fundadora fue extendiendo el negocio por los países vecinos, y se dio cuenta de que la demanda de agua filtrada abarcaba toda Europa. Así, primero conformó una red de distribuidores y después fue abriendo filiales. La de España abrió en 2002, y Portugal en 2009. La Península Ibérica tenía sentido porque hay muchas zonas en las que el agua corriente tiene mucha cal y mucho cloro, componentes que el filtro Brita puede optimizar.

## Y ahora están en todas partes...

Llegamos a cualquier lugar donde se use agua, desde los hogares a la hostelería y negocios alimentarios como panaderías, pizzerías y fábricas de hielo, además de a los supermercados. Nuestros productos se suelen vender en el área de menaje del hogar, pero nos queremos situar junto al agua embotellada.

## ¿Por qué?

Estamos hablando con las empresas de distribución para explicar que no solo somos una alternativa al agua embotellada, sino que también podemos complementar. El mismo consumidor puede preferir agua mineral para unos usos y agua filtrada para otros, como para hacer café o infusiones, porque la composición del agua influye en su sabor. Nuestro objetivo es poder mostrar al consumidor que tiene alternativas, y estar en el momento de la toma de decisión de compra.

## ¿Ya están en algún supermercado junto al agua embotellada?

Sí. En febrero hemos iniciado una prueba piloto en un hipermercado



KIKE RINCÓN

**Punto de venta:**  
“Solemos estar en el área de menaje, pero nos queremos situar junto al agua embotellada”

**Innovación local:**  
“La idea de desarrollar filtros que se pudiesen conectar al grifo surgió de España”

**Responsabilidad:**  
“Solo se consume el 2% del agua del hogar para beber y cocinar, pero cada gesto cuenta”

de San Sebastián de los Reyes (Madrid). El propio sector retail está buscando soluciones más sostenibles. En Andorra también tenemos una máquina expendedora que ofrece agua filtrada.

## ¿Cuáles son sus divisiones de negocio?

Tenemos dos, la de consumo, que abarca los filtros y soluciones para el hogar, y la parte profesional, que son sistemas de filtrado de agua para maquinaria como cafeteras, hornos, lavavajillas y máquinas expendedoras. Empezamos en la parte de consumo pero, poco a poco, la parte profesional ha ido cogiendo más relevancia, porque la hostelería también está buscando soluciones más sostenibles y que alarguen la vida útil de su maquinaria.

## En los últimos años han dado un salto en diversificación de producto...

Sí, hemos creado sistemas para filtrar el agua que sale directamente del grifo, en vez de tener que filtrarla en una jarra o depósito, y también hemos creado filtros que a la vez reducen el caudal de agua para favorecer ahorros de consumo.

## ¿La pandemia fue un punto de inflexión?

Totalmente, porque la gente esta-

ba confinada en casa, y también costaba cargar con agua embotellada, a lo que se ha unido la conciencia ambiental y nuestros lanzamientos de producto. Llevamos años creciendo a doble dígito en ventas, en línea con el mercado del agua filtrada. Y la división de máquinas dispensadoras, que lleva un distribuidor, ha crecido un 50% el último año.

## ¿Cuáles fueron las cifras de negocio de Brita Iberia en 2023?

Facturamos casi 20 millones de euros, un 38% más respecto a los 14,5 millones de 2019, antes de la pandemia. Respecto a 2022, el crecimiento ha sido del 9% en la división de consumo y del 12% en profesional, porque la hostelería está creciendo tras las restricciones del Covid. De todas formas, consumo supone el 80% del negocio, frente al 20% de profesional.

## ¿Cómo os afecta la competencia de otras marcas y sistemas de tratamiento del agua doméstica?

Somos líderes con una cuota de mercado de más del 80%, y estamos en un punto en el que la competencia no resta, sino que está haciendo el mercado más grande.

Las fábricas de Brita están en Alemania, Reino Unido, Italia y China.

## ¿La filial ibérica es solo comercial o también tiene un papel global para el grupo?

No hacemos producción, pero no solo vendemos productos, sino que ofrecemos soluciones en respuesta a las peticiones que nos hacen llegar los clientes. La idea de desarrollar filtros que se pudiesen conectar al grifo surgió aquí en España, porque los diferentes países tienen también preferencias distintas. Por ejemplo, en Alemania los filtros para grifos tienen una opción para que el agua salga con gas, algo que no forma parte de la demanda habitual en España.

## De todas formas, vuestro papel es limitado, porque ¿A qué destinamos el agua en los hogares?

Alrededor de un 65% se consume en el baño: la mitad en la ducha y en el lavabo y la otra mitad en el depósito del inodoro. Del resto de agua, un 20% se utiliza para cocinar y limpiar la vajilla, un 10% se va a la lavadora y el 5% para la limpieza del hogar. El agua de beber y cocinar solo consume el 2% del agua que nos llega, pero cada gesto cuenta.

Para leer más  
[www.economista.es/kiosco/](http://www.economista.es/kiosco/)

**Catalunya**  
elEconomista.es

## Empresas & Finanzas

PREVISIONES PARA ESTE AÑO

# Los servicios tecnológicos esperan facturar 22.000 millones, el 4,7% más

El sector sumó 49 grandes compraventas en el país en 2023, el doble que en 2020

Antonio Lorenzo MADRID.

Los ingresos por servicios tecnológicos esperados para este año en España rondarán los 22.000 millones de euros, la cifra más alta de la década y el 4,7% más que los 21.000 millones facturados el año pasado o los 19.000 millones del anterior. El volumen de negocio se situó en los 16.000 millones en 2022 y en 15.000 en 2020. Según el informe IT CREA Inversión, al que ha tenido acceso *elEconomista.es*, el incremento medio anual desde el inicio de la década fue del 11,4%.

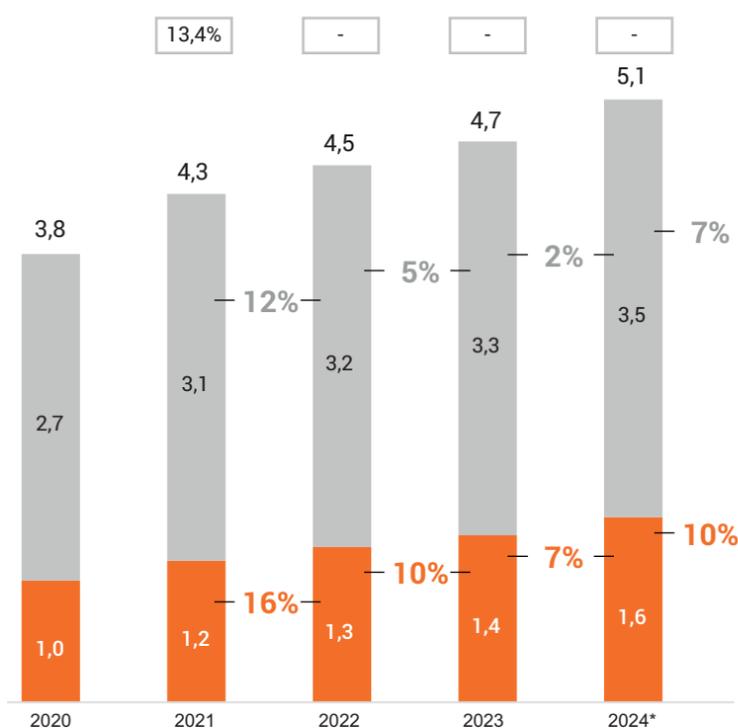
Los mismos expertos han dejado constancia en el mismo estudio la tendencia sectorial hacia la consolidación, que se ha acelerado en los últimos años, cerrando el año pasado con 49 operaciones corporativas, una cifra mayor que en años precedentes, "a pesar de la incertidumbre general del mercado y el aumento de las tasas de interés". Del casi medio centenar de operaciones corporativas, 33 de ellas (67%) tuvieron como compradores a empresas españolas, frente a las 16 con inversores internacionales (33%).

Los grandes jugadores foráneos también han mostrado su interés por las empresas tecnológicas españolas debido, entre otros factores, a las históricas conexiones y vínculos empresariales y culturales con América Latina, que convierte a España en puente para crecer al otro lado del Atlántico. Además, según señala CREA inversión, "España se considera un destino altamente valorado gracias a su personal cualificado y los costes laborales competitivos, lo que convierte al país en un centro de operaciones óptimo para *players* internacionales".

## Tendencias del Sector TIC en España

Gasto en IT a nivel global, billones de dólares

■ Servicios IT ■ Otros □ % margen EBITDA



Fuente: Crea Inversión. \*Estimaciones.

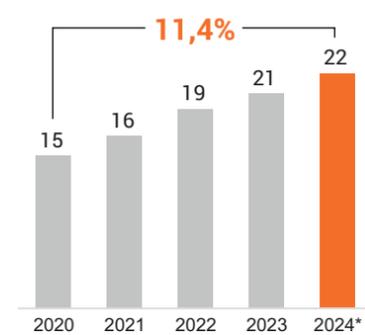
**El informe IT CREA apunta que el gasto en IT en 2024 crecerá por encima del repunte del PIB**

Con vistas al futuro inmediato, los mismos consultores anticipan que el proceso de consolidación continúe de forma sólida en los próximos años, a medida que el sector

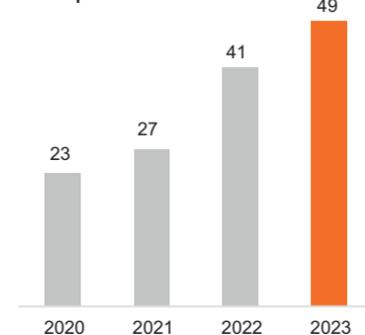
se expande y maximice su potencial, dada la fragmentación existente, la creciente especialización y la complejidad por retener y atraer personal cualificado.

También invita al optimismo la mayor apuesta inversora en TIC por parte de las Administraciones Públicas en España, que en alcanzó su cifra récord de 5.979 millones, con un crecimiento del 12,9% respecto al curso anterior, de los que cerca de la mitad (2.820 millones) se destinaron a inversiones en Servicios tecnológicos.

Ingresos Servicios IT en España, miles de millones de euros



Número de operaciones de M&A en España



**elEconomista.es**

giales, el fuerte crecimiento de los ataques de ransomware y el aumento de la demanda de servicios por las pequeñas y medianas empresas españolas".

Por otra parte, entre los elementos que han catapultado este proceso de consolidación destacó la pujante entrada del capital riesgo en el sector tecnológico español, con inversiones relevantes en compañías como Unikal (Ufenau), Ayesa (A&M), Vass (One Equity Partners) o Babel (Aurica Capital), así como el interés de los grandes grupos nacionales en expandir sus capacidades (Seidor, Minsait, Telefónica Tech).

Grandes operaciones del año Var Group (Italia) se expandió el año pasado en España con la compra del 51% de Wise Security Global; Innotec Security fue adquirida por la estadounidense Accenture para expandir sus capacidades en ciberseguridad en España; la francesa Thales hizo suyos Maxi-

**La vinculación de España con Latinoamérica incentiva la inversión extranjera**

ve Cybersecurity y la alemana Convotis entró en el mercado tecnológico español con las integraciones de Teralco y DevCenter.

También la germana Bechtle adquirió el año pasado a Parsol para ampliar su portfolio en España, mientras que la gala Exclusive Networks (Francia) adquirió 70% de Ingecom y Valantic hizo lo propio con Saptools. Además, Seidor anunció el pasado enero una participación de control de Gesein. En el grupo de tecnológicas de nivel medio destacaron el año pasado las compras de Devomex por parte de Hiberus, así como la adquisición de una participación mayoritaria en Link Digital. La española Babel adquirió la mexicana Ironbit mientras que Vass consolidó la americana Copilot para reforzarse en el sector financiero.

## Eurona y MundoMóvil impulsan el Internet rural satelital

Firman un acuerdo para extender los servicios en 25.000 hogares

**elEconomista.es** MADRID.

Eurona y el operador de fibra óptica MundoMóvil Network, que presta servicio a alrededor de 25.000 hogares en España, han firmado un acuerdo para impulsar de forma

conjunta el Internet rural subvencionado por el Estado a través del programa *Conéctate35*, que ofrece conexión satelital por 35 euros al mes. El acuerdo establece que MundoMóvil Network ofrecerá la conexión satelital de 200 megabits por segundo (Mbps) que Eurona presta a través del satélite de Hispasat y en el marco del programa *Conéctate35* de forma paralela a su despliegue de fibra óptica en España para configurar "una oferta in-

tegral de telecomunicaciones en todo su ámbito de actuación", ha resaltado Eurona en un comunicado.

"Eurona da un paso más en su estrategia territorial de establecer alianzas con operadores neutros para reforzar su posición tanto en aquellas comunidades donde la demanda del internet rural subvencionado es mayor, como en aquellas donde queda mucho por recorrer todavía debido a su baja penetración", añadió.

La compañía ha explicado que este acuerdo con MundoMóvil se produce en paralelo a otras iniciativas que está poniendo en marcha la empresa para llegar a los "territorios recónditos de la España vaciada", como la colaboración con diputaciones provinciales, organizaciones empresariales para desarrollar programas de información y comunicación sobre este programa de Internet satelital subvencionado, según informa Europa Press.

"Esta colaboración nos permitirá llevar servicios de conectividad confiables a lugares donde antes no estaban disponibles, empoderando a las comunidades locales y fomentando el crecimiento económico", según el consejero delegado de MundoMóvil Network, José Díaz.

Por su parte, el consejero delegado de Eurona, Fernando Ojeda, resaltó que el acuerdo permitirá a su compañía llegar a más personas y lugares.

# Menos regulación y más ayuda: España se juega ser un 'hub' en hidrógeno

Tiene renovables, tecnología y proyectos, pero debe acelerar en trámites e inversión

Maite Martínez BILBAO.

España tiene todo a su favor para convertirse en un 'hub' del hidrógeno, tal y como se ha constatado en el Congreso Europeo del Hidrógeno 2024, celebrado la semana pasada en Bilbao. Hay un avance importante en la generación de energías renovables, en la demanda, con un gran desarrollo de la tecnología y talento, y se ha producido una aceleración en el número de proyectos en el ámbito del hidrógeno.

Pero el interés e inversión de la empresa se encuentra con dos grandes retos: la necesidad de agilizar la regulación y los permisos, y disponer de más ayudas para impulsar el paso del pilotaje a la industrialización de esos proyectos.

“Estamos en ese momento de necesidad de un impulso, creo que hay más ganas de avanzar que la posibilidad de hacerlo”, explica a *eEconomista.es* el director general de ABB Motion, Juan Bachiller.

## Gracias a la descarbonización

El hidrógeno supone un vector energético de oportunidad para el futuro económico del país, debido al compromiso con la descarbonización del sector industrial, entre otros. “Gracias a la transición energética, con los requisitos que nos hemos autoimpuesto de la Unión Europea de reducir las emisiones de CO<sub>2</sub>, las empresas tratan de sustituir procesos que lo generan por otros que utilizan hidrógeno. Tenemos toda la situación y argumentos para poder ser ese hub”, asegura Bachiller.

Los fabricantes de electrolizadores están en el norte de Europa: Noruega, Suecia y Alemania. Y los países más avanzados, desde el punto de vista de las necesidades que hay en el mercado, son Francia, Alemania y España. “Por tanto, es un momento muy bueno para poder desarrollar esas nuevas tecnologías, ya que dentro de Europa España es el país que por su ubicación geográfica y la presencia de renovables, tiene más sentido hacer ese hub y ese desarrollo industrial.

Según el directivo de ABB, que ha participado en el congreso, la parte de la tecnología tiene que avanzar en cuanto a la aplicación para el hidrógeno. “Todo lo que está detrás de la electrólisis es un proceso conocido, hay que ayudar a industrializar para tener mayor escala, porque la tecnología está ahí”.

Sobre los plazos para pasar de ese proyecto piloto al industrial, Bachiller comenta que “el salto de entre 2 y 10 MW, hasta los 75-100 y 200 MW llevará cuatro-cinco años y ahí



Juan Bachiller, director general de ABB Motion en España. EE

habrá que incentivar”. En esta línea, otro de los retos es “ser capaces de generar empresas tecnológicas globales, con presencia y fabricación en España que contribuyan a la creación del ecosistema”.

