



Galardones

El Premio Mujer y Liderazgo reivindica el talento femenino

—P12

Entorno

Hacia una red más amplia y digital

—Suplemento central

Tribunales

Pelayo Cortina Koplowitz redobla el pulso a Jobandtalent

—P7



CincoDías⁴⁵

www.cincodias.com

Telefónica entra en pérdidas por el ERE y el saneamiento en el Reino Unido



José María Álvarez-Pallete preside Telefónica. P. M.

Atípicos. La compañía eleva sus ingresos un 1,6% en 2023, pero acusa los costes extraordinarios

Accionariado. Pallete: “No hay noticia ni de STC ni de la SEPI, los accionistas españoles dan estabilidad”

—P3

Repsol reduce su deuda casi 4.000 millones en tres años —P5

Galán arremete contra los 40 tributos que paga

Resultados. Iberdrola dispara el beneficio hasta 4.800 millones

Dividendo. Pagará 0,202 euros por acción con cargo a 2023 —P4



Lealtad, 1

Pánicos bancarios, redes y la historia que se repite

Por Nuño Rodrigo

—P17



Ana Botín, presidenta de Santander. PABLO MONGE

Santander da explicaciones en EE UU por la cuenta vinculada a Irán —P6

Multas a Mercadona por comprar leche por debajo de coste —P8

Golpe a España de la justicia europea: miles de interinos deben ser fijos —P20. Editorial P2

ANQUOR

CORPORATE FINANCE

ENGAGING THE FUTURE BY YOUR SIDE

Más de 30 años de experiencia en Corporate Finance a nivel nacional e internacional

www.anquorcf.com • contact@anquorcf.com

Editorial

La falsa temporalidad en el sector público

La justicia europea se pronunció ayer de forma clara y contundente contra el uso abusivo de los contratos de interinidad durante un plazo superior al legal y para un objetivo diferente al que es propio de este tipo de contrato, un viejo vicio de la Administración pública española, fuertemente arraigado y que se ha convertido en una práctica casi común en la mayor parte de las Administraciones. El fallo del tribunal concluye que España incumple el acuerdo marco europeo sobre el trabajo de duración determinada en lo que se refiere a este colectivo –los empleados públicos interinos– y no contempla medidas adecuadas

para prevenir los abusos derivados del encadenamiento de contratos temporales, entre ellos los indefinidos no fijos prorrogados de forma sucesiva, que son los que atañen a estos trabajadores. La sentencia considera que la solución para corregir los abusos pasa por convertir esos contratos en fijos, lo que para España equivale a abordar la regularización de más de medio millón de empleados públicos interinos de larga duración.

No es la primera vez que la jurisprudencia europea aborda este problema como respuesta a cuestiones prejudiciales planteadas por tribunales españoles. Tanto la legislación española como la europea establecen que el encadenamiento de contratos temporales

para cubrir tareas permanentes es un abuso y fijan como sanción o bien una indemnización adecuada al daño causado o bien la conversión en fijo del contrato temporal.

Pese a la claridad de la norma, el sector público ha seguido contratando y manteniendo personal interino, tanto laboral como funcionario, no para solucionar situaciones temporales y urgentes, como prevé la ley, sino para cubrir puestos y vacantes permanentes, en ocasiones con una duración de hasta 20 años. El conflicto no está en la temporalidad, legítima también en la función pública si se utiliza para las situaciones y los plazos que la ley contempla, sino en utilizarla para cubrir falsas necesidades provisionales.

La sentencia, cuyos efectos prácticos están aún por concretar, no solo cuestiona el estatus de los interinos, sino también la indemnización prevista en la legislación española y los procesos de estabilización regulados por España. La cuestión, que deberá resolver el Gobierno, es cómo y cuándo se ejecutará la decisión del tribunal europeo y qué modificaciones legislativas debe acometer España para ajustarse a la sentencia. Junto a esa tarea, el fallo debería servir de acicate para reformar con urgencia la gestión de los recursos humanos en el sector público con el fin de ajustarlos, de una vez por todas y de forma eficiente, a las necesidades reales.

Las claves

1

Economía

El mercado de la vivienda, en un 'impasse' ante la incertidumbre de los tipos



Viviendas de nueva construcción en Logroño. EFE

El mercado de la vivienda está en un periodo de *impasse* ante la incertidumbre sobre la evolución de los tipos de interés. La caída del poder adquisitivo de los ciudadanos y el encarecimiento de las hipotecas frenó bruscamente este tipo de créditos el año pasado: un 19,4% menos de capital prestado en total. Las operaciones bajaron solo la mitad de eso, un 9,7%, gracias a las compras en efectivo.

La posibilidad cierta de que los tipos empiecen a bajar este año hará que muchos aspirantes a una hipoteca intenten esperar un poco para conseguir mejores condiciones, ya sea en un préstamo a tipo variable o en uno a tipo fijo. Pero quizá acaben teniendo que tomar la iniciativa igualmente, porque desde el BCE se siguen enviando mensajes contradictorios, fruto de las dudas que plantea una inflación y una economía, la de la zona euro, que sorprende por su resistencia cuando parece que va a rendirse de forma definitiva al endurecimiento monetario. Del mismo modo, los vendedores que no puedan aguantar quizá se vean obligados a bajar el precio.

2

Agricultura

Las protestas de los agricultores consiguen que la UE afloje su puño burocrático

Parece que protestar sirve de algo, al menos en las democracias. La Comisión Europea aliviará los requisitos ambientales que deben cumplir los agricultores para acogerse a las ayudas de la PAC, así como las inspecciones a las que tienen que someterse (por ejemplo, monitorizando las granjas y cultivos con imágenes por satélite). Se trata, sobre todo, de reducir la burocracia, algo que tampoco vendría mal extender a otros sectores productivos; aunque para ello, y no es por dar ideas, a lo mejor deberían salir también a las calles y bloquear el tráfico de las ciudades (algo que es más fácil de hacer con tractores).

3

Internacional

La crisis argentina enfrenta a los pobres con los que son solo algo menos pobres

La situación económica de Argentina es básicamente catastrófica, pero a este punto se ha llegado tras décadas de mala gestión y corrupción de unos y otros Gobiernos. Los abundantes planes de ayudas estatales no han impedido que los ciudadanos sean cada vez más pobres, y se sientan perjudicados respecto a, por ejemplo, los funcionarios. Eso explica que Javier Milei, el presidente elegido en noviembre, haya arremetido frontalmente contra los sindicatos de la sanidad, la educación y el transporte, con el apoyo de la opinión pública. Tampoco los empleados del Estado deben de ser particularmente ricos (salvo quizá unos pocos entre ellos), pero como contaba la película *Ladrón de bicicletas*, la miseria acaba enfrentando a los pobres con otros que son solo algo menos pobres.

4



A los inversores no les importa moralmente si las empresas siguen haciendo negocios en Rusia. Y las que se vendieron acabaron todas en manos de amigos de Putin. El dinero que generan y que se destina a la guerra es mucho mayor que los impuestos que pagamos nosotros

Dirk Van de Put
CEO DE MONDELEZ

5

Lifestyle

El reto de encontrar nombres para los preparados vegetales

No está muy claro de donde viene el nombre hamburguesa: una teoría es que empezó a comercializarse en Hamburgo (Nueva York), o que proviene de la ciudad alemana de ese nombre. Si se da por cierto que es una evolución del sándwich. E igual que hay sándwiches vegetales (¡se llama así incluso a los que tienen atún!), también hay hamburguesas vegetales, pero esa combinación semántica no convence, por ejemplo, a la cocinera Begoña Rodrigo, que busca una nomenclatura alternativa para los preparados hechos de verduras. Los fans de la carne suelen desmerecer, de hecho, a la comida vegetariana por utilizar expresiones más propias de la carne.

Hay una oportunidad ahí para los expertos en marketing.

Empresas / Finanzas

Telefónica entra en pérdidas en 2023 por el saneamiento en Reino Unido y el ERE

La compañía, que no cerraba un año en números rojos desde 2002, habría ganado 2.369 millones, un 17% más, sin extraordinarios ▶ Obtiene los mayores ingresos desde 2020 y confirma el dividendo

SANTIAGO MILLÁN
MADRID

Telefónica registró en 2023 sus primeras pérdidas anuales desde 2002. La operadora arrojó un saldo negativo de 892 millones, como consecuencia del impacto del saneamiento de 3.107 millones de libras (unos 3.600 millones de euros) en la filial británica Virgin Media O2 (VMO2), y de la provisión de 1.300 millones por el ERE en España, para 3.400 personas. El impacto para Telefónica por el deterioro en Reino Unido es de 1.786 millones, dada su participación del 50% del capital de la filial.

Sin los extraordinarios, el beneficio neto ordinario de Telefónica alcanzó los 2.369 millones, un 17,1% más que en 2022. Las acciones de la operadora subieron ayer un 1,6%, hasta 3,74 euros.

En 2002, en los inicios de la presidencia de César Alierta, Telefónica registró unos números rojos de 5.576 millones, tras contabilizar impactos extraordinarios de 16.217 millones por los saneamientos vinculados a los activos y gastos de reestructuración por las licencias de telefonía móvil UMTS adquiridas en Europa con un alto coste, Terra Lycos, Pearson y Telefónica Deutschland. También sufrió pérdidas en el cuarto trimestre de 2015, 2019 y 2021, por las provisiones para afrontar los sucesivos planes de bajas voluntarias, pero en el conjunto de cada uno de esos años registró beneficios.

Las cuentas vienen en un momento de fuerte sacudida en Telefónica, con la entrada en el capital de Saudi Telecom Company (STC) y su compra de un 9,9% del capital (aún pendiente del permiso del Gobierno) y el retorno del Estado al capital, una vez que la SEPI ejecute el mandato para adquirir hasta un 10% de las acciones.

Al margen de extraordinarios, Telefónica mantiene la tendencia de crecimiento. Así, obtuvo unos ingresos

de 40.652 millones, un 1,6% más que en 2022 y el volumen más alto desde 2020. En el cuarto trimestre, las ventas se situaron en 10.153 millones. La operadora indicó que el negocio empresarial (B2B) se consolidó como una importante palanca de crecimiento, con un aumento orgánico de los ingresos del 6,3% en el ejercicio.

El beneficio operativo antes de depreciaciones y amortizaciones (oibda) subió un 1,4% en 2023, con un avance del 1,6% entre octubre y diciembre. Telefónica España volvió a registrar un crecimiento orgánico de su oibda, un 0,1%, en el último trimestre de 2023, algo que no ocurría desde 2019.

En su informe financiero, Telefónica dijo que cumplió todos los objetivos establecidos para 2023, que fueron revisados al alza en el segundo trimestre. Los ingresos y el oibda crecieron de manera orgánica un 3,7% y un 3,1%, respectivamente, y las inversiones se limitaron al 14% de las ventas. También superó la previsión de flujo libre de caja, que, con 4.227 millones, superó las estimaciones.

Objetivos para 2024

Telefónica comunicó sus objetivos para 2024, primer ejercicio completo del plan estratégico GPS, presentado en noviembre: un crecimiento de los ingresos en torno al 1%; entre el 1% y el 2% de ebitda, y de la caja operativa (ebitdaal-capex) también entre el 1% y el 2%. La operadora contempla también una inversión sobre ingresos de hasta el 13% y un incremento del flujo de caja libre superior al 10%.

La teleco confirmó su dividendo en efectivo de 0,30 euros por acción, junto con la amortización del 1,4% del capital, el equivalente a la autocartera existente a 30 de junio de 2023.

Telefónica cerró el ejercicio con una deuda financiera neta de 27.349 millones, un 2,5% más que a final



El presidente de Telefónica, José María Álvarez-Pallete. PABLO MONGE

de 2022, con un ratio de endeudamiento de 2,60 veces.

La compañía afrontó en 2023 movimientos de calado, como la opa sobre la participación que no controlaba de su filial alemana, con un impacto de 881 millones de euros.

La teleco defendió su capacidad de anticipación y la prudencia aplicada a la gestión de la deuda, que han reforzado su posición financiera. En 2023, la compañía acometió una labor de financiación por importe de 5.296 millones de euros que le permite mantener una "sólida" posición de liquidez de 19.531 millones. En esta línea, el grupo tiene cubiertos los vencimientos de los próximos tres años, más del 80% es a tipo fijo y mantiene una vida media de la deuda cercana a los 11,6 años. El coste medio de la deuda se situó a final de 2023 en el 3,80%, frente al 3,96% de final de 2022.

Telefónica cerró 2023 con 387,8 millones de accesos, con los accesos de fibra y de contrato móvil aumentando un 13% y un 3%, respectivamente.

Pallete asegura que no tienen noticias ni de STC ni de la SEPI

S. M.
MADRID

El presidente de Telefónica, José María Álvarez-Pallete, afirmó ayer que no tienen constancia de que la teleco saudí STC haya presentado solicitud de aprobación al Gobierno para alcanzar el 9,9% del capital, y dijo que es bueno que haya inversores a los que Telefónica y sus planes de negocio les parezcan atractivos. En relación a la SEPI, precisó que tampoco tienen conocimiento ni de los plazos ni de los instrumentos financieros que vaya a utilizar para la compra del 10% del capital.

El directivo destacó que la acción de Telefónica es muy líquida y da lugar a que se puedan hacer adquisiciones de títulos en el mercado. Pallete defendió el fuerte componente

de inversores minoristas españoles en el capital de Telefónica, "que nos ha dado estabilidad en los últimos años".