De esta manera, España avanzará hacia una autonomía energética.

El desarrollo de un sector fabricante también será positivo para impulsar la industria, un área de la economía que crea empleo de calidad. “España es pionera en renovables, instalaciones desaladoras o alta velocidad. El hidrógeno puede ser otro mercado creciente y tenemos la oportunidad para ubicarnos y posicionarnos al respecto”.

Del lado de los competidores, también España está en clara ventaja. “China no tendrá en el corto plazo esa demanda del mercado local y Estados Unidos no está tan avanzado en descarbonización, ya que apuesta por la captura de CO<sub>2</sub> más que por dejar de producirlo”, concluye Juan Bachiller.

## Oportunidades de negocio para las plantas de ABB en el corredor vasco

ABB tiene dos plantas en Euskadi: Galindo (Bizkaia) y Oiartzun (Gipuzkoa), dos instalaciones con oportunidades para crecer dentro del ecosistema vasco del hidrógeno en servicios, mantenimiento, etc. Otra vía será las alianzas con fabricantes de equipos. “Además del electrolizador, hay que gestionar ese hidrógeno producido, refrigerar, comprimir, y podemos colaborar con empresas vascas que generen esos compresores, bombas, ventiladores, etc. y nos acompañen en nuestra oferta de servicios internacional”, comenta Juan Bachiller.

## Firma de acuerdos internacionales en el Congreso del sector en Bilbao

M. M. BILBAO.

Durante la *European Hydrogen Energy Conference 2024* (EHEC 2024), celebrada en el Bilbao Exhibition Centre (BEC), la Asociación Española del Hidrógeno (AeH2) ha firmado varios acuerdos. Entre ellos, tres nuevos memorandos de entendimiento con las asociaciones de hidrógeno de Dinamarca, Francia y Alemania. Asimismo, ha firmado una carta de interés con la Asociación Uruguaya de Hidrógeno. Mediante estos acuerdos, se promoverá conjuntamente la colaboración y el desarrollo en materia de tecnologías de hidrógeno. En cuanto a la carta de interés, se enfoca en trabajar de forma coordinada e impulsar los avances del sector en el país sudamericano.

Coincidiendo con la celebración de Congreso, los responsa-

## Valles del hidrógeno de toda España visitan el electrolizador de 2,5 MW de Petronor

bles de los distintos de Valles del Hidrógeno que se están desarrollando en el Estado, visitaron las instalaciones de Petronor y el electrolizador que desde octubre, está en marcha en la refinería. El electrolizador, de 2,5 MW, tiene capacidad para generar 350 toneladas anuales de hidrógeno renovable para uso industrial.

Los visitantes son del Valle del Hidrógeno de Catalunya, de Aragón, de Asturias, de Murcia, de Vahia2030 (Alicante), del Clan Tecnológica (Andalucía), de HyVal (Comunidad Valenciana), de la Asociación Castellano y Leonesa del Hidrógeno, de la Gallega del Hidrógeno, del Cluster, del EVE, y del departamento de Industria de Navarra.

# BeGas fabricará 2.000 máquinas con motores ecológicos

## Acuerdo con Revenant para recuperar esta maquinaria para puertos

M. M. BILBAO.

BeGas, fabricante de motores propulsados por energías alternativas, y Revenant, empresa pionera en la remanufactura de maquinaria de manutención para puertos e indus-

tria, han sellado un acuerdo comercial para la fabricación de 2.000 máquinas portuarias e industriales con motores ecológicos propulsados 100% por BioAutogás. El acuerdo es de diez años.

El BioAutogás es un combustible renovable elaborado a partir de biomasa, residuos y aceites orgánicos de origen sostenible con un impacto medioambiental hasta un 90% inferior. Esta alianza permitirá combinar las capacidades de dos com-

pañías con el propósito de promover los objetivos de descarbonización, fomento de la economía circular y transformación del tejido económico, a través de la remanufactura de equipos pesados dedicados a la industria y a los puertos.

## Calidad superior al original

Según señalan las compañías firmantes del acuerdo, “se trata de un proceso que devuelve el producto a un estado de calidad superior al

original e incorpora el primer motor europeo a BioAutogás, de última generación, que cumple con la normativa Stage V”.

Mediante este proyecto, se calcula que se puede evitar la emisión de 150.000 toneladas de CO<sub>2</sub> en diez años, gracias al uso del BioAutogás. Asimismo, -apuntan en un comunicado- “se le da una segunda vida útil a una maquinaria que habría sido chatarra, evitando la generación de toneladas de residuos”.

Por otra parte, Herko Trucks, fabricante de camiones propulsados por BioAutogás fundado por BeGas, anunciaba recientemente un acuerdo con Jac Motors, gigante asiático fabricante de automóviles y vehículos comerciales, para impulsar la comercialización de estos camiones en Europa.

Herko Trucks prevé invertir más de 20 millones en su planta de Abanto y Zierbena (Bizkaia) y fabricar 10.000 camiones hasta 2030.

## Bolsa & Inversión

# Las productoras de cine de Wall Street elevarán un 50% su beneficio este año

Netflix, Live Nation, Paramount y Walt Disney lograrán un crecimiento muy por encima del S&P

Las estimaciones de los expertos apuntan a que Warner Bros seguirá en pérdidas hasta 2025

Violeta N. Quiñero MADRID.

Este domingo de madrugada tenía lugar una de las citas más importantes del mundo del cine: la celebración de los premios Oscars. Más allá de las estatuillas que se repartieron anoche, la industria del entretenimiento constituye también una oportunidad de inversión en bolsa. De hecho, los expertos proyectan fuertes crecimientos de los beneficios para este sector, compuesto por empresas como Netflix, Walt Disney, Live Nation o Warner Bros. En un solo ejercicio conseguirán elevar un 50% los generados durante 2023 –según la mediana–, lo que supone un crecimiento 6 veces superior al índice que los recoge, el S&P 500, para el que se espera un incremento del 8%.

Además, dentro del S&P 500, el sector de los semiconductores es el que está tirando del carro de las ganancias. Sin embargo, entre las industrias que agrupa Bloomberg, la del entretenimiento logra colarse como la tercera más alcista del índice norteamericano en el año, con un alza anual que rebasa el 22%.

Según las estimaciones del consenso de analistas que reúne FactSet, la película del crecimiento más espectacular del año vendrá de la mano de Walt Disney. En solo un ejercicio, los expertos esperan que la legendaria compañía cinematográfica sea capaz de triplicar los beneficios generados durante 2023, pasando de lograr algo más de 2.300 millones de dólares en 2023 a incluso rozar los 7.200 millones este mismo ejercicio. Desde Wells Fargo explican que “a largo plazo, Disney es una empresa en crecimiento con posiblemente la mejor propiedad intelectual”. De hecho, en las estimaciones de los expertos a más largo plazo, la compañía será capaz de mantener esta velocidad de crucero y para 2026 esperan que la empresa supere los 10.600 millones de dólares de ganancias netas.

En bolsa, Walt Disney se anota ganancias del 25% en el año que la sitúan entre las firmas más alcistas del S&P 500 en 2024. Aunque el consenso de expertos que recoge FactSet apenas ve un potencial de crecimien-

### Live Nation tiene la mejor recomendación de compra

Evolución de la cotización, en euros

	Walt Disney	Live Nation	Paramount	Netflix	Warner Bros
Var. Beneficio 23-24 (%)	205	56	40	38	En pérdidas
Capitalización (mill. \$)	208.542	22.780	7.550	266.506	19.786
Beneficio 2024 (mill. \$)	7174	494	560	7.483	En pérdidas
Var. En bolsa en 2024 (%)	25	5	-26	23	-28
Recomendación	C	C	V	M	M
Precio objetivo (\$)	13,17	115,27	13,04	117,88	583,92
Potencial (%)	62	1	19	19	Sin potencial

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

Fuente: FactSet. Datos a 6 de marzo.

elEconomista.es

nominationes a los Oscars con películas como *La Sociedad de la Nieve*, producida J. A. Bayona.

Pese a que atravesó una crisis con el número de suscriptores, que la llevó a reformular sus planes de suscripción, ha conseguido superar los obstáculos y en 2023 registraba un beneficio neto récord, de 5.000 millones de dólares. Ahora, los expertos esperan que la empresa sea capaz de mejorar esta cifra un 38% en un ejercicio y que sitúe sus ganancias sobre los 7.500 millones de euros en 2024.

“Netflix está evolucionando hacia una plataforma de ingresos más grande a medida que recupera di-

Netflix ha estado presente en los Oscars con ‘La Sociedad de la nieve’



to del 1%, continúa recomendando la compra de sus acciones.

Live Nation no solo se cuelga la mejor recomendación de compra de esta industria por parte de los expertos, sino que, además, estos esperan que la compañía crezca por la vía de los beneficios un 56% solo este ejercicio. Esta empresa, aunque ha producido algunas películas, está enfocada en el negocio de eventos en directo y comercio electrónico de entradas. Desde Bloomberg Intelligence opinan que “Live Nation parece bien posicionada para capitalizar el crecimiento secular de eventos en vivo y venta de entradas en línea a través de la expansión internacional y la adición de sedes”. Según las estimaciones que recoge FactSet, la empresa estadounidense pasará de ganar casi 316 millones de dólares en 2023 a casi 500 millones en 2024. Desde JP Morgan señalan que “tiene una posición dominante en la cadena de valor del concierto creando altas barreras de entrada y opera de manera atractiva en un nicho de medios sin riesgo de desintermediación”.

En el parqué estadounidense, sus acciones se anotan una revaloriza-

ción en el año del 5% y el consenso de analistas que reúne FactSet estima que éstas puedan seguir subiendo hasta un 19% adicional de cara a los próximos meses.

Paramount es la única de estas compañías que cotiza con una recomendación de vender por parte de los expertos. Pese a ello, para esta compañía que cotiza en el Nasdaq las estimaciones son favorables y los expertos esperan que sus beneficios se incrementen hasta un 40% sobre los generados en 2023. Así, según las estimaciones del consenso de analistas que recoge FactSet, esta productora de cine de títulos tan taquilleros como *Titanic* o *los Vengadores*, alcanzará un beneficio neto de casi 600 millones de dólares en este ejercicio.

En bolsa, sus títulos pierde sobre un 26% de su valor, de los más bajas de esta selección. Sin embargo, a diferencia de los demás, los analistas no creen que la compañía pueda recuperar el terreno positivo en el año, pues estiman un potencial alcista para ella del 19% de cara a los próximos meses.

#### Nominación española

Aunque empezó siendo una plataforma que recogía el contenido y lo ofrecía en *streaming*, ahora Netflix es todo un gigante de la industria cinematográfica. La compañía estadounidense cuenta incluso con

nero de partícipes pagados y se inclina hacia los niveles publicitarios como ganador de acciones. La aceleración de los ingresos permitirá a la firma invertir en contenido y tecnología para generar suscriptores y precios adicionales, todo mientras amplía los márgenes. Esperamos un fuerte crecimiento de ingresos de dos dígitos en 2024 y 2025”, apuntan desde Wells Fargo.

Warner es la única de estas firmas que registra caídas en bolsa, lastrada por la posible fusión con Paramount y Discovery. La fusión con Warner sería más beneficiosa para Paramount cuya capitalización es casi la mitad que el de Warner.

Tras registrar pérdidas de más de 3.000 millones de dólares durante 2023, el consenso de expertos que recoge FactSet espera que los números negativos continúen en 2024, aunque con una cifra de pérdidas por debajo de los 900 millones de dólares. Para 2025, ya esperan que la compañía sea capaz de registrar beneficio neto positivo y para 2026 rozará los 300 millones de dólares. “Warner está posicionada para triunfar en el *streaming* dado que es líder en la producción de cine y televisión de entretenimiento”, opinan desde Deutsche Bank.

Los analistas esperan para sus acciones un potencial alcista de más del 60%, con el que borraría las pérdidas del año.

Renta variable

Desconfianza en Apple por China

Durante el transcurso del año, Apple, una de las empresas insignia del grupo conocido como las *Siete Magníficas* y que anteriormente ostentaba el título de la empresa más valiosa del mundo, ha registrado una caída del 10% de su cotización en bolsa. Este descenso ha sido motivado por varios factores como la reducción de

las ventas en China y la reciente multa por parte de la Comisión Europea. La demanda en el país asiático supone una disminución del 24% durante las primeras seis semanas de 2024 en comparación con el mismo periodo del año anterior. Estos acontecimientos han provocado la desconfianza entre los inversores.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Amundi Fds US Pioneer A EUR C	31,7	11,6
Amundi IS S&P 500 ESG Index AE Acc	27,39	9,33
Vontobel mtx Sust EmMkts Ldrs H EUR	-0,93	17,25
DPAM B Equities Eur Sust B € Cap	12,15	11,67

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

Bolsas

ÍNDICES	VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2023 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)
Ibex 35	2,49	8,97	10,36	4,93
Cac40	1,08	9,49	13,54	3,14
Dax Xetra	0,45	13,97	12,48	3,19
Dow Jones	-0,53	18,27	18,66	1,91
CSI 300	0,20	-10,64	11,23	2,63
Bovespa	-0,53	20,46	7,95	6,62
Nikkei 225	-0,56	41,02	23,79	1,66

Renta fija

Egipto: su lucha para estabilizar la economía

Egipto devaluó su moneda frente al dólar la semana pasada, con una caída del 32% en la libra egipcia. Para combatir la inflación, el banco central aumentó los tipos de interés en 600 puntos básicos, sumado a los 200 puntos del mes de febrero, alcanzando un 27,75%. Además, la autoridad monetaria permitirá que el

mercado determine el tipo de cambio, siguiendo las exigencias del Fondo Monetario Internacional para re-financiar su deuda multimillonaria. Estas medidas reflejan los esfuerzos del gobierno egipcio para estabilizar su economía y cumplir con los compromisos financieros internacionales.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Mutufondo A FI	5,77	2,65
Fidelity Euro Short Term Bond A-Acc-EUR	4,48	3,36
MS INVF Euro Strategic Bond A	7,51	5,39
T. Rowe Price Glb Aggt Bd Q EUR	-2,16	5,02

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	-	2,94	3,09	3,64
Alemania	3,66	2,78	2,27	2,42
Reino Unido	5,26	4,27	3,98	4,39
EEUU	5,28	4,49	4,07	4,23
Japón	0,01	0,20	0,74	1,79
Brasil	-	9,82	10,77	-

Materias primas

Asia respalda el precio de los lácteos

Los precios de los lácteos mantuvieron una cierta estabilidad a nivel global, con aumentos en mantequilla y leche entera en polvo contrarrestando las caídas en leche desnatada en polvo y queso. Según la FAO, la demanda asiática fue un factor clave en el repunte de los precios, exacerbado por escasez en Europa occiden-

tal. Además, la leche entera en polvo experimentó un incremento debido a la demanda sostenida de China y una disminución estacional en la producción de Nueva Zelanda. Este fenómeno refleja la interconexión entre la oferta y la demanda a nivel mundial y sus repercusiones en los mercados lácteos internacionales.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Carmignac Pf Climate Transint A EUR Acc	-0,59	11,08
Guinness Sustainable Energy C EUR Acc	-16,62	23,12
CT (Lux) Enhanced Cmdts AEH	-4,59	11,08
Ofi Invest Precious Metals R	-1,12	15,31

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

Materias Primas

FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent	82,39	-1,39	-0,33
Petróleo WTI	78,34	-2,04	2,19
Oro	2.175,30	3,80	19,61
Cobre	392,40	1,79	-2,91
Níquel	17.797,00	0,44	-25,65
Aluminio	2.214,70	0,80	-3,96
Cacao	425,50	3,21	-32,94
Trigo	1.156,25	1,16	-24,27

Gestión alternativa

Fuerte volatilidad en las criptomonedas

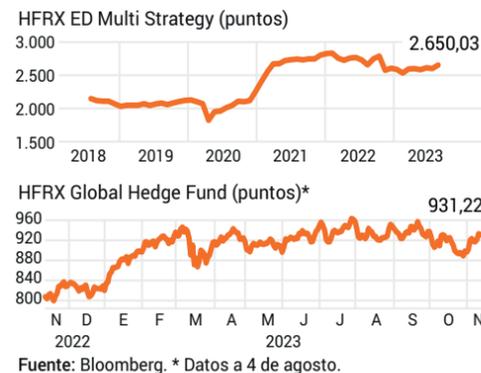
En la última semana, hemos sido testigos de la significativa volatilidad en el mercado de las criptos, donde los movimientos están muy influenciados por el sentimiento del mercado, dado que estos activos no son activos tradicionales y no generan flujo de caja. A pesar de que bitcoin alcanzó un máximo histórico superando los

69.000 dólares, muchos inversores optaron por tomar beneficios. La posterior fluctuación experimentada tras ese máximo afecta la consolidación de su estatus como moneda. Sin embargo, la valoración del activo se mantiene en niveles elevados. El rally de febrero plantea un desafío para la evolución de los activos digitales.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Renta 4 Pegasus R FI	5,59	3,52
CT (Lux) Credit Opps 1E	2,18	3,36
Candriam Bds Crdt Opps N EUR Cap	4,56	1,78
Dunas Valor Prudente I FI	5,46	0,80

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



Divisas Actualidad y perspectivas para los próximos trimestres

VALORES	PREVISIONES					VALORES	PREVISIONES					VALORES	PREVISIONES				
	ÚLTIMO CRUCE	MAR/24	JUN/24	2025	2026		ÚLTIMO CRUCE	MAR/24	JUN/24	2025	2026		ÚLTIMO CRUCE	MAR/24	JUN/24	2025	2026
Euro-Dólar	1,09	1,08	1,09	1,15	1,15	Euro-Franco Suizo	0,96	0,95	0,97	1,01	0,99	Dólar-Yuan	7,19	7,19	7,15	6,84	6,55
Euro-Libra	0,85	0,86	0,86	0,87	0,85	Libra-Dólar	1,28	1,30	1,27	1,30	1,35	Dólar-Real Brasileño	4,97	4,97	5,00	4,98	4,91
Euro-Yen	160,86	158,00	158,50	151,00	146,00	Dólar-Yen	147,18	147,00	145,00	133,00	124,00	Dólar-Franco Suizo	0,88	0,88	0,89	0,88	0,86

## Bolsa & Inversión Parrillas

### Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT. DIV 2024 (%)	PER 2024†	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Acciona	113,85	-2,69	-35,93	-14,59	21.520	4,27	13,81	151,07	C
Acciona Energía	20,82	-3,97	-40,21	-25,85	13.668	2,32	17,48	27,88	M
Acerinox	9,60	-0,23	-6,09	-9,88	5.703	6,27	7,00	13,41	C
ACS	39,07	-0,20	35,10	-2,71	18.775	5,29	16,07	35,67	M
Aena	179,70	2,31	18,26	9,51	19.157	4,85	16,20	189,52	C
Amadeus	57,30	-0,14	-7,58	-11,68	43.763	2,34	19,94	70,36	M
ArcelorMittal	23,90	0,34	-19,56	-6,88	2.347	2,02	5,72	31,51	C
Banco Sabadell	1,30	0,00	-0,27	17,03	34.715	6,91	5,52	1,60	C
Banco Santander	3,99	0,30	4,54	5,64	163.478	5,36	5,70	4,95	C
Bankinter	6,22	1,14	-9,44	7,28	55.923	7,77	6,50	7,64	M
BBVA	9,90	0,51	35,20	20,33	118.626	6,42	7,19	10,16	C
CaixaBank	4,37	-0,27	6,30	17,23	59.845	9,71	6,54	5,28	C
Cellnex	34,51	-0,12	-2,10	-3,22	32.455	0,19	-	43,08	C
Enagás	13,39	-0,48	-21,05	-12,28	12.377	10,01	13,83	16,79	V
Endesa	16,65	-1,83	-12,83	-9,81	17.588	6,61	10,61	21,11	M
Ferrovial	35,16	-0,40	31,39	6,48	24.703	2,17	49,45	38,93	M
Fluidra	22,46	0,54	39,24	19,15	6.638	2,43	22,28	21,35	M
Grifols	8,30	19,70	-21,88	-46,30	109.307	0,49	9,25	17,21	C
Iberdrola	10,99	-1,04	2,61	-7,46	82.692	5,11	14,03	12,44	M
Inditex	40,67	-1,17	41,30	3,14	53.731	3,74	23,63	40,46	M
Indra	18,12	-0,82	56,61	29,43	8.287	1,73	12,71	18,09	C
Inm. Colonial	5,19	2,77	-17,49	-20,76	7.793	5,20	16,12	6,63	M
IAG	1,79	0,22	3,35	0,34	18.227	2,52	4,39	2,43	M
Logista	24,56	-1,13	7,06	0,33	4.664	7,91	10,68	30,42	C
Mapfre	2,06	-0,96	1,08	5,92	4.629	7,63	7,15	2,33	M
Meliá Hotels	6,70	0,53	2,84	12,33	2.156	0,75	12,95	7,33	M
Merlin Prop.	9,29	1,81	5,69	-7,70	4.762	4,90	14,93	10,97	C
Naturgy	20,42	-2,11	-22,06	-24,37	18.695	6,69	11,54	23,80	V
Redeia	15,39	-0,10	-2,35	3,19	14.333	5,36	16,54	16,97	M
Repsol	14,42	-0,10	-5,87	7,21	30.401	6,07	4,92	17,56	C
Rovi	77,65	-1,58	90,97	28,99	7.502	1,42	25,52	71,50	C
Sacyr	2,98	-1,19	-0,86	-4,54	5.087	4,49	14,21	3,91	C
Solaria	11,66	-3,40	-33,20	-37,35	10.688	0,00	13,31	17,02	M
Telefónica	3,85	0,21	-2,24	8,83	30.659	7,88	9,84	4,25	M
Unicaja	0,99	0,15	-18,13	11,12	7.728	9,30	5,56	1,28	M

### Ibex 35



### Otros índices

\* Datos a media sesión

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2024 %
Madrid	1.017,39	-0,11	2,04
París Cac 40	8.028,01	0,15	6,43
Fráncfort Dax 40	17.814,51	-0,16	6,34
EuroStoxx 50	4.961,11	-0,26	9,72
Stoxx 50	4.362,97	-0,16	6,59
Londres Ftse 100	7.659,74	-0,43	-0,95
Nueva York Dow Jones**	38.861,37	0,18	3,11
Nasdaq 100**	18.149,25	-0,81	7,86
Standard and Poor's 500**	5.149,46	-0,15	7,96

### Mercado continuo

#### Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Banco Santander	163.477.900	138.696.900
BBVA	118.625.700	107.635.500
Grifols	109.307.000	27.662.190
Iberdrola	82.692.090	121.950.700
CaixaBank	59.844.790	45.333.480
Bankinter	55.923.420	17.525.410

#### Los mejores

	VAR. %
Grifols	19,70
Bodegas Riojanas	4,19
Vocento	3,96
Squirrel Media	3,53
Oryzon	3,50
Deoleo	3,42

#### Los peores

	VAR. %
Nyasa	-4,00
Soltec	-3,68
Pescanova	-3,66
Solaria	-3,40
FCC	-3,32
Talgo	-3,19

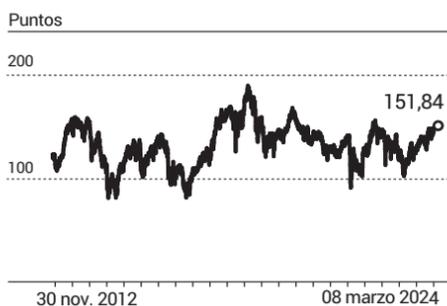
#### Los mejores de 2024

	CAMBIO 2024 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSA€†	VOLUMEN SESIÓN*	PER 2024†	PER 2025‡	PAY OUT*†	DEUDA/EBITDA‡
1 Grupo Ezentis	99,33	0,25	0,09	83	729	-	-	-	-
2 Pescanova	79,51	0,57	0,20	11	324	-	-	-	-
3 Indra	29,43	18,43	11,08	3.201	8.287	12,71	11,58	21,46	3,39
4 Ercros	29,36	4,81	2,26	312	1.063	13,13	8,76	0,00	-
5 Rovi	28,99	79,90	37,00	4.194	7.502	25,52	21,72	41,03	0,27

### Eco10

151,84 CIERRE	1,20 VAR. PTS.	0,80% VAR.	2,56% VAR. 2024
---------------	----------------	------------	-----------------

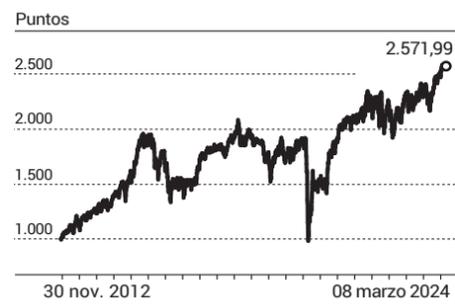
\*El Eco10 se compone de los 10 valores, equiponderados, con más peso de la Cartera de consenso de elEconomista, elaborada a partir de las recomendaciones de 53 analistas. Se constituyó el 16 de junio de 2006.



### Eco30

2.571,64 CIERRE	-11,29 VAR. PTS.	-0,44% VAR.	4,53% 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. ● La recomendación media de las firmas de inversión que cubren al valor equivale a un consejo de compra. ● La recomendación media de las firmas de inversión que cubren el título representa una recomendación de mantener al valor en cartera. ● La recomendación media de las firmas de inversión equivale a un consejo de venta de la acción.

### Mercado continuo

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT. DIV 2024 (%)	PER 2024†	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Adolfo Domínguez	4,46	0,00	-30,31	-10,80	0	-	31,86	-	C
Aedas Homes	18,70	-0,32	39,60	2,63	198	11,21	7,98	22,68	C
Airbus	157,88	-0,23	27,30	12,48	157	1,55	24,06	163,47	C
Airtificial	0,13	-1,83	28,60	3,88	348	-	-	-	-
Alantra Partners	8,54	-0,23	-26,38	1,18	71	-	-	-	-
Almirall	8,13	0,31	-8,65	-3,50	1.143	2,09	30,45	11,23	C
Amper	0,08	1,57	-48,93	-7,06	182	-	11,10	0,15	C
Amrest	5,81	0,00	36,71	-5,83	1	-	14,07	6,63	C
Applus+	11,45	0,26	64,99	14,50	426	1,65	11,43	11,00	M
Árma	6,20	0,00	-27,06	-2,36	10	-	-	9,78	C
Atresmedia	3,98	0,45	11,37	10,68	1.062	10,11	7,96	4,39	C
Audax Renovables	1,29	-0,15	-3,93	-0,46	116	0,00	14,87	1,96	C
Azkoyen	6,04	1,34	-6,79	-5,03	32	3,48	7,74	9,40	C
Berkeley	0,17	0,12	-30,67	-2,63	59	-	-	-	-
Bodegas Riojanas	4,48	4,19	-0,44	-3,03	10	-	-	-	-
CIE Automotive	25,20	-0,40	-6,67	-2,02	976	3,66	8,81	32,45	C
Clínica Baviera	28,50	0,35	50,00	23,91	190	4,39	12,39	26,30	M
Coca-Cola European P.	64,20	0,00	22,64	6,29	27	3,09	16,07	-	-
CAF	33,25	-0,45	19,39	1,99	767	3,81	9,92	44,26	C
Corp. Financ. Alba	48,40	-1,83	7,44	0,83	134	2,07	12,89	79,40	C
Deoleo	0,20	3,42	-20,79	-12,46	79	-	19,96	-	M
Desa	12,50	0,00	-5,30	4,17	-	6,72	9,54	-	-
Dia	0,01	0,00	-23,13	4,24	142	-	-	0,02	C
DF	0,60	3,28	-23,21	-8,13	48	-	-	-	-
Ebro Foods	14,70	0,41	-10,37	-5,28	1.125	4,68	12,54	20,39	C
Ecoener	3,72	-1,33	-24,70	-12,26	25	-	12,00	5,70	C
eDreams Odigeo	6,63	-1,04	13,14	-13,56	760	-	81,85	8,64	C
Elecnor	18,85	0,53	60,43	-3,58	1.788	5,61	17,65	25,50	C
Ence	2,91	1,25	-26,13	2,61	1.459	3,30	23,06	3,91	C
Ercros	3,42	-0,15	-20,30	29,36	1.063	1,90	13,13	4,40	C
Faes Farma	2,96	-1,17	-8,92	-6,33	361	4,43	10,61	3,84	M
FCC	12,22	-3,32	33,70	-16,07	88	3,69	12,42	15,90	C
GAM	1,26	0,80	-	-	1	-	15,75	-	-
Gestamp	2,87	0,35	-35,25	-18,30	847	6,21	4,80	4,41	C
Global Dominion	3,38	-1,75	-5,73	0,45	839	3,14	10,35	6,48	C
Grenergy	24,68	-1,75	-14,60	-27,92	1.082	0,00	12,90	39,82	C
Grupo Catalana Occ.	32,60	-0,61	7,06	5,50	711	4,02	6,85	47,88	C
Grupo Ezentis	0,18	-2,84	99,33	99,33	729	-	-	-	-
Iberpapel	18,95	-2,32	15,90	5,28	33	3,27	16,20	25,00	C
Inm. Sur	7,20	0,00	-1,68	2,86	0	5,10	8,81	10,70	C
Innov. Solutions	0,56	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-
Lab. Reig Jofre	2,61	1,56	-0,38	16,00	40	-	7,68	-	-
Lar España	6,81	0,74	39,84	10,73	401	9,69	10,32	7,94	C
Línea Directa	0,86	-0,35	-7,85	0,71	436	3,85	20,90	0,94	V
Lingotes	6,54	0,00	-20,24	6,86	-	4,74	19,82	-	-
Metrovacesa	7,71	0,26	17,04	-4,58	22	11,60	35,69	8,00	M
Miquel y Costas	11,04	-1,43	-10,24	-6,28	138	-	-	-	-
Montebalito	1,42	1,43	-4,05	-2,74	3	-	-	-	-
Naturhouse	1,58	-0,63	-15,32	-2,78	2	7,62	10,50	-	-
Neinor Homes	9,89	-0,70	15,45	-1,72	1.113	27,06	10,19	12,42	C
NH Hoteles	4,55	-2,05	22,34	8,47	136	3,19	14,34	4,18	V
Nicolás Correa	6,40	-0,78	16,36	-1,54	74	4,06	7,53	-	-
Nueva Exp. Textil	0,31	-1,26	-37,27	-17,63	86	0,00	31,30	-	-
Nyasa	0,00	-4,00	-66,67	0,00	72	-	-	-	-
OHLA	0,36	1,43	-40,73	-21,04	1.278	0,00	-	0,89	C
Opdenenergy	5,85	0,17	37,49	1,04	247	-	11,19	-	-
Oryzon	1,66	3,50	-27,28	-12,18	512	-	-	6,56	C
Pescanova	0,37	-3,66	-3,16	79,51	324	-	-	-	-
Pharma Mar	30,34	0,00	-40,02	-26,14	1.345	2,16	41,06	49,32	M
Prim	10,10								

# Economía

## La agricultura es el único sector que bate la media europea en productividad

El campo español es 14 puntos más eficiente que el promedio de la Unión Europea desde 1995

El regadío y la inversión en maquinaria son claves para mejorar la eficiencia del campo

J. M. Arcos / J. I. Álvarez MADRID.

El campo europeo está en plena crisis, con movilizaciones generalizadas en el Viejo Continente en un momento clave en el que se decide la nueva Política Agraria Común (PAC). El sector primario ha perdido relevancia en el tejido productivo: menor peso de la industria y la agricultura en favor de los servicios, parte del proceso de desarrollo y globalización de las economías. La situación del campo español deja luces y sombras, pues ha sabido adaptarse al clima para mejorar su eficiencia y productividad frente a Europa, siendo un actor importante en el sector exterior, pero también refleja la *cara b* por sus condiciones laborales precarias y la dificultad de los pequeños empresarios para rentabilizar su trabajo.

Desde 1995 ha ganado 14 puntos de productividad frente a la Unión Europea, el único sector que consigue mejorar en el indicador 'maldito' de la estructura productiva en nuestro país, según datos que recogen del Banco de España (BdE) Fedea y los economistas. España ha vivido un proceso de terciarización de su economía. La agricultura sigue siendo importante y nutre el país, pero su peso en el empleo ha caído del 14,1% al 3,5%.