Volviendo a la estrategia, Pallete destacó también el dividendo de 0,30 euros por acción en efectivo que, con el crecimiento del flujo libre de caja, será un "suelo para los próximos años". Además recordó el compromiso para reducir el ratio de apalancamiento hasta un rango entre 2,2 y 2,5 veces el ebitda en 2026.

Con respecto a España, aseguró que con la fusión de Orange y MásMóvil se ha perdido una oportunidad por los remedios, e incidió en que se ha tardado más de 18 meses en decidir sobre la operación, sometiendo al sector a una gran volatilidad. El directivo reclamó un cam-

bio en la regulación para que se deje competir a Telefónica. "Podríamos mejorar nuestra competitividad porque tenemos los mejores equipos y redes", añadió Pallete, que criticó que se obligue a Telefónica a tener que presentar sus ofertas al regulador para que las apruebe.

Ángel Vilá, consejero delegado, indicó, por su parte, que Telefónica tiene la opción de renegociar con Digi los contratos mayoristas antes de que concluya su vigencia. El directivo admitió que Telefónica dejará de ser el mayor operador en España por número de clientes en móvil y banda ancha fija, si bien ese escenario supondrá la aparición de oportunidades de crecimiento vía adquisiciones que antes no se podían plantear.

Galán arremete contra los tributos y el tope para invertir en redes eléctricas

El presidente de Iberdrola dice que el sector soporta 40 gravámenes distintos ▶ La compañía aumentó su beneficio casi un 11% en 2023, hasta 4.800 millones

CARMEN MONFORTE
MADRID

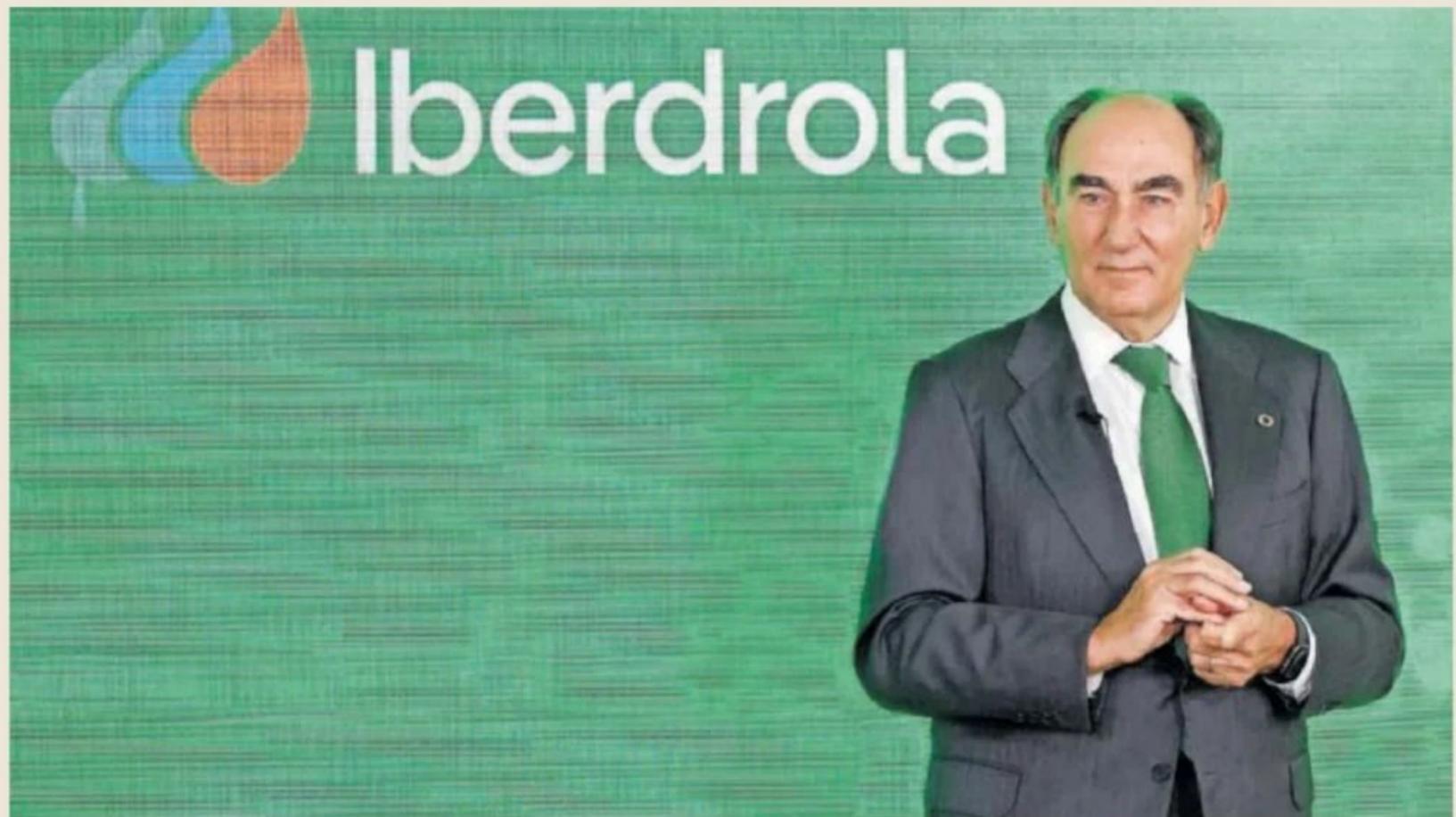
El presidente de Iberdrola, Ignacio Sánchez Galán, arremetió ayer contra la "enorme" cantidad de impuestos que existen en España, casi 40 diferentes, e insistió en que mantener el gravamen a las energéticas "no tiene ningún sentido". En una conferencia de analistas para presentar los resultados de 2023, que se han saldado con un beneficio neto de 4.800 millones de euros, un 10,7% más que en 2022, el ejecutivo pidió que España se alinee con el resto de países de la UE, "puesto que queremos hacer este país totalmente atractivo".

En la información remitida a la CNMV, Iberdrola destaca que su contribución fiscal en los países en los que opera fue de 9.300 millones de euros, lo que supuso un 24% más que el año anterior. De esta cifra, casi 3.500 millones se destinaron a España, un 35% más que en 2022. En el caso del polémico impuesto por las ventas de energía en España (excepto las de los negocios regulados), la aportación de Iberdrola el año pasado fue de 213 millones.

Precisamente, las ventas del grupo descendieron un 8,6%, hasta 49.335 millones, caída mucho más pronunciada en el caso de España, que lo hizo en un 22%, por el descenso de los precios de la energía. Galán recordó que este impuesto extraordinario por dos años (que grava los ingresos y no los beneficios como en el resto de Europa) ha sido recurrido por las compañías ante la justicia.