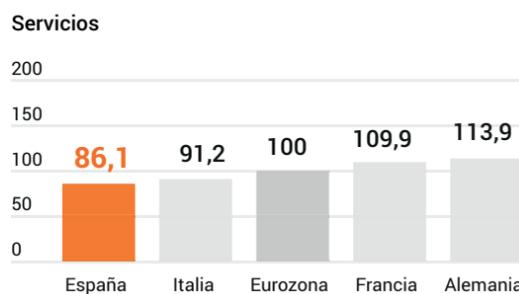
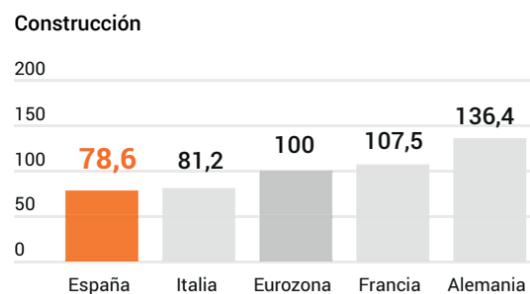
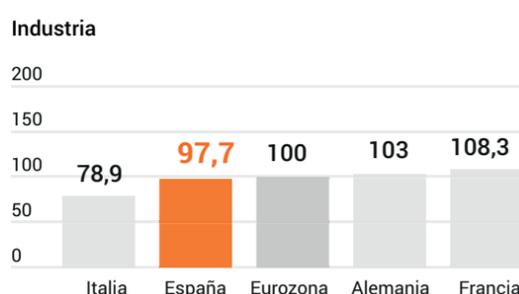
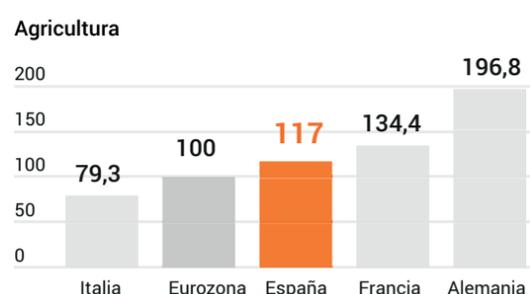
La incorporación de maquinaria y el regadío son dos elementos clave para entender cómo la agricultura ha mantenido su Valor Añadido Bruto real en el 3% del PIB, batiendo a los vecinos europeos. Montserrat Cortiñas, vicesecretaria general de Unión de Pequeños Agricultores (UPA), cree que gran parte del éxito del campo español obedece a las grandes inversiones acometidas en regadío, responsable del 60% de la producción total.

La inversión justifica los grandes avances en productividad dentro de este sector en un entorno climático que endurece las reglas del juego. Javier Alejandro, del gabinete técnico de UPA, considera que "los regadíos permiten que la variabilidad del clima se vea minimizada y aislar la sequía". "Somos tan buenos que hemos transformado un desierto como Almería en un vergel con agua y profesionalidad", subraya Pedro Barato, presidente de la Asociación Agraria de Jóvenes Agricultores (Asaja).

Alejandro detalla que "las inversiones se han centrado, más que en el incremento de la superficie, en

### Eficiencia de los sectores españoles frente a Europa

Productividad sectorial del trabajo, datos de 2022 en porcentaje



Valor Añadido Bruto real en % (precios 2015)

País	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios
España	117	97,7	78,6	86,1
Alemania	196,8	103	136,4	113,9
Francia	134,4	108,3	107,5	109,9
Italia	79,3	78,9	81,2	91,2
Eurozona	100	100	100	100

Empleo sobre el total (%)

País	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios
España	14,1	21,5	7,3	57,1
Alemania	7,1	18,5	9,1	65,3
Francia	4,7	15,2	12,4	67,7
Italia	4	11,2	5,8	79
Eurozona	3,5	10,8	6,7	79

Fuente: Eurostat e INE.

elEconomista.es

### El cuarto país en producción agraria

En 2020 la producción agraria en España fue de 52.345 millones de euros, representando el 12,9% de la UE-27, solo por detrás de Francia, Alemania e Italia. Por otra parte, en 2021, según datos de contabilidad nacional, el Valor Añadido Bruto (VAB) del sector primario, que es la diferencia entre el valor de la producción y los consumos intermedios utilizados para alcanzar esa producción, alcanzó prácticamente los 30.000 millones de euros, un 6,1% más con respecto a al 2019, antes del Covid-19.

cómo se ha optimizado el uso del agua. Así lo que se consigue es más producción con menos insumo, con menos uso de agua". En este sentido, se ha evolucionado del riego por manta a un riego por aspersión o por goteo. El experto también considera que la concentración parcelaria ha permitido reducir costes: parcelas más grandes permiten introducir cambios más fácilmente.

"En muchos terrenos el riego se hace a través de microordenadores, lo que dosifica el agua a demanda en la planta", explica Barato. El presidente de Asaja añade que también ha habido una importante evolución en maquinaria y que se ha innovado junto con las Universidades para vender las virtudes de los productos españoles.

#### En el sector exterior

El patrón exportador español descansa en el intercambio de bienes, donde la agricultura es fundamen-

tal para medir fuerzas en el extranjero y ganar competitividad. Su cifra de exportaciones alcanzó en 2022 un valor de 69.645 millones de euros (el 17,5% de todas las exportaciones de bienes en España).

Desde Asaja, Barato destaca que "somos competitivos en frutas, hortalizas y sectores como el porcino, pero en leche, cereales y ovino, por ejemplo, sufrimos por la sequía", aunque puntualiza, "se han industrializado muchas explotaciones ganaderas, especialmente en porcino". "La mejora genética de nuevas variedades de alimentos o la optimización de los insumos justifica este crecimiento", dice Cortiñas.

Los pequeños agricultores asientan la mejora de productividad en el mayor número de variedades de todos los alimentos -destacando los productos hortícolas o los cereales- y la mejora de los fertilizantes.

El técnico agrícola de UPA habla también de una mejora en las técni-

cas de cultivo. "Una parte significativa del olivar y del viñedo se han puesto en riego por goteo y han pasado de conformaciones en vaso a espaldera, en el caso del viñedo; y en el caso del olivar, en intensivo y superintensivo, que aumentan la producción de una forma importante". Un olivar tradicional puede dar entre 1.000 y 5.000 kilos de aceituna por hectárea, y un olivar superintensivo entre 12.000 y 14.000 kilos.

#### Condiciones laborales

Los datos macro muestran una mejora en la eficiencia del negocio. Pero la parte micro refleja que el sector con los salarios más bajos y una elevada temporalidad. En muchos casos el campo lo labran microempresas o trabajadores autónomos, aquellos que tienen una mayor dificultad para acceder a créditos y para amortizar las inversiones.

"Cada vez hay que invertir más en costes", denuncian desde la Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos (Coag). "En 2003 para tener un euro de producción se tenían que gastar 0,35

La producción de la aceituna o la vid mejora por los regadíos y las técnicas de cultivo

céntimos en insumos; en 2022 había que gastar 0,54 céntimos en insumos", señalan.

Las nóminas antes de impuestos no alcanzan los 1.500 euros, una brecha de unos 600 euros con el salario medio en nuestro país. La compensación retributiva va aparejada a un volumen de producción menor que el de otros sectores como la industria, pese a la citada mejora en la carrera con Europa.

Álvaro Areta, técnico de Coag, advierte de que cada vez menos ocupados agrarios. "Desde 1996 hasta 2019 se produce una caída de las horas dedicada a la agricultura y también se ha pasado de 1.105.000 ocupados en el sector a 793.000". Las condiciones laborales obligan a los empresarios a buscar trabajadores en el extranjero, una práctica cada vez más común que se ha intensificado durante este siglo y que se retroalimenta con el éxodo de profesionales a las ciudades.

## Economía

# La UE logra su mayor superávit agroalimentario en tres años

Subió un 3% en noviembre frente al mes anterior, hasta 6.900 millones

Juan Ignacio Álvarez MADRID.

El superávit del comercio agroalimentario de la Unión Europea (UE) continuó aumentando en el mes de noviembre de 2023 hasta los 6.900 millones de euros, un 3% más que el mes anterior. Esto supone la cifra más alta de los últimos tres años, según un reciente informe de la Comisión Europea. El incremento es del 27% si se compara con el mismo mes de 2022, mientras que el superávit acumulado entre enero y noviembre del año pasado fue de 64.800 millones de euros, 12.000 millones más que en el mismo periodo del año anterior.

Las exportaciones agroalimentarias alcanzaron los 20.000 millones de euros en noviembre de 2023, un 0,6% más que el mes anterior, pero un 5% menos que el mismo mes de 2022. Entre enero y noviembre de 2023, las exportaciones a Reino Unido aumentaron un 8%, principalmente por un repunte de los precios de preparados de cereales, de las frutas y nueces, los productos de confitería y chocolate y la carne porcina.

Estados Unidos fue el segundo receptor de las exportaciones europeas, aunque los envíos disminuyeron 2.000 millones de euros (7% respecto al mismo periodo de 2022), debido a la reducción de las ventas de bebidas espirituosas y licores.

China fue el tercer país al que más exportó la UE, a pesar que de las ventas disminuyeron en 723 millones de euros, un 5% inferior al mismo periodo de 2022. Las exporta-

ciones agroalimentarias a Turquía fueron las que más aumentaron entre enero y noviembre de 2023, un 21%, mientras que a Ucrania lo hicieron un 19%. Por contra, las ventas a Irán bajaron un 50%, a Egipto un 28% y a Argelia un 25%.

En cuanto al tipo de productos, las exportaciones de preparados de cereales y productos de molinería aumentaron en 1.400 millones de euros (un 7% respecto a 2022), seguidas de las preparaciones de frutas y hortalizas (1.300 millones de euros, un 14% más) y los productos de confitería y chocolate (1.100 millones, un 12% superior).

En cambio, el valor de las exportaciones de cereales disminuyó en 2.300 millones (14%) y las de carne porcina se redujeron en 1.400 millones de euros (11%), dado que descendieron las ventas a Asia y el África subsahariana; las bebidas espirituosas y licores bajaron 706 millones (8%) y el vino y los productos basados en vino, hasta los 597 millones (4%).

## Más importaciones de azúcar y tabaco y menos de aceites vegetales

El mayor incremento de las importaciones entre enero y noviembre de 2023 correspondió a productos de tabaco, hasta los 1.000 millones de euros (31%); el azúcar y la isoglucosa, hasta los 829 millones (76%); las hortalizas, hasta los 674 millones (15%); y las aceitunas y el aceite de oliva, hasta los 408 millones (63%). Por el contrario, las compras de semillas oleaginosas y proteaginosas descendieron en 3.900 millones (17%), las de aceites vegetales en 3.000 millones (30%) y las de productos no comestibles en 2.000 millones (19%).



Envasado de botellas de vino en Alcázar de San Juan (Ciudad Real). EE

Las importaciones fueron de 13.100 millones de euros en noviembre de 2022 (16%, respecto al mismo mes del año anterior), mientras que las compras acumuladas entre enero y noviembre del año alcan-

zaron los 146.100 millones de euros (7%, en comparación a 2022). Entre enero y noviembre de 2023, Brasil representó el 11% de las importaciones de la UE, pero disminuyeron un 13% debido a la reducción de los volúmenes de soja, café y maíz. El Reino Unido fue el segundo origen (con un 10% y un aumento de 290 millones de euros). Ucrania fue el tercero (7%), aunque las importaciones acumuladas disminuyeron un 6% en comparación con el mismo periodo de 2022.

El mayor incremento de importaciones provino de Egipto (42%) y Turquía (19%), mientras que las importaciones desde Argentina se redujeron en un 32%, las de Australia un 31%, las de Indonesia un 18% y las de China un 15%.

## España, entre los países donde más sube el aceite de oliva

J.I.Á. MADRID.

El precio del aceite de oliva aumentó en España un 63% en enero de este año frente al mismo mes de 2023, lo que supuso la tercera mayor subida interanual entre los países de la Unión Europea, según datos ofrecidos por la oficina de estadística comunitaria, Eurostat. Por delante de España se situaron Portugal, con un aumento del 69%, y Grecia, donde el incremento fue del 67%. En contraste, las menores alzas de los precios se detectaron en Rumanía (13%), Irlanda (16%) y Países Bajos (18%).

En el conjunto de la Unión Europea, el aceite de oliva era un 50% más caro en enero de 2024 que en el primer mes de 2023.

Eurostat indicó que el precio del aceite de oliva "se disparó"

**63**  
POR CIENTO

El aceite de oliva subió en España un 63% en enero frente al mismo mes del año anterior.

en la segunda mitad de 2023, con una subida del 37% en agosto de ese año frente al mismo mes de 2022. Esa tendencia se aceleró en septiembre (aumento interanual del 44%) y octubre (50%), y alcanzó su pico en noviembre, con un auge del 51%. En diciembre se produjo una ralentización y los precios crecieron un 47% frente al último mes de 2022.

Por otra parte, la producción en España de aceite de oliva acumulada en la actual campaña ya ha superado la previsión inicial, con 775.300 toneladas, registradas entre octubre y enero, el 25% más que en el mismo periodo de la campaña anterior, según el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

# El campo amplía su calendario de protestas de marzo

A la movilización en el Puerto de Algeciras se suman cinco más

J.I.Á. MADRID.

Lejos de apaciguarse los ánimos después de tres reuniones en febrero con el ministro de Agricultura, Luis Planas, para tratar de resolver los problemas del campo español,

y pese a los avances, las organizaciones agrarias representativas no solo ponen fin a las protestas, sino que amplían el calendario inicialmente previsto para este mes de marzo.

De este modo, pese a los avances en Bruselas y Madrid, principalmente, en lo relativo a la flexibilización de la burocracia en la Política Agraria Común (PAC), según han confirmado fuentes de las organizaciones agrarias, en el marco

de la unidades de acción de Asaja, Coag y UPA, ya hay cinco actos más previstos. La semana que vienen serán en Almería (12 marzo), Málaga (13 de marzo), Granada (14 de marzo) y Toledo (15 de marzo); el 18 se han convocado protestas en Huelva. En un principio, el único acto anunciado para este mes era una concentración en el Puerto de Algeciras.

Por parte de Unión de Uniones, que ya ha protagonizado importantes tractoradas en Madrid y en Bar-

celona con la Unión de Pagesos, han anunciado una nueva protesta en la capital el domingo 17, a la que se sumarán actos en Valladolid, Cambrils (Tarragona) y Toledo, y están cerrando una quinta concentración en Valencia.

Por otra parte, La consejera de Interior, Función Pública y Justicia del Gobierno de Navarra, Amparo López, informó este viernes de que están trabajando con "mucha intensidad" desde su departa-

mento, con Policía Foral y régimen jurídico, "recopilando imágenes, analizando actos, viendo el encaje jurídico de estos actos ilícitos y ver cómo proceder" tras el intento de agricultores de asaltar el jueves a la sede del Parlamento mientras celebraba el pleno de Presupuestos. "Respetamos el derecho a la manifestación pero en este caso vamos a ser implacables; sabemos cuáles son sus reivindicaciones", subrayó López.

# El PSOE propone reformar Sociedades para paliar la sentencia contra Montoro

Prohibirá compensar bases imponibles negativas a firmas de más de 20 millones

A. Bello/ Agencias MADRID.

El PSOE ha registrado una enmienda al decreto anticrisis con el propósito de llevar a cabo una reforma urgente en el Impuesto de Sociedades. Esta acción busca contrarrestar la pérdida de ingresos que podría derivarse de la reciente sentencia del Tribunal Constitucional, que declaró parcialmente nula la reforma de dicho tributo implementada por el exministro de Hacienda con Mariano Rajoy, Cristóbal Montoro.

La inconstitucionalidad de la reforma se fundamenta en la introducción de medidas a través de un decreto ley, considerado por el Tribunal como un instrumento legislativo inadecuado para abordar cambios sustanciales en el sistema tributario. Ante este escenario, el PSOE busca aprovechar la tramitación del decreto anticrisis como una oportunidad para introducir una enmienda que revierta los efectos de la sentencia y aborde la pérdida recaudatoria que podría generarse.

“Resulta esencial paliar la pérdida recaudatoria derivada de la



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

**Los socialistas quieren aprovechar el decreto anticrisis para introducir una enmienda al texto**

expulsión del ordenamiento jurídico de las referidas normas”, justifican los socialistas en su propuesta de modificación

La enmienda propone la incorporación de una disposición adicional a la Ley del Impuesto de Sociedades con el objetivo de restablecer el límite a la compensación

de bases imponibles negativas para aquellas empresas cuya facturación supere los 20 millones de euros. Además, se contempla un nuevo límite en la aplicación de deducciones por doble imposición internacional o interna, con la finalidad de evitar que los créditos fiscales de las grandes empresas

anulen la cuota diferencial a ingresar en períodos impositivos con base imponible positiva.

En el marco de la propuesta, el Partido Socialista sugiere prorrogar hasta el año 2024 la medida que impide a los grupos empresariales incluir en su declaración el 50% de las bases imponibles individuales negativas de las entidades pertenecientes al grupo fiscal. Como contrapartida, se plantea que estas bases no incluidas en 2024 se integren gradualmente en la base imponible del grupo fiscal en los años posteriores, a partir de enero de 2025.

Por último, la enmienda busca reinstaurar la obligación de integrar en la base del impuesto los deterioros de valor de las participaciones fiscalmente deducibles. Este aspecto afectaría a los deterioros de valor de participaciones que fueron fiscalmente deducibles en períodos impositivos iniciados antes del 1 de enero de 2013 y que se encuentren pendientes de revertir. La propuesta establece que este proceso debería llevarse a cabo en el primer período impositivo que comience después del 1 de enero de 2024.

Con esta enmienda, el PSOE busca no solo corregir las deficiencias señaladas por el Tribunal Constitucional, sino también establecer medidas que contribuyan a mantener la estabilidad fiscal y a mitigar los impactos negativos en la recaudación derivados de la nulidad parcial de la reforma del Impuesto de Sociedades.

elEconomista.es

Revistas Digitales

## Franquicias

**Pymes y emprendedores**

La revista digital gratuita del sector de la franquicia, el emprendimiento y la formación.

**Ya disponible**

en tu dispositivo electrónico



Descarga desde tu dispositivo la revista en:  
[www.economista.es/kiosco/franquicias/](http://www.economista.es/kiosco/franquicias/)



## Economía

# El sector turístico español prevé un récord de gasto en Semana Santa

Lo cifra en 19.000 millones, 3.700 más que en los mismos meses del año pasado

Juan Ignacio Álvarez MADRID.

Tanto el Gobierno como el sector turístico español auguran una Semana Santa histórica con un récord de gasto. Así, la previsión de Turispaña para marzo y abril, que incluye la Semana Santa y la Pascua, indica que España recibirá 14,5 millones de turistas, dos millones más que en el mismo periodo del año pasado. En concreto, a nuestro país llegarán casi seis millones de turistas en marzo (por 5,2 millones que hubo en marzo de 2023) y 8,6 millones en abril (1,4 millones más que en abril pasado).

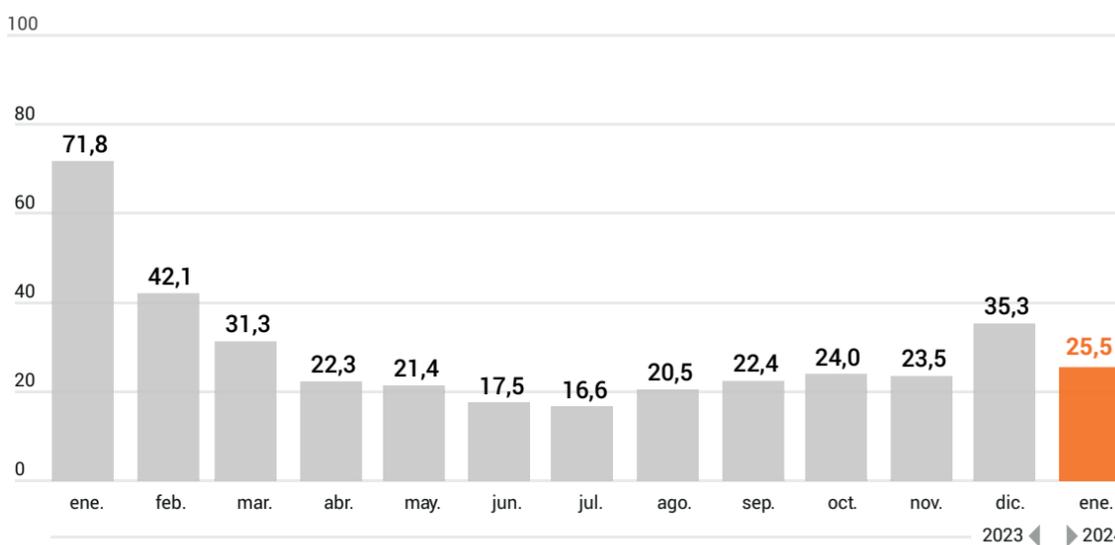
En cuanto al desembolso que harán quienes nos visitan, el sector prevé un crecimiento importante (casi 19.000 millones de gasto sumando ambos meses, alrededor de 3.700 millones más que en el mismo periodo de 2023). Además, los asientos programados en vuelos internacionales directos para la Semana Santa y Pascua ascienden a 4,38 millones, 5,2% más que en mismo periodo de 2023.

Según los datos hechos públicos por el Instituto Nacional de Estadística (INE), el pasado enero la cifra de turistas internacionales y de gasto en destino estuvieron por encima de los números del mismo mes de 2023. En el primer mes del año nos visitaron 4,8 millones de turistas, un 15,3% que hace un año; turistas que gastaron casi un 25,5% más, 6.550 millones de euros.

Al igual que el sector, el ministro de Industria y Turismo, Jordi He-reu, avanzó el martes pasado, en la feria ITB 2024 de Berlín, que el Gobierno prevé que la Semana Santa será histórica, con un récord de gasto de los turistas que visitarán España. Hereu resaltó la fortaleza turística de España y su posición destacada en Europa como uno de los países de referencia en sostenibili-

## Variación anual del gasto total de los turistas internacionales

Datos en porcentaje, variación anual



Fuente: INE.

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

dad social y digitalización del turismo. A este respecto, subrayó el apoyo del Gobierno a la industria turística a las puertas de unas vacaciones de Semana Santa en las que, según las previsiones que manejan tanto el ministerio como el sector, se mantendrá la senda de crecimiento de los últimos años.

“En cualquier caso, y más allá de la Semana Santa y el optimismo cuantitativo”, puntualizó Hereu, “debemos seguir impulsando y cuidando el sector turístico, uno de los pilares de nuestra economía, con políticas que lo hagan más sostenible, con cada vez mejores condiciones para los trabajadores, que lle-

gue a todos los territorios y, a la vez, sea atractivo para los visitantes durante todo el año”.

Aprovechando su presencia en Berlín, el titular de Turismo destacó la importancia que supone para España el mercado turístico alemán. De hecho, Alemania es el tercer mercado emisor de turistas hacia nuestro país, por detrás tan sólo de Reino Unido y Francia, y el segundo mercado en gasto. En 2023 nos visitaron 10,8 millones de turistas alemanes, un 10,6% más que en 2022, y en el primer mes de este 2024 llegaron 551.305 visitantes germanos, un 14,9% más, cuyo gasto fue un 25,5% superior al de enero pasado. Hereu destacó que “la emergencia por sequía que afecta a determinados territorios no está influyendo en la decisión del viajero de elegir España para sus vacaciones”.

## Un tráfico aéreo que contamine menos y un cielo único europeo

La Unión Europea acordó el miércoles una reforma del Cielo Único Europeo pensada para asegurar una gestión más centralizada y menos contaminante del tráfico aéreo en la UE. Implica unas nuevas reglas que modifican tanto el reglamento del Cielo Único, durante años bloqueado por las diferencias entre capitales, y la revisión del marco de la Agencia de Seguridad Aérea europea (EASA). También persigue el reto de reducir el impacto del sector aéreo en el medio ambiente y el clima y avanzar hacia las transiciones digital y ecológica.

# La inflación empuja a las familias al crédito y pluriempleo

La crisis de precios incrementa las horas extras en España

Agencias MADRID.

Los hogares españoles han recurrido, en mayor medida que en la UE, al crédito y a incrementos en su oferta laboral -buscando un segundo trabajo o trabajando más horas-

como vías para amortiguar el impacto del incremento de los precios sobre el consumo, especialmente en el caso de las familias con colchones de liquidez reducidos.

El artículo del Banco de España titulado ‘La reacción de los hogares ante el repunte de los precios en España y en la UEM’ refleja que, ante el reciente episodio inflacionista, las familias han empleado diferentes estrategias para adaptar sus decisiones de consumo, ahorro

y oferta laboral al repunte en los precios.

Las estrategias más utilizadas para hacer frente al repunte de los precios fueron la búsqueda de mejores alternativas de compra (por ejemplo, ofertas), y la reducción de los niveles de ahorro y de gasto, tanto en España como en la Unión Económica y Monetaria de la Unión Europea (UEM).

En el caso de España, los hogares han recurrido, más que otros

países de la zona euro, a pedir préstamos y a trabajar más, bien mediante la búsqueda de un segundo trabajo o haciendo horas extra, especialmente en el caso de los hogares con colchones de liquidez reducidos.

En particular, la proporción de individuos que indican haber recurrido a préstamos para hacer frente a la evolución de los precios es 2,3 puntos porcentuales mayor en España que en la UEM, hasta un

total del 11% de las familias españolas, en consonancia con la evolución más dinámica del crédito al consumo que se ha observado recientemente en el país.

Asimismo, el estudio apunta a que el porcentaje de los que señalan haber aumentado la oferta laboral para adaptarse a la evolución de los precios es también algo superior en España (1,2 puntos) que en la eurozona, hasta alcanzar al 16% de los hogares españoles.

## La mitad de los restaurantes en España está en riesgo de impago

La tasa más elevada se da en Madrid con el 73% de empresas

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

Cerca del 50% de las empresas de restauración en España presenta un nivel elevado o máximo de riesgo de impago, según los datos que ofrece *Insight View* de Iberinform. En concreto, el informe muestra que el riesgo es bajo o muy bajo en el 16% del tejido sectorial y moderado en el 35%, lo que supone unos valores muy similares a los que ya presentaba el sector de la restauración hace un año.

En los últimos años, la hostelería encara una elevada fluctuación de su demanda y sus costes

Los márgenes del sector son muy ajustados y se sitúan por debajo del 3%

# LA CREACIÓN DE 'UNICORNIOS' CAE A MÍNIMOS HISTÓRICOS

España se consolida como el cuarto país europeo con mayor número de compañías financiadas

Noelia García MADRID.

La desaceleración en la inversión a nivel internacional ha tenido un impacto significativo en la creación de nuevas empresas unicornio (de 1.000 millones de dólares). España ocupó el cuarto lugar en Europa en términos de número de nuevas empresas que obtuvieron financiación en 2022, pero experimentaron una caída del 42% en los fondos recaudados, según un estudio realizado por el fondo de inversión de capital de riesgo Atómico. No obstante, las empresas más pequeñas, especializadas y más rentables, tipo "boutique" son las que están salvando el tipo en cuanto a inversiones. A nivel europeo, la inversión en empresas tecnológicas disminuyó en un 45%, pasando de 82.000 millones de dólares en 2022 a 45.000 millones de dólares en el mismo año. Aunque las startups españolas lograron recaudar 1.600 millones de dólares, un aumento del 18% con respecto a 2020, esta cifra quedó por debajo de las expectativas debido a la cautela de los inversores frente al repentino aumento de los tipos de interés y los problemas en el ámbito financiero y de las criptomonedas, sumado a la incertidumbre económica, la volatilidad del mercado y los cambios en las preferencias de los inversores.

El informe State of European Tech 2023 desvela que a pesar de la recesión macroeconómica global, el valor del sector alcanza tres billones de dólares, igualando el máximo alcanzado en 2021. Europa ha superado a Estados Unidos en la creación de nuevas startups, aunque las empresas tecnológicas estadounidenses tienen un 40% más de probabilidades de asegurar la captación de capital en los primeros cinco años desde su creación. A nivel mundial, España se sitúa en el sexto lugar en la creación de startups, contribuyendo con el 4% del total de nuevas empresas.

Además, cabe destacar que la comunidad de unicornios en España ha cesado su crecimiento y posiblemente ha sufrido pérdidas en su membresía, reflejando una tendencia que se observa en toda Europa, a pesar de ir por delante de EEUU. Lo destacable es que, aunque es común que muchas empresas emergentes no logren alcanzar su potencial, es poco habitual encontrarse con un declive tan pronunciado en empresas cuya valoración había alcanzado ni-

veles tan altos. Este fenómeno se conoce como "unicornio descornado". Hasta la fecha (septiembre 2023, según el informe Atómico), al menos 52 empresas han experimentado esta situación en Europa, ya sea mediante rondas de financiación con valoraciones menores, la reducción del precio de las acciones o incluso la liquidación completa del negocio.

Sumado a esto, el cálculo de la po-

**El nacimiento de estas sociedades lleva en caída libre a nivel global desde su explosión en 2021**

blación de unicornios en España es complicado debido a discrepancias entre distintas fuentes. Mientras Endeavor cuenta hasta 13 unicornios, StartupBlink y CB Insights identifican solo cinco cada una. Las diferencias se deben a criterios variables como la valoración de la empresa y cambios en su estatus, como fusiones o adquisiciones. No obstante, sí hay un consenso entre los expertos en cuanto a algunas empresas unicornio españolas reconocidas como tales: Devo, una startup de ciberseguridad valorada en 2.000 millones de dólares; Fever, una pla-

taforma de ocio y eventos; Cabify, un servicio de transporte; TravelPerk, una solución para viajes corporativos; Domestika, una comunidad creativa online; Copado, una plataforma de desarrollo para Salesforce; Recover, una empresa dedicada a la moda circular; y Factorial, una startup que ofrece soluciones de gestión de recursos humanos.

Alberto Tornero, socio del Área de Empresas de Alto Potencial y emprendimiento de PwC, indica en cuanto a la valoración de las empresas que al no tener otras compañías comparables, ni contar con un historial financiero, "es difícil aplicar los métodos de valoración de empresas más utilizados (descuento del cash flow, por múltiplos, etc), de manera que los inversores suelen incidir en el valor presente de los flujos de efectivo futuros de la compañía, y en sus value drivers", como pueden ser la innovación, el

equipo gestor, o la estimación del valor de mercado de los activos intangibles.

En España, no ha surgido ninguna empresa valorada en más de 1.000 millones en más de un año y medio, siendo la última Factorial en octubre de 2022. En 2023, solo se crearon 107, en comparación con los 348 del 2022 y los 622 del 2021, según datos de Pitchbook. Estos niveles no se observaban desde 2017.

**En nuestro país no ha surgido ninguna empresa valorada en 1.000 millones en año y medio**

Es importante destacar que, en las fases tempranas, "la valoración es subjetiva, y a menudo se negocia entre los fundadores y los inversores basándose en la confianza en el equipo, el potencial de mercado y la visión compartida del futuro de la empresa", sostiene Natalia Bagnati, directora de Emprendimien-

to e Innovación de EAE Business School Barcelona. "Los inversores también pueden considerar el porcentaje de propiedad que desean en relación con el capital que están dispuestos a invertir, lo cual puede influir significativamente en la valoración final".

**3.400 millones de euros en**

La plataforma española de scale-up y unicornios, EsTech, en colaboración con Adigital y Deloitte, destaca en su informe "El Ecosistema scale-up en España" (publicado a finales de 2023), que a pesar del contexto de incertidumbre, 2022 finalizó con una inversión cercana a los 3.400 millones de euros en el ecosistema español.