Por otro lado, el presidente de Iberdrola señaló que si los activos regulados se mantuvieron constantes en España en 9.300 millones de euros el año pasado es por el límite legal a la inversión en redes. Un tope que pidió eliminar: "Se trata de una ley que tiene una década y que se basa en algo que no tiene mucho sentido", como es relacionar el PIB con la inversión en redes, si bien, confió en que el Gobierno abra la posibilidad a que reconsiderase dicho máximo.

En cualquier caso, y volviendo a los resultados, el



Ignacio Sánchez Galán,
presidente de Iberdrola.
CEDIDA POR LA COMPAÑÍA

bitda de Iberdrola ascendió en el último ejercicio a 14.417 millones de euros, un 9% superior al registrado en 2022. Con ello, el consejo de administración propondrá a la junta general una remuneración complementaria de 0,348 euros brutos por acción, lo que, sumado al dividendo a cuenta de 0,202 euros abonado en enero, supone un total de 0,550 euros por título con cargo a los resultados de 2023, con un incremento del 10,8%.

En 2023, Iberdrola aceleró sus inversiones hasta un récord de 11.382 millones de euros, un 6% por encima de 2022. En España pagó más de 2.300 millones de euros. Gracias a ello, el grupo cerró el último ejercicio con una capacidad instalada renovable de 42.187 MW en todo el mundo (62.883 MW sumando todas las tecnologías), al añadir a su cartera 3.250 MW verdes, con una inversión de 5.000 millones de euros, el 60% en eólica marina e hidroeléctrica.

Por su parte, la base de activos de redes ha aumentado un 8%, alcanzando los 42.210 millones de euros. La empresa que preside Ignacio Sánchez Galán cuenta con

1,3 millones de kilómetros de líneas eléctricas y seguirá invirtiendo "en regiones con nuevos marcos regulatorios como Estados Unidos, Reino Unido y Brasil", señaló en una nota de prensa. El año pasado Iberdrola firmó contratos a largo plazo de energía renovable (PPA) por 1.000 MW y mejoró la cuota de mercado en la Península Ibérica, con 8,3 millones de clientes. En total, Iberdrola suma 10,5 millones de contratos, de los cuales el 84% están en el mercado libre y el resto, en el regulado.

Actualmente, la compañía, que cuenta con 42.300 empleados en el mundo, ha completado su plan de rotación de activos y alianzas para 2025, "lo que ha permitido reforzar el balance y maximizar el acceso a nuevas oportunidades de crecimiento", señaló. Iberdrola ha recibido las autorizaciones para la venta del 55% del negocio de México, principalmente de centrales de gas, que le han permitido obtener alrededor de 6.000 millones de dólares (unos 5.600 millones de euros) y cuyo cobro prevé para el próximo 26 de febrero. Iberdrola mantiene el 45% del ne-

Hasta un 7% más de ganancias previsto para 2024

► **Inversiones.** Iberdrola se ha comprometido a invertir este año 12.000 millones de euros, lo que le permitirá incrementar su capacidad instalada renovable terrestre en 2.000 MW, a la que se unirán los nuevos proyectos eólicos marinos actualmente en construcción. Además, la empresa seguirá invirtiendo en redes, contando con nuevos marcos regulatorios en los países en los que opera (Estados Unidos, el Reino Unido y Brasil), y tiene cerrada la venta del 100% de su energía para este ejercicio.

► **Resultado.** La firma prevé en 2024 un crecimiento del beneficio neto de entre el 5% y el 7%, excluyendo plusvalías por rotación de activos, y estima que el dividendo aumente en línea con los resultados.

gocio y todo el potencial de crecimiento en renovables, con una cartera de más de 6.000 MW eólicos y solares. En los últimos meses la empresa ha firmado alianzas de coinversión con socios como Norges Bank, Masdar y GIC, que han coinvertido 2.200 millones de euros.

Considerando el cierre de la operación de México, la deuda neta de Iberdrola baja hasta situarse en una horquilla de entre 42.000 y 42.500 millones de euros y el ratio de generación de caja sobre deuda neta mejora hasta el 25,8%; el flujo de caja operativo, en un 8%, hasta 11.096 millones refuerza su balance con más de 14.700 millones de nueva financiación. La liquidez se sitúa en 20.900 millones.

El pasado 2 de enero, el grupo español dio carpetazo al largo proceso por hacerse con la energética de Nuevo México PNM Resources. Ese día, Avangrid, filial estadounidense de Iberdrola, anunció su decisión de resolver el contrato de fusión suscrito con PNM en octubre de 2020, al no haberse cumplido en plazo las condiciones previstas en el mismo para el cierre de la operación.

Iberdrola pagará 0,202 euros por acción con cargo al beneficio de 2023, un 10,8% más

El año pasado logró una cifra récord de inversiones de 11.382 millones

Repsol reduce su deuda en más de 4.000 millones en los tres años de crisis energética

La petrolera apuesta por una tregua con el Gobierno tras meses de confrontación: "Creo que tienen una clara determinación de modificarlo", dice Imaz sobre el impuesto

IGNACIO FARIZA
MADRID

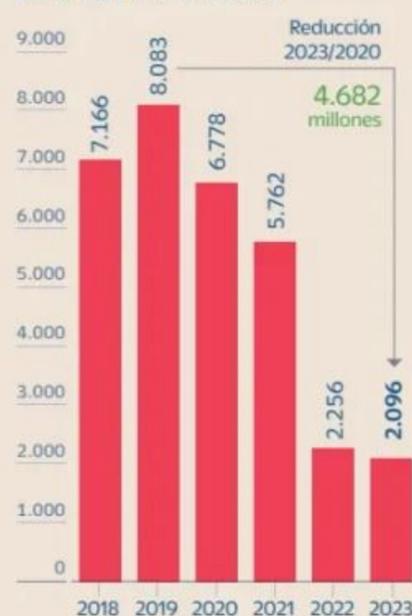
En noviembre de 2020, cuando Repsol presentó su, hasta ayer, último plan estratégico, España contaba con ansia los días para recibir las primeras dosis de la vacuna y poner así punto final a los días más oscuros de la pandemia. El futuro de su cuenta de resultados pintaba mal: aquel ejercicio acabaría con pérdidas de casi 3.300 millones de euros, encadenando dos años consecutivos de números rojos. La deuda rozaba los 8.000 millones. Nadie atisbaba por aquel entonces, ni remotamente, la concatenación de factores que desataría la mayor crisis energética de la historia de Europa, que desmantalaría la brújula de los mercados petroleros y gasistas, y que cambiaría por completo el rumbo de las empresas energéticas.

El giro de guion empezó a cristalizar pocas semanas después de aquella presentación. El precio del crudo y, sobre todo, del gas natural, empezaría a subir con fuerza. Una nueva tendencia que se confirmaría y prolongaría en los meses posteriores: Repsol cerró 2021, el año antes de la invasión rusa de Ucrania, con un beneficio neto de 2.500 millones de euros y la deuda por debajo de los 5.800. Aún quedaba más. En 2022, con los mercados ya completamente patas arriba por la guerra, las ganancias de la mayor petrolera española se dispararían hasta su máximo histórico sin extraordinarios -4.251 millones, un 70% más-, con su endeudamiento neto cayendo a menos de 2.300 millones, mínimos hasta donde alcanzaba la memoria.

Lejos de culminar, esa historia de éxito continuó en 2023. Pese a la bajada en el precio del petróleo y, sobre todo, del gas, las ganancias de Repsol se han demostrado resistentes: la empresa que dirige Josu Jon Imaz se anotó un beneficio de 3.168 millones de euros en 2023, según los datos publicados ayer. "Un año extraordinario", en palabras de su consejero delegado. Uno más, en realidad, también en el plano de la deuda, que cerró

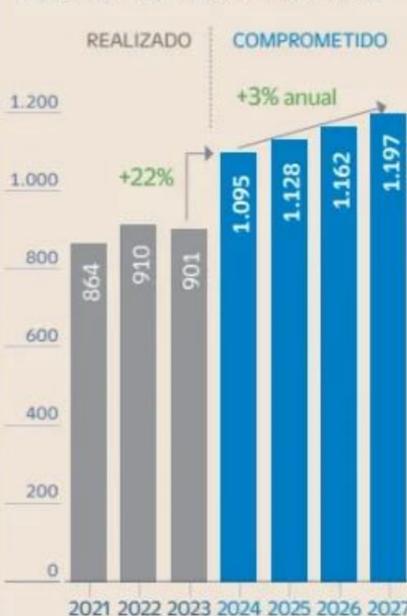
La nueva hoja de ruta de Repsol

Deuda neta En millones de €



Fuente: Repsol

Dividendo en efectivo En millones de €



Dividendo por acción En €



BELÉN TRINCADO / CINCO DÍAS



El consejero delegado de Repsol, Josu Jon Imaz. ANDREA COMAS

por debajo de los 2.100 millones de euros, la cuarta parte que a finales de 2019 y casi 4.700 millones menos que a cierre del aciago 2020 del Gran Confinamiento.

Por entonces, la dirección de la petrolera se conformaba, en su flamante plan estratégico, con "mantener la deuda neta" entre 2021 y 2025. Un año antes de que concluya ese periodo, la reducción ronda ya los 4.700 millones, gracias, en gran medida, a la fuerte generación de flujos de caja por la buena marcha de sus dos principales negocios: refino -con márgenes históricamente altos-, y exploración y producción.

Tal es el grado de control de la deuda que la empresa no solo no se ha fijado un objetivo de reducción en su nueva hoja de ruta, de aquí a 2027: sus grandes anuncios han sido sobre la retribución al accionista y las inversiones. "En esta casa, por debajo de un 20% de apalancamiento convivimos muy bien", respondió Imaz ayer a preguntas de este diario. A cierre del año pasado esa variable no llegaba ni al 7%.

Dividendo superior

La nueva senda de dividendo y de recompra de acciones, mucho más ambiciosa (hasta 10.000 millones en el cuatrienio en ambos asuntos), recibió el aplauso de los inversores en la sesión de ayer, en la que Repsol cerró con su mayor subida en Bolsa desde noviembre de 2022: un 5,45%. Pero tanto la conferencia con analistas como la posterior rueda de prensa de presentación del plan estratégico giraron, en gran medida, en torno a la nueva fase en la que parece entrar la petrolera en su relación con el Gobierno de Pedro Sánchez.

Tras meses de enfrentamiento -en particular entre el tándem Josu Jon Imaz-Antonio Brufau, presidente no ejecutivo, y la vicepresidenta tercera y ministra para la Transición Ecológica, Teresa

Ribera-, el consejero delegado de Repsol dejó entrever una mayor cordialidad desde el compromiso del Ejecutivo a modular el impuesto extraordinario sobre las energéticas. "A finales de noviembre, la Comisión Europea dijo que los gravámenes extraordinarios no tenían sentido y perjudicaba las inversiones. El presidente del Gobierno ha dicho algo similar. Creo que tienen una clara determinación de modificarlo", deslizó ayer el consejero delegado en la rueda de prensa. "Tenemos una batería de proyectos preparados y esperamos que haya condiciones para llevar adelante nuestra inversión

LOS SALARIOS DE IMAZ Y BRUFAU

► Josu Jon Imaz, se embolsó el año pasado 3,93 millones, casi un 5% menos que en 2022, según la información remitida a la CNMV. De esta cantidad, 1,2 millones fue retribución fija; 354.000 euros, por pertenecer al consejo; 1,005 millones fue retribución variable a corto plazo, y 1,009 millones fue variable a largo. Por su parte, Antonio Brufau percibió 2,093 millones en 2023. Pese a bajar el 25,5% respecto a 2022, es el presidente no ejecutivo mejor pagado del Ibex 35.

industrial en España". "Soy optimista. Las cosas han cambiado algo y tengo una visión más positiva que hace unas semanas. Si tenemos la confirmación de ese giro y un marco predecible, estamos listos para invertir", dijo poco antes Imaz, en inglés, y en conversación con los analistas que siguen el día a día de Repsol. Un giro en la relación con las autoridades españolas tan incipiente como evidente: "Tenemos un diálogo abierto con todos los Gobiernos, con el de España con el que más. Espero que las reflexiones de la Comisión Europea y del presidente [Pedro Sánchez] no caigan en saco roto".

Más inversión orgánica
Más allá del aumento del dividendo y de las recompras de acciones, la nueva hoja de ruta de Repsol pasa por redoblar sus inversiones, a entre 16.000 y 19.000 millones de euros. En especial, en energías renovables, donde aspira a llegar a los seis gigavatios (GW) de potencia instalada a finales de 2025, el doble que hoy. Todo, sin grandes adquisiciones. "Siempre hemos huido de ellas: la forma de crear valor no es comprar parques en operación, sino desarrollarlos", indicó el primer ejecutivo de la petrolera, que aspira a que el 15% de los flujos de caja procedan ya de lo que llama "negocios bajos en carbono".

Repsol trabaja sobre la base de una bajada del precio del crudo desde los 83 dólares actuales al entorno de los 70, con un suelo de 55. Un incentivo más para pensar en la fotovoltaica, la eólica y los bombeos de agua para apuntalar su futuro. "Tenemos la credibilidad y la solidez de los activos para aprovechar las oportunidades de la transición energética", esbozó el primer ejecutivo de Repsol. Con todo, la demanda petrolera "seguirá creciendo" a corto plazo, con una "probabilidad baja de que la economía esté electrificada en 15 años". "Nunca he dicho que haya que ralentizar la transición energética. "Lo que digo es que hay que ser más inteligentes", zanjó Imaz.