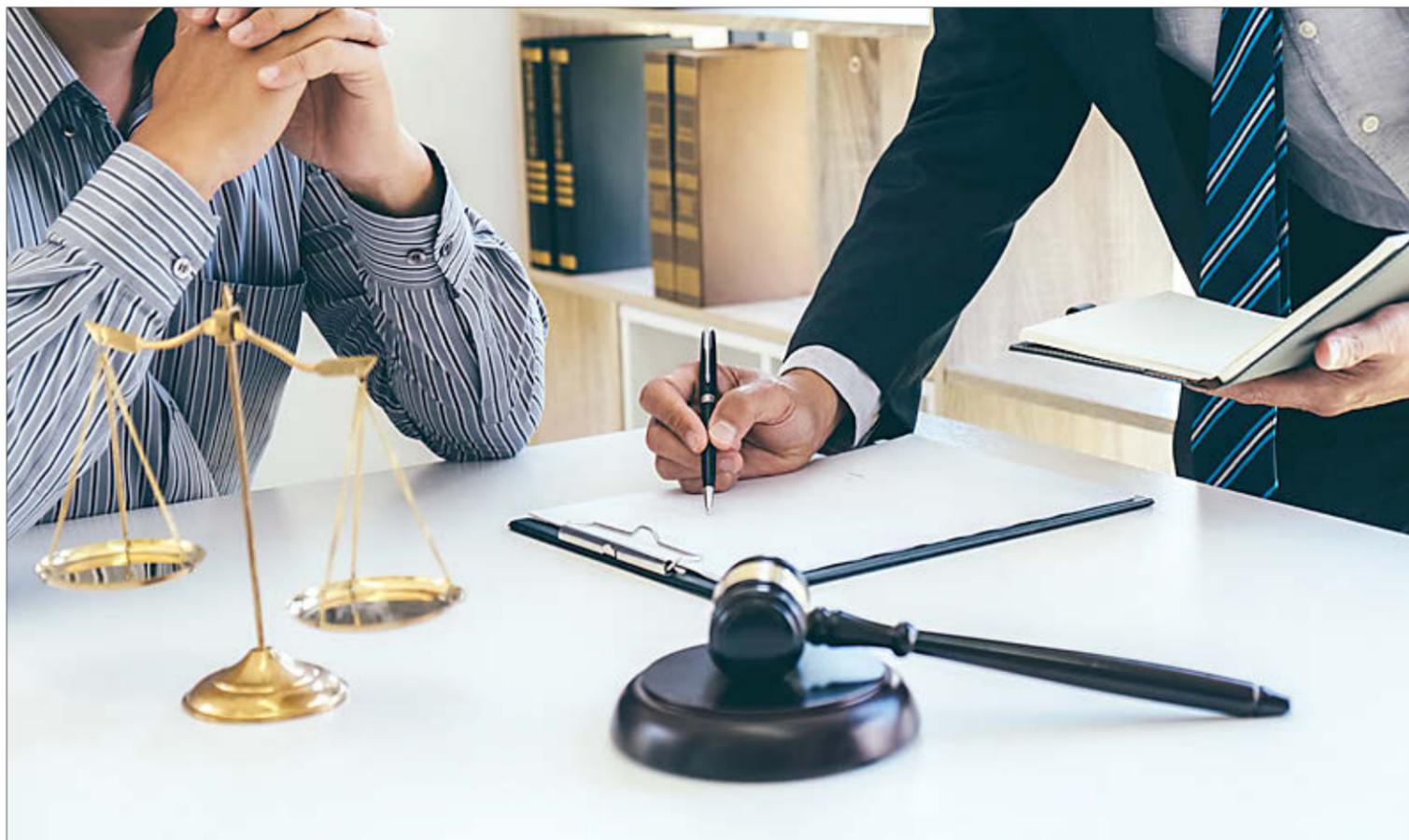
Otra de las principales conclusiones del informe es la aceleración en el proceso de consolidación del ecosistema emprendedor español. Este fenómeno está generando un impacto significativo en las estrategias de inversión del sector, que ahora no solo se centran en la escalabilidad y el hipercrecimiento, sino que también están dirigidas hacia modelos de negocio que pueden ser tecnológicamente disruptivos y rentables.

En este sentido, las startups que aspiran a convertirse en unicornios enfrentan actualmente mayores dificultades para asegurar una ronda de inversión en la fase de crecimiento. Aunque hay capital disponible, dicen los business angel, este tiende a concentrarse en las etapas más tempranas del desarrollo empresarial. Esto lleva a muchas startups más maduras a descartar la posibilidad de convertirse en unicornios en el corto plazo. Esto significa que también será difícil que haya más unicornios en los años venideros.

A medida que el mercado de tecnología y emprendimiento madura, es posible que veamos menos explosiones de nuevas empresas con valoraciones extremadamente altas, ya que el enfoque podría desplazarse hacia la sostenibilidad y la rentabilidad a largo plazo en lugar de simplemente alcanzar una valoración astronómica. Sin embargo, es importante tener en cuenta que la desaceleración en la creación de empresas unicornio no significa necesariamente que la innovación esté estancada. Muchas empresas emergentes continúan trabajando en tecnologías disruptivas y modelos de negocio innovadores.



## Economía



La comparación con los países europeos sugiere la necesidad de afrontar cambios en el actual sistema notarial español. ISTOCK

# Los emprendedores gastaron 132 millones extra en notarios en 2022

Gestores apuntan a que el 94% de los trámites realizados se podrían haber ahorrado

**Alfonso Bello Huidobro** MADRID.

En el tejido empresarial español, donde cada paso cuenta en la carrera hacia el éxito, los emprendedores se enfrentan a un desafío significativo: los costos y la complejidad asociados con los trámites notariales. Un informe reciente de la gestoría Entre Trámites, con datos del Centro General del Notariado y la OCDE, ha arrojado luz sobre la magnitud de este desafío, revelando que durante el año 2022, los emprendedores del país gastaron una cantidad adicional de 132 millones de euros entre honorarios notariales y tiempo invertido, una cifra que plantea interrogantes sobre la eficiencia y la accesibilidad de los procesos empresariales en España.

Para entender plenamente las implicaciones de esta cifra, es necesario adentrarse en los detalles detrás de estos números y analizar cómo afectan a los emprendedores. El informe ofrece una visión de los trámites empresariales relacionados con los notarios en España, destacando que 45 de los 72 tipos de trámites correspondientes a las entidades con personalidad jurídica podrían haber sido eliminados sin afectar la integridad o la validez de los procesos empresariales. Inciden que de los 737.535 procedimientos realizados en 2022, 694.142 (el 94,1%) se podría haber eliminado.

Imaginemos por un momento el impacto potencial que el ahorro de estos trámites innecesarios tendría en la economía y en la vida de los emprendedores. Según el informe, eliminar estos trámites habría generado un ahorro de 89,8 millones de euros en costos directos para los emprendedores, además de evitar la pérdida de 844.590 horas en colas y procesos burocráticos. Este ahorro no solo tendría un impacto positivo en el flujo de efectivo de las empresas emergentes, sino que también liberaría un recurso invaluable: el tiempo, que los emprendedores podrían dedicar a impulsar la innovación y el crecimiento en sus negocios.

Sin embargo, los costos adicionales asociados con los servicios notariales no se limitan únicamente a los honorarios directos. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) señala que, en España, el costo promedio de una hora de trabajo es de 50,40 euros. Al considerar este factor, los 132 millones de euros adicionales gastados en notarios en 2022 representan un aumento significativo en los costos laborales para los emprendedores, lo que afecta aún más la rentabilidad y la competitividad de sus empresas.

Para comprender mejor la carga financiera que estos trámites representan para los emprendedores, es

importante analizar algunos de los procedimientos más costosos. Por ejemplo, la constitución de sociedades limitadas es un proceso común pero costoso que enfrentan muchos empresarios. En 2022, se realizaron 97.983 actas de constitución de sociedades limitadas, con un costo medio de 426,89 euros por acta. Esto resultó en un gasto total de 41.827.857 euros, además del tiempo adicional invertido, que se estima en 119.219 horas, lo que representa un costo adicional de 6.008.675 euros en tér-

**Los gestores piden digitalizar procesos como ya se hace en Estonia, Reino Unido o Dinamarca**

minos de horas de trabajo perdidas.

El nombramiento de miembros del órgano de administración, consejeros delegados y liquidadores es otro procedimiento costoso que enfrentan los emprendedores. En 2022, se realizaron 223.871 actas de nombramiento, con un costo medio de 54,09 euros por acta. Esto resultó en un gasto total de 12.109.427 euros, además del tiempo adicional invertido, estimado en 272.392 horas, lo que representa un costo adicional de 13.728.587 euros en términos de horas de trabajo perdidas.

Otro ejemplo es el proceso de disolución de sociedades mercantiles. En 2022, se realizaron 28.761 actas de disolución, con un costo medio de 305,94 euros por acta. Esto resultó en un gasto total de 8.799.003 euros, además del tiempo adicional invertido, estimado en 34.994 horas, lo que representa un costo adicional de 1.763.729 euros en términos de horas de trabajo perdidas.

Estos casos ilustran claramente la carga financiera y de tiempo que los emprendedores enfrentan al realizar trámites notariales en España. Pero la situación no es solo una cuestión de costos directos y tiempo perdido. También hay costos indirectos asociados con la estructura actual de los procedimientos mercantiles, que requieren que los notarios envíen la documentación preparada para su validación y centralización en los respectivos registros. Este proceso añade más papeleo y tasas, lo que resulta en un costo adicional para los emprendedores.

La comparación con otros países europeos resalta aún más la necesidad de reformas en el sistema de trámites empresariales en España. Mientras que en países como Estonia, Dinamarca y el Reino Unido, los procedimientos empresariales se han simplificado y agilizado a tra-

vés de la digitalización y la verificación gubernamental centralizada, en España, los procesos pueden llevar mucho más tiempo y costar significativamente más.

En Estonia, el tiempo y los costos asociados con los trámites empresariales son significativamente menores en comparación con España. Mientras que en Estonia, una empresa puede estar en funcionamiento en un periodo medio de 26,6 días, con un costo total de 535 euros. En España, los procesos pueden llevar hasta 204,4 días más y costar 8.225 euros adicionales.

La digitalización de los trámites empresariales se presenta como una solución clave para abordar este problema. La implementación de sistemas digitales y mecanismos de verificación gubernamental centralizada puede simplificar y acelerar los procesos empresariales, reduciendo la dependencia de los servicios notariales tradicionales. Esto no solo reduciría los costos y el tiempo asociados con los trámites empresariales, sino que también fomentaría la innovación y el crecimiento en el sector empresarial.

Sin embargo, la digitalización completa de los trámites notariales

**Los emprendedores perdieron 42,5 millones en colas por los procesos empresariales**

y registrales en España aún está por lograrse. Aunque se han dado pasos significativos, como el despliegue masivo del certificado digital personal, queda trabajo por hacer. La implementación de un sistema equivalente a X-road, utilizando la infraestructura de certificados digitales existente, podría acelerar el proceso y hacerlo más accesible para los ciudadanos españoles.

Los emprendedores españoles enfrentan una carga financiera y de tiempo significativa debido a los costos y la complejidad de los trámites notariales. La reforma del sistema de trámites empresariales es crucial para mejorar la competitividad y el crecimiento económico en España. La digitalización de los procesos empresariales no solo reducirá los costos y el tiempo asociados con los trámites, sino que también fomentará la innovación y el desarrollo empresarial en el país. Es hora de actuar para modernizar y simplificar los trámites empresariales en España con ayuda del propio sistema notarial, brindando un entorno más favorable para el éxito de los emprendedores y el crecimiento económico.

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

**Franquicias** | Pymes y Emprendedores  
elEconomista.es

elEconomista.es

# MÁS LÍDERES

- elEconomista.es es líder absoluto con más de 10 millones de usuarios únicos al mes\*, doblando en audiencia al segundo medio económico en España.
- En enero de 2024, elEconomista.es ha conseguido su mejor resultado histórico en el medidor oficial GfK DAM incrementado su audiencia en más de 1,89 MM. (+21,3%) de UU. y en más de 21 MM. (+42%) de páginas vistas.

## 10.730.000

usuarios únicos/mes

## 71 MM.

páginas vistas/mes



\* Datos auditados por el medidor oficial GfK DAM - enero 2024



Suscríbete en: [www.eleconomista.es/suscripciones/](http://www.eleconomista.es/suscripciones/)  
o llámanos al teléfono: 91 138 33 86



## Economía

# La crisis de China pone en riesgo al sector financiero de Alemania

Los activos germanos en el país asiático ascienden a 36.000 millones de euros

Carlos Asensio MADRID.

China está inmersa en grandes problemas económicos y esto podría contagiarse a las economías europeas avanzadas con grandes vínculos con el gigante asiático. Alemania es una de las economías más expuestas a esta crisis económica. Según un informe del Bundesbank, las estrechas relaciones económicas entre Pekín y Berlín "plantan riesgos considerables para el sistema financiero alemán". Estos riesgos a los que se refiere son derivados de las relaciones de los prestamistas con empresas nacionales que tienen inversiones en China o venden gran parte de su producción en el gigante asiático.

Al mismo tiempo, fuentes del propio Bundesbank confirmaron a *elEconomista.es* que los bancos están muy vigilantes porque prestaron enormes cantidades de dinero a empresas en sectores clave de la economía alemana que dependen de proveedores chinos para sus insumos. Con tal motivo, el hecho de que las relaciones germano-chinas se rompan de manera generalizada "aumentaría la probabilidad de incumplimiento de préstamos" lo que provocaría graves problemas en el sistema financiero.

Es cierto que también destacan que una crisis económica en el país asiático "sería mucho más manejable" en el corto plazo.

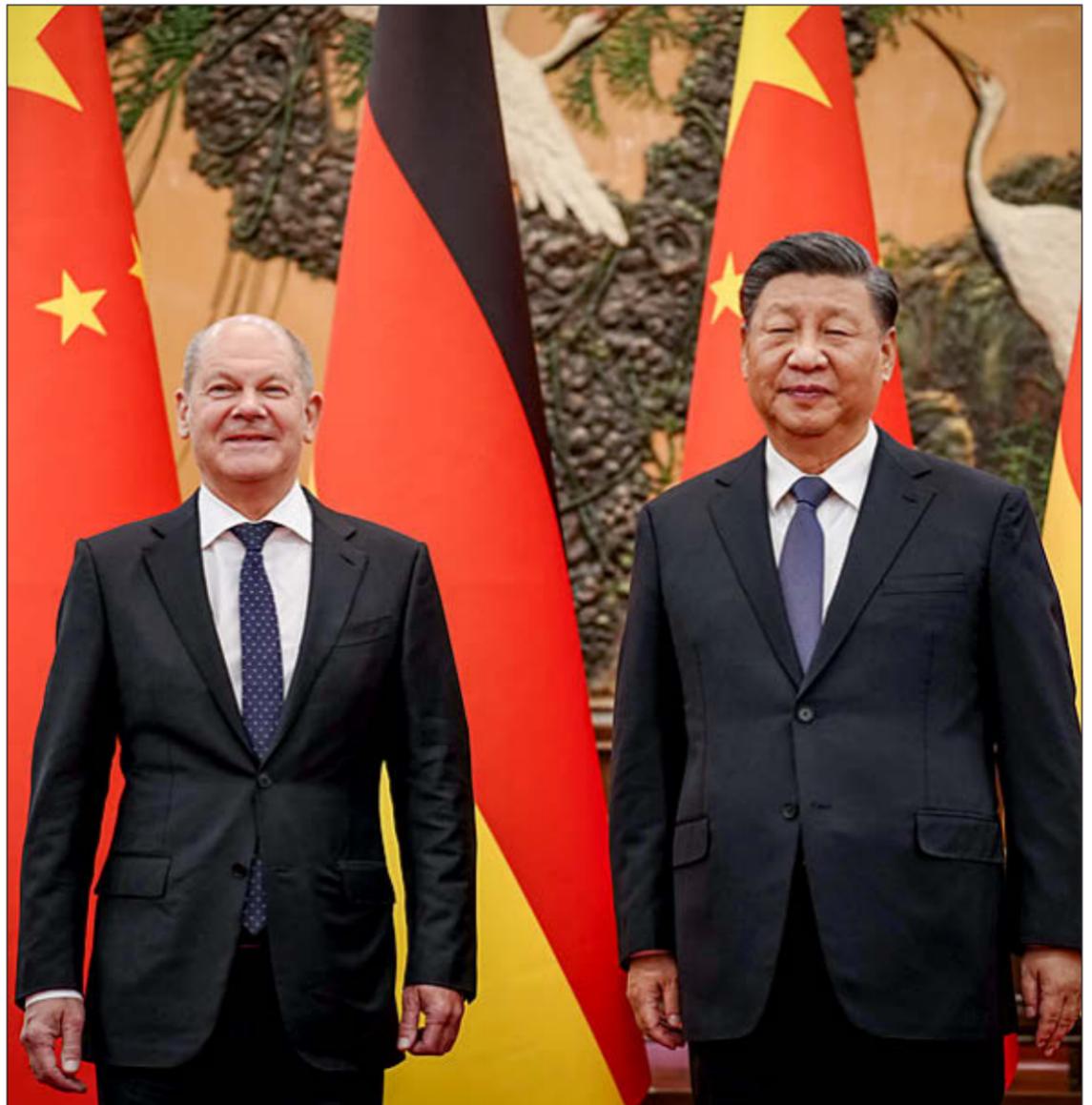
Desde el banco central también hablan de compañías de seguros o

fondos de inversión directas e indirectas en China. En concreto, en su informe hablan de 36.000 millones de euros de activos financieros directos a finales de 2022. Esto correspondió al 11,4% de los activos totales del sistema bancario alemán, frente a un 0,1% de todos los grupos de clientes.