Santander da explicaciones por Irán en EE UU y admite que tiene 17 cuentas bloqueadas

La entidad detalla que el incumplimiento de las normas de blanqueo de capitales y una cobertura mediática negativa podría “tener un efecto adverso material”

HUGO GUTIÉRREZ
MADRID

Banco Santander rinde cuentas ante el supervisor norteamericano y admite que tiene 17 cuentas bloqueadas en el Reino Unido, Bélgica y Brasil de clientes sancionados por terrorismo en Estados Unidos a cierre de 2023, un repaso obligatorio que tiene que hacer cada año en el país. Este hecho se conoció ayer, solo unas semanas después de que se publicase el caso de las cuentas de Irán en el Reino Unido, que no se incluye en estas 17, ya que se trataba de un ciudadano británico no sancionado, aunque ejercía de empresa pantalla para el régimen iraní, por lo que se cerró su cuenta bancaria.

El detalle de estas 17 cuentas bloqueadas las facilitó el grupo en la noche de este miércoles en un documento remitido a la Comisión del Mercado de Valores de Estados Unidos (la SEC, por sus siglas en inglés). Ahí se explica que tiene ese cortafuegos activado sobre una serie de clientes sancionados por EE UU por sus vínculos con el régimen iraní, la mayoría de ellos ya bloqueados por el banco a cierre de 2022.

“El grupo ha tomado medidas significativas para retirarse del mercado iraní, como cerrar su oficina de representación en Irán y cesar todas las actividades bancarias allí, incluidas las relaciones corresponsales, la captación de depósitos de entidades iraníes y la emisión de cartas de crédito de exportación, excepto por las transacciones legado descritas anteriormente”, asegura la entidad en el documento.

Las cuentas que detalla el Santander, que el banco reporta cada año a la SEC, están al margen del caso iraní que avanzó el diario británico *Financial Times*. Según este medio, Irán habría utilizado cuentas de Santander UK y Lloyds para mover fondos, saltándose el veto que hay contra el régimen de Teherán por sus programas de desarrollo nuclear. En ese caso, la cuenta se cerró, pero no



Exterior de la sede de Banco Santander en Boadilla del Monte (Madrid). GETTY IMAGES

se incluye en la lista porque no incumplía ninguna sanción, al ser de un cliente británico establecido en el Reino Unido. Es decir, no estaba directamente sancionado.

Sobre las medidas para prevenir el blanqueo de capitales, el grupo dice que existen “graves consecuencias legales y reputacionales” si se incumplen estas normas, aunque no hace referencia explícita a ninguno de los casos de algún mercado en concreto. Eso sí, esta advertencia llega en un momento delicado para el banco por el caso iraní.

“Hemos estado, y podemos estar en el futuro, suje-

La entidad recuerda que ha tomado medidas significativas para retirarse de Irán

También advierte contra un posible daño a la cotización de la acción

tos a cobertura negativa en los medios sobre nosotros o nuestros clientes, incluso con respecto a supuestas conductas como no detectar y/o prevenir cualquier actividad de delito financiero o no cumplir con las regulaciones de FCC [el supervisor de delitos de blanqueo estadounidense]. La cobertura mediática negativa de este tipo sobre nosotros, sea o no merecida, podría afectar material y adversamente nuestra reputación”, explica el documento. Y cuenta con un posible golpe sobre la cotización de la acción: “El daño reputacional a nuestro negocio y marca global podría ser severo si se descubre que hemos violado los requisitos de AML [prevención del blanqueo de capitales], antisoborno y corrupción”.

Según consta en la información remitida la pasada noche, el Santander mantiene siete cuentas bloqueadas (de cinco clientes diferentes) en su filial del Reino Unido. Estos clientes, reconoce, “están designados por EE UU bajo el programa de sanciones de Terroristas Globales Especialmente Designados”.

El banco dispara su número de directivos millonarios

H. G.
MADRID

La nueva estructura de Santander y unos beneficios anuales históricos llevan a la entidad a sumar casi un 30% más de banqueros que ganan más de un millón de euros. En un contexto en el que los sindicatos presionan en la negociación colectiva, se conoce que en 2023 hubo 357 directivos millonarios en el grupo. Esto es, 79 más que un año antes, según consta en el último informe con relevancia prudencial de la entidad. De hecho, dos de ellos incluso cobraron más que la presidenta, Ana Botín, debido a las primas de fichajes, según fuentes del banco.

Existen diferentes factores que han provocado esta situación, que no es excepcional para el grupo, ya que en 2022 también registró

un repunte importante del número de estos banqueros millonarios. “El número de personas incluidas en esta tabla se ha incrementado a 357 en 2023 (278 en 2022) principalmente debido, por un lado, a las nuevas contrataciones en EE UU y, por otro, y de manera general, a los mayores bonus en este ejercicio, fruto de los buenos resultados de la entidad”, reconoce el texto.

De esta forma, hay dos cuestiones que son las que más pesan. Uno de ellos, los pluses pagados por la consecución de objetivos tras los resultados récord. De hecho, el banco logró superar por primera vez la barrera de los 10.000 millones de ganancias en un año (11.076 millones, un 15% más). Aunque no se pueden menospreciar otras cuestiones como la competencia que tiene

de los grandes bancos globales, la presión de la inflación, principalmente en América Latina donde los salarios están ligados al IPC, y la relevancia del salario de los nuevos fichajes, impulsados por la reestructuración del grupo que preside Ana Botín y la apuesta por la banca de inversión, donde los salarios son más altos.

“Esta tabla incluye una concentración especialmente alta de ejecutivos que desarrollan su actividad en EE UU y Reino Unido (32% y 15%, respectivamente), con elevados salarios locales y una fuerte competencia por el talento”, sostiene el documento. Entre los fichajes, cabe recordar que muchos de ellos fueron en EE UU e incorporaciones de perfiles cotizados de ex Credit Suisse tras su crisis y posterior absorción por UBS.

Pelayo Cortina Koplowitz redobla el pulso a Jobandtalent por el valor de sus acciones

El empresario recurre la sentencia que estimó su demanda parcialmente

Cree que el precio de sus títulos en 2016 era más de 800.000 euros

**NURIA MORCILLO
MADRID**

Pelayo Cortina Koplowitz mantiene el pulso a Jobandtalent por el valor de sus acciones. El empresario y su padre, a través de la sociedad Cinainvest Holding, insisten en que el monto que los fundadores de la plataforma de búsqueda de empleo reintegró por la reventa de sus participaciones a un tercero no era el de mercado.

Por ello, la familia Cortina Koplowitz ha presentado un recurso de apelación contra la sentencia del Juzgado de Primera Instancia número 12 de Madrid, que condenó a Juan Urdiales, Felipe Navío y Félix Ruiz por incumplimiento de contrato, con el objetivo de lograr una compensación por estos títulos superior a los 818.853,02 euros que la juez reconoció.

Según informaron fuentes jurídicas a **CincoDías**, el recurso se presentó el pasado 16 de febrero ante

la Audiencia Provincial de Madrid e incide en que existe una gran diferencia entre el precio asumido por los demandados (consignado ante notario) y el valor real de las acciones en el momento de su reventa.

En concreto, el escrito argumenta la arbitrariedad de las pruebas documentales, falta de motivación e indefensión. Los Cortina Koplowitz demandaron a los fundadores de Jobandtalent en 2020, al entender que el precio de sus acciones, vendidas al fondo Atómico, asciende a 8,1 millones de euros. Una cifra estimada a raíz de que algunos accionistas como Entrecanales, Kibo, Qualitas, Luca de Tena o Polanco, incluso uno de los directivos de la compañía, vendieran sus participaciones en las mismas fechas a un precio superior, hasta "2,5 veces mayor" en algunos casos, según indicaron fuentes cercanas a los empresarios.

La llegada de los Cortina Koplowitz en la startup, en 2014, relanzó el proyecto, ya que nuevos inversores de renombre pusieron la mirada en la plataforma. En mayo de 2015, el grupo inversor del hijo pequeño de Alberto Cortina y Alicia Koplowitz lideró la ronda de financiación de 23 millones de euros. Justo un año después, y ante el interés de los fundadores

de Jobandtalent en que Atómico entrara en el capital, Pelayo Cortina y Cinainvest vendieron la totalidad de sus acciones, que representaba conjuntamente el 12,47% del capital social, por 6.277,91 euros cada una de ellas.

Asimismo, cedieron a los fundadores del portal de empleo temporal los derechos económicos del 3% de la empresa, representado por 315 participaciones de las que eran titulares, a cambio del 3% del capital social de Jobandtalent UK, que correspondía a 315.000 acciones de la firma británica donde reside todo el negocio nacional e internacional de la compañía desde 2016.

Dichas acciones no eran libremente transmisibles, por lo que en el contrato de prima por venta se incluyeron cláusulas que establecían la obligación de los demandados a pagar las cantidades que percibiesen por su venta, en un plazo no superior a los 15 días; el derecho a la ejecución de compra de los antiguos propietarios en el momento que no existieran restricciones, y dentro del periodo de cinco años; y el compromiso de los directivos de la firma a comunicar cualquier pacto alcanzado sobre la transmisión de las acciones.

La sentencia del Juzgado de Primera Instancia núme-



ro 12 de Madrid, con fecha del pasado 18 de enero y a la que ha tenido acceso **CincoDías**, recoge estas estipulaciones, al tiempo que da por acreditado que el 28 de mayo de 2016, "tan solo dos días después" de la firma del contrato de compraventa de participaciones sociales y del canje de acciones, los creadores de Jobandtalent vendieron 312.000 de estos títulos al inversor internacional, pero sin informar de ello.

Fuentes cercanas a los Cortina Koplowitz aseguran que los demandantes tuvieron conocimiento tres años después, por la prensa, de que Juan Urdiales, Felipe Navío y Félix Ruiz (cofundador de Tuenti, Playtomic o Auro) habían vendido 12 millones de euros en acciones.

Juan Urdiales y Felipe Navío, cofundadores de la empresa Jobandtalent, en 2015. SAMUEL SÁNCHEZ

El recurso se presentó el pasado 16 de febrero

Los demandantes aseguran que se enteraron por la prensa de la venta a un precio mayor

Tras varios requerimientos de información y la discusión de discrepancias, los fundadores aceptaron abonar a los demandantes 818.852,02 euros, según consta en un acta notarial del mes de enero de 2020, consultada por este diario.

Este precio resultó ser el equivalente a la venta de las acciones por el importe de 844.396,80 euros, que con el descuento de los impuestos quedó en 693.701,64 euros, más los intereses de demora aplicados.

No obstante, los Cortina Koplowitz no se mostraron en absoluto de acuerdo con la cantidad que finalmente les transfirieron, por lo que presentaron una demanda ante los juzgados de Madrid, que ha sido estimada parcialmente.

Abertis gana 767 millones en 2023, un 15% más, después de incrementar las tarifas y el tráfico

**CINCO DÍAS
MADRID**

Abertis obtuvo un beneficio de 767 millones de euros en 2023, lo que supone un aumento del 15% respecto al año anterior, impulsado por los incrementos de las tarifas de peaje como consecuencia de la inflación, así como por el mayor tráfico registrado en sus carreteras.

Según las cuentas anuales de Hochtief, la filial de ACS que controla el 20% de la concesionaria española, las tarifas subieron un 8,6% de

media en todos los mercados en los que opera, al mismo tiempo que el tráfico medio diario aumentó un 3,4% a lo largo del último ejercicio.

La compañía constata así la escasa incidencia que ha tenido la resolución del Tribunal Supremo, que rechazaba su reclamación al Estado de 4.000 millones por las obras hechas en la AP-7 en 2006. En concreto, el impacto neto fue de 29 millones en las cuentas del último trimestre del año, tras tener en cuenta otras reversiones

de provisiones e ingresos extraordinarios.

Al margen de esta incidencia, Abertis ingresó 5.532 millones, un 8% más, y generó un resultado bruto de explotación (ebitda) de 3.893 millones, un 10% más que en 2022, recoge EP. Por geografías, Francia concentra el 36% del ebitda del grupo, seguido de México, con un 15%; de Brasil y Chile, cada uno con un 12% de cuota; de España, donde genera el 11% del resultado operativo; y de Italia, con un 7%,

mientras que el resto de los mercados representan entre todos el 7%.

En cuanto a la evolución del tráfico, en Brasil se disparó un 5%; en EE UU, un 4%; en Francia, Italia y México,

El beneficio neto de Hochtief fue de 523 millones, tras subir los precios un 8,6%

un 3%, y en España, un 2%, frente a la caída del 3% que experimentó en el mercado chileno.

Para el próximo año, las previsiones de la empresa apuntan a un mantenimiento de la actividad, por lo que la aportación de 80 millones de Abertis en 2023 a Hochtief seguirá en ese mismo nivel, un 19% por encima de la aportación de 2022.

En cuanto a las cuentas de la alemana, que también anticipan los resultados que ACS presentará la próxima

semana, el beneficio neto nominal fue de 522,7 millones el año pasado, un 8,5% más que en el anterior ejercicio. Las ventas de Hochtief ascendieron a 27.756 millones, tras elevarse un 5,9% en el último año, y su ebitda fue de 1.230 millones, un 3,9% superior, con un récord de adjudicaciones de 36.700 millones; la cartera aumentó hasta los 55.300 millones. Para este año, la compañía espera alcanzar un beneficio operativo de 560-610 millones, un 10% más que en 2023.