Así, los mayores clientes chinos fueron entidades de crédito, con 18.000 millones de euros, las empresas y los particulares acumularon 11.000 millones y los organismos públicos 7.000 millones de euros en 2022.

En su informe, los expertos del Bundesbank aseguran que para el sistema bancario alemán "surgen importantes riesgos económicos debido a sus vínculos con China". En un escenario de crisis revelan que es probable que se vean afectados los derechos financieros contra los prestatarios alemanes que están particularmente expuestos en China. Entre ellos incluyen empresas con elevadas inversiones directas en el país asiático, pero también los que tienen una fuerte concentración de negocio de exportación o dependencia de importantes servicios avanzados.

Así, a finales de 2022 los activos de bancos alemanes sobre las empresas expuestas de esta índole ascendían a casi 220.000 millones de euros. "Esto representa seis veces los derechos directos frente a prestatarios con sede en China y casi el 42% del capital ordinario agrega-



El canciller alemán, Olaf Scholz, junto al presidente de China, Xi Jinping. EFE

Una crisis económica en Pekín haría caer hasta un 1% interanual el PIB germano

do de primer nivel", dicen en su informe anual.

En suelo alemán las entidades también están expuestas a industrias y sectores los cuales China es un importante socio de exportaciones. Entre ellos enumeran la ingeniería mecánica, la producción y procesamiento de metales, así como los servicios de transporte ma-

ritimo y aéreo. "La importancia de la demanda china para la creación de valor añadido es mayor en estos sectores". Así, los activos del sistema bancario en empresas relacionadas con estos sectores ascendieron a los 140.000 millones de euros a finales de 2022, según las cifras que manejan en el Bundesbank. "Para el banco promedio representaban alrededor del 40% del capital básico", aseguran.

Pero, además del sistema bancario, el crecimiento de Alemania también se puede ver afectado en el caso de que China entrase en crisis. "Una crisis económica en China similar a las que han ocurrido en el pasado en otros países después de una corrección del creci-

miento excesivo del crédito sería posiblemente manejable para la economía alemana", aseguran los expertos.

Los cálculos del Bundesbank sugieren que una crisis económica en China podría hacer que el PIB real de Alemania cayese un 0,7% en el primero año de la crisis, seguido de una contracción de un 1% en el segundo año.

"Sin embargo, una desvinculación abrupta, como resultado de una crisis geopolítica, asestaría un golpe mucho más duro a la industria", agregaron. Es cierto que solo el 7% de las exportaciones alemanas se fueron a china en 2022, pero sectores como la automoción dependen mucho de la demanda china.

## El empleo sigue resistiendo con fuerza en Estados Unidos

Se registraron 275.000 nuevas nóminas no agrícolas en febrero

M.Becedas MADRID.

El informe oficial de empleo EEUU ha vuelto a dejar perplejos tanto a economistas como inversores, como viene ocurriendo casi a cada mes. En febrero se registraron

275.000 nuevas nóminas no agrícolas frente a las 200.000 que se esperaban. Sin embargo, el fuerte y sorprendente dato de enero, que destrozó todas las previsiones al superar las nóminas las 350.000, se ha revisado en 124.000 puestos a la baja, quedándose finalmente en 229.000.

En la misma línea, el también fuerte dato de diciembre se ha revisado en 43.000 nóminas a la baja hasta las 290.000. Aunque estas

cifras por encima de 200.000 son altas en la comparativa histórica y muestran que la contratación sigue resistiendo, las revisiones quitan algo de presión tras llegar a barruntarse un recalentamiento de la economía que haría a la Reserva Federal seguir persistiendo con unos tipos de interés altos para mantener alejado al dañino espectro de la inflación.

Más allá de la confusión con una revisión tan grande en la cifra de

nóminas, otros datos del informe publicado este viernes por la Oficina de Estadísticas Laborales (BLS) del Departamento de Trabajo de EEUU corroboran una relajación del mercado laboral que costó más apreciar en el informe de enero. En esta ocasión, los ingresos medios por hora aceleraron un 0,1% intermensual frente al 0,6% de enero. Esto hace bajar una décima la tasa interanual hasta el 4,3%, todavía lejos del 3,5% que, según las estima-

ciones de la Fed, ayudaría a converger hacia el objetivo de inflación del 2%.

La encuesta de hogares, utilizada para calcular la tasa de desempleo (el dato de nóminas se extrae de una encuesta a las empresas), indica que el empleo disminuyó en 184.000 personas, mientras que la población activa aumentó en 150.000, lo que explica el aumento del desempleo del 3,7% al 3,9%, el máximo desde enero de 2022.

# Occidente, en pánico por Trump y Ucrania



Análisis

Jorge Cachinero

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

Franklin D. Roosevelt (FDR) fue el único presidente de la historia de Estados Unidos (EEUU) en ganar cuatro elecciones presidenciales consecutivas, en 1932, en 1936, en 1940 y en 1944.

Esos cuatro mandatos fueron resultado de la inseguridad en la que estuvo inmerso el país, debido a las consecuencias de la Gran Depresión y al impacto de la Segunda Guerra Mundial, y del marchamo de estabilidad que FDR trasladaba a los electores estadounidenses.

El Congreso de EEUU ratificó la 22 Enmienda a la Constitución de 1796, que limita los mandatos presidenciales a dos, en 1951, es decir, dos años después de la muerte de FDR. La mayoría de los redactores de la Constitución de EEUU y los legisladores posteriores fueron contrarios a dicha restricción hasta aquel momento.

Donald J. Trump (DJT) va en camino de convertirse en el primer presidente de la historia de EEUU que gana tres elecciones presidenciales consecutivas, las de 2016, 2020 y 2024.

La estrategia de los dirigentes del Partido Demócrata de apartar a DJT de la carrera electoral mediante la presentación de demandas judiciales de todo tipo, algunas de ellas, estrambóticas, está fracasando y la mayoría de estos casos, si no, todos, acabarán volviéndose contra sus proponentes.

Asimismo, el estado de las habilidades cognitivas de Biden forzará a que los que mueven los hilos del campo demócrata impongan un candidato de recambio durante la convención del partido, que se celebrará el próximo verano, ya sea, de nuevo, Hillary Clinton o Michelle Obama.

Biden se reserva ejercer el privilegio del *perdón presidencial*, como los dos actos últimos de su carrera, para exonerar a su hijo, Hunter, de las consecuencias penales que tienen los crímenes de los que se le acusan, sobre los que el Congreso tiene pruebas abundantes, antes de otorgárselo a sí mismo por crímenes no menos graves, incluyendo el de traición.



Donald Trump, candidato republicano a la presidencia de los Estados Unidos. REUTERS

La posibilidad de una victoria electoral de DJT no parece encontrar obstáculos, siempre y cuando las elecciones de 2024 sean *libres y justas* y a ninguna de las *agencias de las tres letras* estadounidenses se le ocurra provocar un suceso de *fuerza mayor*, como ya sucedió en alguna ocasión en el pasado.

El proyecto *Nuland-Victoria Nuland*, número dos del departamento de Estado de EEUU, ha sido la *Madeleine Albright estadounidense del siglo XXI* en Ucrania ha fracasado de forma estrepitosa, como mostró el anuncio de su jubilación el pasado 5 de marzo, y el gobierno Biden parece haber escogido quién será la *cabeza de turco* a la que hacer responsable de este fiasco.

La línea del frente en Ucrania empieza a desmoronarse de forma incremental, algo de lo que la toma de *Avdeyevka* por Rusia -sobre todo, cómo se ha producido- es testimonio patente.

El tiempo de una derrota militar del régimen de Zelensky y de sus *patrones* occidentales se acerca.

Muchos de los gobiernos y de los círculos de poder a ambos lados del Atlántico han entrado en pánico ante esa eventualidad doble.

El miedo que se siente en EEUU, en Canadá y en Europa se está compensando con un *tratamiento combinado* de propuestas delirantes y de sobredosis de *dopamina narrativa*.

Los más enloquecidos en el norte de América argumentan que DJT seguirá ayudando a Ucrania cuando sea reeligido y mantendrá el statu quo presente, aunque, si esto

no fuera posible, creen o se engañan a sí mismos sobre que Europa sustituiría a EEUU como el proveedor privilegiado de armas y de financiación a Kiev a partir de enero de 2025.

Sin embargo, existen también opiniones más realistas que piensan que DJT será fiel a

su visión y a su proyecto porque, tanto él como su base electoral, han tachado de la lista de sus preocupaciones a Ucrania.

Por ello, estas voces del sentido común anticipan que DJT buscará una solución negociada rápida con el presidente de Rusia y que, una vez arreglado el problema de Ucrania, EEUU pasaría a retirar sus tropas de Europa y se pondría a la tarea de dismantelar la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), de la que nunca fue un admirador.

La enajenación de los gobernantes europeos es aún mayor.

Los militantes del *partido de la guerra* en el poder en Europa afirman sin sonrojo que los europeos no están cansados del conflicto -a pesar de las amenazas de un impacto económico, incluso, de un colapso, en el continente por culpa de la guerra- y que éste no tiene ningún impacto electoral negativo entre sus electorados.

Los desatinos más disparatados que se escuchan por parte de los líderes europeos del *partido de la guerra* son "*Europa no permitirá que Rusia gane*", "*Ucrania está haciendo un gran trabajo haciendo retroceder a Rusia*", "*Europa no dejará a Ucrania tirada*" o "*Europa puede substituir a EE UU como apoyo central de Ucrania contra Rusia*".

Éstos afirman, incluso, que, si hiciera falta, "*Europa está dispuesta a poner botas militares en suelo ucraniano para combatir a Rusia*".

En resumen, los halcones en Norteamérica siguen repitiendo que, a pesar de los descabros ucranianos en el frente de combate, "como Rusia necesita estar en permanente estado de guerra para existir, a EEUU le reporta un gran beneficio hacerla sufrir y que se triture lentamente en Ucrania".

Sólo un profundo sentimiento anti ruso de las élites norteamericanas, rayano con el odio étnico, puede explicar este comportamiento tras la desaparición de la Unión Soviética. Sus pares en Europa los acompañan con afirmaciones de que "*los europeos no están fatigados de la guerra en Ucrania*" y de que éstos están "*dispuestos a reemplazar a EEUU contra Rusia*", aunque no cuenten con una base industrial que respalde esa retórica.

El pronóstico de cómo terminará este conflicto para Occidente es sombrío, aunque no se puede descartar que el pánico que se siente en estos momentos provoque acciones que sean aún más enloquecidas y devastadoras para la humanidad.

Los halcones de EEUU creen que al país le beneficia que Rusia sufra y se triture en Ucrania

## Theresa May dejará su escaño tras 27 años en la política

La ex primera ministra británica reitera su apoyo a Rishi Sunak

Agencias MADRID.

La ex primera ministra de Reino Unido Theresa May no se presentará como candidata a las próximas elecciones generales, en una "decisión difícil" que pondrá fin a cerca

de tres décadas ocupando un escaño en el Parlamento británico.

"Ha sido un honor y un privilegio servir a todos en la circunscripción de Maidenhead como parlamentaria durante los últimos 27 años", dijo en un comunicado en el que ha recalcado que "siempre ha hecho todo lo posible para garantizar que responde a las necesidades de la población y el área local".

Así, sostuvo que ha "disfrutado" su ocupación como parlamentaria

desde su dimisión como 'premier', cargo que ocupó entre julio de 2016 y julio de 2019, si bien ha reconocido que "estas tareas le han ido quitando un tiempo creciente de su tiempo".

"Por ello, tras una reflexión muy cuidadosa y pensada, me he dado cuenta de que, de ahora en adelante, no podré seguir llevando a cabo mi labor como parlamentaria de la forma que creo que es correcta y que mis votantes merecen. Por ello,

he tomado la difícil decisión de no presentarme a las próximas elecciones generales", destacó.

Pese a ello, ha hecho hincapié en que "seguirá trabajando duro" hasta entonces y ha agregado que "trabajará con su sucesor para garantizar una victoria conservadora en Maidenhead". "Sigo comprometida con el apoyo a (el actual primer ministro) Rishi Sunak y al Gobierno y creo que los conservadores pueden ganar las elecciones", añadió.

La política conservadora, de 67 años, se convirtió en primera ministra tras la dimisión de David Cameron a raíz del referéndum del Brexit y su mandato estuvo marcado por las consecuencias y la marejada política del mismo. Previamente, fue ministra del Interior durante seis años. Anunció su dimisión en medio de una grave crisis por la falta de apoyos al proyecto para el Brexit que impulsó.

## Normas & Tributos

# Los acogidos a la 'ley Beckham', sin exención por despido ni paternidad

Hacienda también les impide la bonificación por aportación al plan de pensiones

Eva Díaz MADRID.

La Dirección General de Tributos (DGT), órgano directivo del Ministerio de Hacienda, impide a los extranjeros desplazados a España por trabajo que están acogidos a la *Ley Beckham* (régimen de tributación especial más favorable) aplicarse las deducciones existentes en el IRPF para la indemnización por despido (exenta de tributación hasta los 180.000 euros), por aportaciones a los planes de pensiones ni por la prestación por paternidad que reciben de la Seguridad Social.

Tributos ha ido aclarando en los últimos meses los cabos sueltos de este modelo especial que permite a los extranjeros o a los españoles que han vivido más de cinco años fuera de España tributar por el Impuesto de la Renta de No Residentes (IRNR) en vez de por el IRPF, siempre que vengán a realizar trabajos de alto cualificación o sean administradores de una sociedad emergente (*startup*). El principal beneficio es que existe un tipo fijo para las rentas de trabajo del 24%, a menos que superen los 600.000 euros, cuyo exceso se tributa al 47%.

Las aclaraciones de Hacienda son especialmente relevantes ya que se tienen en cuenta para la declaración de 2023 que se hace en 2024.

Tributos, en una consulta del pasado 26 de septiembre, dejó claro que los contribuyentes acogidos a la *Ley Beckham* no podían aplicar las exenciones que permite la Ley

del IRPF para las rentas asociadas al pago de la baja paternal. El órgano señaló que este régimen especial (regulado en el artículo 93 de la Ley del IRPF) establece que los contribuyentes tendrán que responder por sus deudas tributarias según el Impuesto sobre la Renta de No Residentes (IRNR), no según el IRPF. Y además, tampoco le resultará de aplicación el artículo 14 del Texto Refundido del Impuesto sobre la Renta de No Residentes que permite las exenciones que fija el

Señala que este régimen especial les hace tributar como no residentes y no por el IRPF

artículo 7 de la ley del IRPF, donde figuran las prestaciones por maternidad o paternidad y la indemnización por despido.

Así, la misma suerte corrió una consulta anterior, del 18 de marzo de 2022, en la que una empresa que contaba con trabajadores acogidos a la *Ley Beckham* y de los que iba a prescindir preguntaba si la indemnización por despido que les pagara estaba exenta en el IRPF hasta los 180.000 euros. Tributos respondió con el mismo argumento que en la consulta anterior y señaló que “en consecuencia, a la indemniza-



Oficina de la Agencia Tributaria. EP

ción por despido satisfecha por la consultante al trabajador acogido al régimen especial previsto en el artículo 93 de la Ley del IRPF, no le resultará de aplicación la exención”.

Finalmente, una tercera consulta del pasado 19 de julio, también determinó que los contribuyentes acogidos a este régimen especial de tributación no pueden deducirse las aportaciones que hagan al plan de pensiones puesto que tributan por el IRNR, no por el IRPF, y no se les reconoce los mismos beneficios fiscales. Además, remarca que esta postura es totalmente aplicable a la reforma de la *Ley Beckham* que se hizo a través de la Ley de Startup aprobada en 2022.

### Ampliación de los beneficios

Esta modificación amplió los trabajadores que podían acogerse a este régimen de tributación para atraer talento incluyendo a teletrabajadores o a aquellos que vinieran a rea-

En la actualidad hay 10.000 trabajadores bajo este sistema y ahorran 14.000 euros al año

lizar una actividad emprendedora. También redujo de diez a cinco años el tiempo que debían haber residido fuera de España para acogerse.

Además, permitió adherirse al mismo a los cónyuges o, si no están unidos oficialmente, a los padres de sus hijos y a los hijos menores de 25 años. El régimen dura seis años. En España hay 10.000 contribuyentes acogidos a este sistema y ahorran 14.000 euros al año en impuestos.

@ Más información en [www.eleconomista.es/ecoley](http://www.eleconomista.es/ecoley)

## Cultura crea la Oficina de Derechos de Autor ante el reto de la IA y la piratería en redes

Inspeccionará y multará la vulneración de la propiedad intelectual en internet

E. Díaz MADRID.

El Gobierno creará la Oficina Española de Derechos de Autor y Conexos, que estará adscrita al Ministerio de Cultura, para abordar los retos que representa la Inteligencia Artificial (IA) para la propiedad intelectual y las nuevas formas de piratería que ofrecen las redes sociales.

La oficina velará por la protección de los derechos de autor, el im-

pulso y la ejecución de políticas en la materia, asumirá las funciones de inspección y tendrá la potestad sancionadora.

El proyecto de ley para su creación, que acaba de llegar al Congreso para su tramitación, justifica que internet, con un índice de penetración en los ciudadanos del 84%, ha superado por primera vez a la televisión, que llega al 83% de la población. Ante esta situación, la Administración considera necesaria esta oficina para afrontar la importancia que está adquiriendo la Inteligencia Artificial (IA) en la industria cultural debido a su uso para crear música, pictórica y escritura. Entre los retos, destaca el re-

gistro de obras creadas por IA incluso si no tienen autoría humana o qué hacer con los derechos de autor de los NFTs (token no fungibles, por sus siglas en inglés). Asimismo, el texto añade la necesidad de abordar la piratería en redes sociales, ya que están aflorando nuevas estrategias que vulneran las obras protegidas aprovechando la combinación de funcionalidades que ofrecen las redes.

### Ingresos del himno nacional

Como curiosidad, entre las distintas vías por las que se financiará esta nueva oficina de derechos de autor, además de la consignación estatal o las donaciones, destaca que

recibirá los ingresos por derechos de autor del himno de España. El Estado compró a la SGAE (Sociedad General de Autores y Editores) los derechos del himno de España en 1997 por 130 millones de pesetas (780.000 euros al cambio actual). Entonces, la SGAE recibía unos 15.000 euros al año por los derechos del himno nacional.

### Sanciones

La oficina pasará a tener la potestad inspectora y sancionadora, antes en manos del Ministerio de Cultura. La norma no cambia las sanciones, que se mantienen respecto a como están en la Ley de Protección Intelectual. Así, los prestado-

res de servicios de información (como plataformas *online* o páginas webs) que incumplan dos veces o más con la petición de retirar contenidos que vulneren los derechos de autor afrontan multas de entre 150.001 euros a 600.000 euros. Además, si su conducta infractora ha tenido gravedad y repercusión social serán cesada su actividad un año y la resolución sancionadora se publicará en el BOE, en dos periódicos nacionales y en la página web de la compañía infractora. Si la empresa es de fuera de España, la nueva oficina podrá pedir al prestador de servicios intermediario que, desde España, impida su acceso.

El Gobierno deberá aprobar el estatuto de la Oficina Española de Derechos de Autor y Conexos antes de agosto de 2024 y será entonces cuando pueda echar a andar. También se creará la Comisión de Propiedad Intelectual que tendrá funciones de arbitraje y asesoramiento.

# Gestión Empresarial

**Benito Rodríguez de Bouza** Asesor y consultor empresarial

## “El concepto de estrategia no termina de calar en las empresas españolas”

Paola Valvidares MADRID.

Benito Rodríguez de Bouza es asesor y analista de estrategia empresarial con una trayectoria de más de 20 años en el sector, es parte del Cuerpo Superior de Sistemas y Tecnologías de la Información de la Administración del Estado. Tras la publicación de su libro, *Estrategia 360. Qué diferencia a las empresas que triunfan de las que quiebran*, habla en exclusiva con *eEconomista.es* sobre este estilo de planificación empresarial.

### ¿Por qué la estrategia da tanto miedo?

Yo creo que hay un gran desconocimiento sobre la estrategia. En el desarrollo profesional se piensa en la estrategia corporativa. Pero hay tres tipos, si visualizamos una pirámide arriba del todo está la estrategia corporativa, en el medio la de negocio y abajo del todo la funcional. La estrategia corporativa es la imagen que tenemos todos que sale en las películas de las adquisiciones, diversificación de carteras, más vinculada al mundo financiero, es el concepto que se tiene de estrategia, de decisiones de muy alto nivel que se mueven millones de euros. Pero, sin embargo, es solo una punta de la familia. El grueso está en el medio que es la estrategia de negocio.

Entonces creo que se tiene miedo por desconocimiento y por una asociación indebida a únicamente una estrategia financiera corporativa del muy alto nivel, pero la estrategia está en el día a día, es en las acciones que se hace a los departamentos: cómo se enfoca el marketing, las ventas y propuesta valor. Es mucho más ordinaria que el concepto que tiene la gente.

Por eso no termina de calar el concepto estrategia en las empresas, en especial las pymes, que es el mayor número de empresas que tenemos en España. Entonces, esa visión que tienen no se corresponde con la realidad.

### ¿Hay mucha gente dando clases, pero tienen los conocimientos?

En la estrategia hay un poco de anacronismo. Hay gente que se quedó anclada hace 40 años atrás. Mientras la estrategia ha orbitado mucho. Tiene unos orígenes que derivan del mundo militar, pero en los últimos años ha tenido una convergencia con el marketing. Entonces, esto tiene dos derivadas, uno, los que se han quedado anclados en el



pasado con herramientas del pasado con las que no han evolucionado; y los que la han evolucionado a su manera y lo han hecho un marketing demasiado superficial.

Entonces, al final la estrategia termina siendo un saco sin fondo donde cada uno lo acomoda y le da forma según la idea que ellos tienen. En España no hay una cultura estratégica clara, no como en Estados Unidos y Reino Unido que si se lo toman más en serio, aquí en España- yo espero y confío en que cambie- porque siempre vamos con retraso, sobre todo de EEUU.

Cuando esto se consolide, cuando empiece a tomarse más en serio, y cuando se empiece a tomar con rigor que es la estrategia, se verá la utilidad real. Hay que empezar a concentrarse, de momento hay una gran carencia en estos temas.

Lo que se enseña en los másteres celebres o en cursos online están desplazados o con una visión muy activista, enfocada en el marketing. Pero poco tiene que ver con el ne-

gocio y la propuesta de valor y lo que los postulados de la estrategia realmente hacen.

### ¿Y hasta qué punto el Big Data favorece a la estrategia?

Todos dicen que los datos son el nuevo petróleo del siglo XXI. Y al igual que el petróleo, hay que refinarlo para obtener su auténtico valor. Todo lo que es *big data*, *smart data*, indudablemente va a ayudar a la parte del análisis. La estrategia tiene dos partes, una de análisis y otra es de creatividad, toda la parte de análisis que tanto el *big data* como la inteligencia artificial está ayudando a desarrollar es fundamental para saber cómo están yendo las tendencias de los clientes y los consumidores, la competencia, el mercado, entre otros. Esa es la primera parte.

Pero la otra parte necesita creatividad, ya que si solo usamos datos terminamos haciendo lo mismo, un poco mejor, pero no se termina creando nada nuevo y no se puede crear un futuro solo con da-

tos del pasado. Hace falta el siguiente salto.

### ¿Qué es lo que diferencia a una persona técnica de un estratega?

Un técnico es una persona que tiene un pensamiento lineal muy desarrollado. Es un buen ejecutor. Es un buen desarrollador de una solución que ya le viene dada, es decir, un proyecto con estas características ejecutalo. Ser estratega no es ser mejor ni peor, posiblemente es ponerte en modo helicóptero, es desenfocar un poco, salir de esa implementación y ver cómo interactúa esa actividad que estás haciendo con el resto de los departamentos de tu compañía y el resto de las empresas de tu competencia.

La diferencia que yo veo es ese nivel de abstracción, el que es buen técnico ejecuta seguramente de forma impecable este este servicio o ese producto, pero le falta si quiere ser estratega el desenfocar un poco, subir en modo helicóptero para ver las cosas desde arriba con otra perspectiva y ver cómo esa ac-

### Desconocimiento:

“En España no hay una cultura estratégica clara, no como en EEUU y Reino Unido”

### Uso de 'Big Data':

“Hace falta creatividad. No se puede crear un futuro solo con datos del pasado.”

### Las buenas ideas:

“Hay infinidad de ideas brillantes, pero se define es en el mercado y su ejecución”

ción está interactuando con otros elementos del mercado.

### ¿Cómo recomienda ser más objetivo con el proyecto propio?

Es muy complicado ser objetivo con un proyecto propio, al final cuando se crea a una empresa, uno está enamorado del del producto o servicio. Pero hay que tener una idea muy clara, la idea es lo de menos. Hay infinidad de ideas brillantes, pero donde se define es en la puesta en el mercado y su ejecución.

Hay que ponerse un poco en perspectiva y ser consciente de que esto hay que llevarlo al mundo de los negocios, y eso conlleva unas interacciones con el mercado. Unas modificaciones, Steve Jobs decía que muchas veces tu idea original a cómo termina no tiene nada que ver.

Al final has tenido que pelear con temas legales, financieros, estructurales y tecnológicos. Entonces la idea está muy bien tenerla, pero hay que tener presente que esto requiere una estrategia para ponerla en el mercado. La idea por si sola tiene poco valor, es la semilla, pero la tierra hay que plantarla en la tierra adecuada, una tierra fértil, regarla y darle una serie de cuidados.

Entonces, teniendo esto presente ya hay mucho ganado, ya que no hay nada más lejos de la realidad que esa tendencia de la idea brillante que toma el mercado.

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,2%	0,2%	0,6%	0,4%	1,086\$	82,09\$	2.129/onza
INFLACIÓN	3,3%	9,2%	5%	1,8%			
DESEMPLEO	12,7%	6,6%	3,7%	5,5%			



Ana Colonoques, en el centro de la imagen, en un acto junto al presidente de Iberdrola, Ignacio Sánchez Galán. EE

## La heredera de Porcelanosa y su viaje de vuelta al Banco Sabadell

La responsable financiera de la marca, **Ana Colonoques**, que trabajó como analista de riesgos en la entidad, ocupará un puesto en el consejo como ya hizo su padre

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

La junta de accionistas del Banco Sabadell tiene previsto aprobar el próximo 10 de abril la entrada de Ana Colonoques García-Planas en el consejo de administración de la entidad. La nueva consejera es la responsable de dirigir la parte financiera de la marca española de cerámica más conocida en todo el mundo, la castellanense Porcelanosa. Un holding que factura 900 millones de euros al año y emplea a cerca de 5.000 trabajadores.

Aunque ocupará un asiento como independiente, lo cierto es que la nueva consejera es sobradamente conocida en la casa. De hecho, llegó a trabajar en el banco durante los primeros años de su carrera profesional y su padre, Héctor Colonoques, ya ocupó un asiento cerca de 15 años en el máximo órgano de administración de la entidad.

Una muestra de la estrecha relación entre los Colonoques y la cúpula del Sabadell es que llegaron a formar parte del núcleo duro de accionistas que el presidente del banco Josep Oliu formó para blindar la entidad de posibles opas hostiles durante más de una década. Un pacto del que también formaban parte empresarios ilustres catalanes como la familia Lara de Planeta e Isak Andic de Mango, entre otros.

Sin embargo, las raíces de los vínculos con el banco de origen catalán ahora con sede en Alicante hay que buscarlas en la familia materna de la nueva consejera, originaria precisamente de Sabadell. Su madre, Ana García-Planas Marcet, pertenece a dos de las sagas familiares de la industria textil de esa población que tuvo un papel fundamental en el origen del banco.

Esos lazos tampoco son el único motivo que justifican la elección de

**Por su familia materna está vinculada a la histórica industria textil de Sabadell**

la responsable financiera de Porcelanosa. Nacida en 1982, la directiva familiar se labró su propia carrera antes de entrar en la gestión del grupo castellanense. Licenciada en Administración y Dirección de empresas por Esade, donde también obtuvo su Máster in Business Administration (MBA), tras un breve paso por la consultora inmobiliaria Richard Ellis trabajó durante casi cinco años en el área de auditoría de cuentas en Deloitte, tanto a nivel nacional como internacional.

En 2010 se incorporó a Sabadell como analista de riesgos para la concesión de operaciones de financiación. Una experiencia que le ha valido para estar al otro lado de la mesa a la hora de negociar con las entidades financieras. En el banco en el que será ahora consejera estuvo casi dos años, antes de que fuera reclamada para entrar en la gestión de la multinacional familiar. Las familias que controlan el grupo cerámico, los Soriano y los Colonoques, vieron en ella el relevo ideal para la salida planificada de Francisco Ramos, mano derecha del fundador José Soriano y el financiero de Porcelanosa antes incluso de que tuviera hornos. Aunque Ramos ha dejado esas competencias, sigue vinculado a la marca y es uno de sus accionistas minoritarios.

En los años posteriores al estallido de la burbuja inmobiliaria para el grupo era fundamental contar

con alguien de las propias familias a la hora de dar la cara y negociar con los bancos. Su entrada ahora en el consejo de Sabadell consagra esa apuesta.

Durante estos años, la cuarta de los seis hijos de Héctor Colonoques ha tenido un papel fundamental en la reorganización de la estructura del grupo castellanense, con la que ha buscado adaptarse a los nuevos tiempos y asegurar su continuidad. Los tres socios fundadores, José Soriano, Héctor y Manuel Colonoques, habían creado en estos 50 años más de un centenar de sociedades de forma independiente, incluso con porcentajes de participación distintos en cada una y con multitud de pequeños socios. Hasta hace unos años el

**Durante estos años ha sido una de las arquitectas de la reestructuración del holding cerámico**

grupo ni siquiera consolidaba sus cuentas. Ordenar y racionalizar esa maraña financiera y societaria fue una tarea que tuvo como arquitectas fundamentales a la propia Ana Colonoques y a María José Soriano, consejera delegada de Porcelanosa.

El resultado fue la creación de Porcelanosa Corporación en 2019, la sociedad holding que ahora es la propietaria de las empresas industriales y comerciales del comercio de equipamiento del hogar. Esa reestructuración también fue la piedra angular que facilitó el pacto para la salida de la rama familiar de Manuel Colonoques. Una operación que incluyó la cesión de parte de los activos inmobiliarios en que los socios habían reinvertido para instalar sus tiendas por todo el mundo y como fórmula de diversificación.

Ana Colonoques también se ha convertido en la voz de Porcelanosa en el mundo empresarial. Suele acompañar a su padre Héctor a las reuniones de la Asociación Valenciana de Empresarios (AVE), el lobby que preside Vicente Boluda y del forman parte empresarios como Juan Roig. También Ignacio Sánchez Galán la fichó como consejera de Iberdrola España. Una relevancia en los foros empresariales que no pasa desapercibida, especialmente de cara a un futuro relevo debido a los 82 años de edad que ya ha cumplido su padre.