La Audiencia confirma dos multas a Mercadona por comprar leche por debajo de coste

Desestima los recursos interpuestos contra las sanciones impuestas por la Agencia de Información y Control Alimentarios (AICA) en 2022. La compañía ha presentado recurso de apelación

JAVIER G. ROPERO
MADRID

La Audiencia Nacional ha confirmado dos multas impuestas a Mercadona en 2022 por comprar leche por debajo de coste a uno de sus proveedores de marca blanca, Covap, según consta en dos sentencias fechadas en octubre. Estas, firmadas por los juzgados centrales de lo contencioso números 7 y 9 del citado tribunal, desestiman dos recursos de alzada interpuestos por la compañía de supermercados ante dos resoluciones de la Agencia de Información y Control Alimentarios (AICA), elevadas después por la Secretaría General de Agricultura y Alimentación. El importe de cada una de ellas es de 66.000 euros.

Las mismas, firmadas en mayo de 2022, apuntan a la relación comercial entre Mercadona y Covap, mediante la que esta última suministraba a la primera leche entera UHT para su comercialización bajo la marca Hacendado, en formato de un litro. Ambos expedientes administrativos detallan que el "pago de las mercancías" se "realizó, por parte de la actora, a un precio de 0,493 euro/litro" en el periodo comprendido entre enero y marzo de 2021, en un caso, y entre enero y abril de ese mismo año en

el otro, "resultando inferior al coste efectivo de producción incurrido o asumido por Covap para la fabricación del producto en ese mismo periodo".

Algo que, como señalaban las resoluciones, está tipificado como infracción grave en el artículo 23.2 de la ley de la cadena aprobada en 2013, y que era la vigente en el momento de los hechos investigados. El mismo señala que "con el fin de evitar la destrucción del valor en la cadena alimentaria, cada operador de la misma deberá pagar al operador inmediatamente anterior un precio igual o superior al coste efectivo de producción de tal producto en que efectivamente haya incurrido o asumido dicho operador". El Gobierno aprobó en diciembre de 2021 una reforma de la norma, obligando, por ejemplo, a formalizar todos los contratos por escrito.

La compañía presidida por Juan Roig sustentaba sus recursos en los mismos argumentos: la incompetencia de la Secretaría General de Agricultura para dictar las sanciones; la incorrecta tipificación de las mismas, y la vulneración de los principios de responsabilidad, del derecho de defensa y del principio de proporcionalidad. Las sen-



tencias de la Audiencia Nacional, prácticamente idénticas, rechazan los mismos. Y son especialmente duras en lo referido al principio de responsabilidad que alegaba Mercadona.

En este punto, los magistrados explican que la ley de la cadena contempla la destrucción de valor como una práctica comercial desleal, "que no está sujeta a la libertad contractual de las partes". Ahondan apuntando que "el incumplimiento se produce por pago de un precio inferior al coste

Clientes de Mercadona compran productos lácteos en uno de sus supermercados.

PABLO MONGE

La empresa dice que "siempre hemos cumplido las condiciones pactadas"

efectivo de producción y no por el precio pactado en el contrato alimentario, y la destrucción de valor es contraria al buen funcionamiento de la cadena alimentaria y dicha conducta es sancionable".

Y rematan que la demandante, Mercadona, "no ha actuado con la diligencia exigible ya que la norma no permite pactos entre las partes que pudieran matizar la prohibición de destruir valor de la cadena".

Otro de los puntos de defensa de Mercadona señala-

ba el carácter confidencial de los datos recogidos por la AICA, y que sustentan las sanciones. En los procedimientos que esta inicia entre los actos de la cadena alimentaria, la AICA puede ordenar en cualquier momento el secreto de los datos o documentos que considere confidenciales. Las sentencias de la Audiencia Nacional señalan que "el coste efectivo de producción ha de incluirse en la categoría de información financiera susceptible de protección por ser considerada secreto comercial y con oportuna declaración de confidencialidad".

A consultas de **CincoDías**, Mercadona confirma la presentación de un recurso de apelación ante la Audiencia, "porque siempre hemos cumplido con las condiciones comerciales acordadas con nuestros proveedores, y estos no han manifestado que los precios pactados no cubran sus costes".

La compañía de distribución defiende que, junto a Covap, ha aportado toda la documentación requerida por la AICA, a la que requirieron acceso a la información en la que basaron sus sanciones. "Acceso que nos fue denegado alegando que se trataba de información comercial sensible y confidencial", señalan.

Pablo Isla renovará como consejero de Nestlé por un nuevo mandato

J. G. R.
MADRID

Pablo Isla, expresidente de Inditex y actual asesor del fondo Cinven, se presentará a la reelección como consejero de Nestlé, puesto que ocupa desde 2018 y cuyo mandato expiraba este año.

La compañía de alimentación, que presentó ayer sus resultados anuales, ha anunciado que dos de sus actuales consejeros no se presentarán a la reelección. Son Henri de Castries, presente en el órgano de go-

bierno los últimos 12 años, y Kimberly A. Ross, que ha estado los últimos seis. "El resto de miembros del consejo y el presidente serán propuestos para la reelección individual", ha apuntado la compañía, lo que incluye automáticamente a Isla.

Este también es presidente de su comisión de retribuciones. En 2023, Isla se embolsó una compensación total de 674.900 francos suizos, unos 708.000 euros, por su rol en el con-

sejo, según la documentación presentada ayer. Cerca de la mitad de esa cifra la cobra en efectivo y la otra en acciones.

Pablo Isla fue nombrado consejero por la junta de accionistas de Nestlé en abril de 2018. La compañía destacó su "extensa experiencia en el sector del retail", especialmente en el comercio electrónico, además de sus conocimientos en la cadena de suministro, innovación y gobernanza.

La compañía propondrá su reelección en la próxima junta de accionistas

La firma obtuvo en 2023 un beneficio de 12.000 millones, el 21% más

Desde entonces se ha incorporado a distintos proyectos. Desde el 1 de enero es asesor global del fondo Cinven, así como presidente de una de las compañías participadas por este, la firma de renovables Amara Nzero. Isla también es presidente del consejo rector de IE University, asesor del *private equity* General Atlantic, y miembro de varios patronatos.

En paralelo, Nestlé ha presentado sus resultados anuales del ejercicio

2023, que muestran un crecimiento del beneficio neto del 21%, alcanzando los 11.200 millones de francos suizos, unos 11.750 millones de euros al cambio actual, aunque con una caída de los ingresos del 1,5% hasta 93.000 millones de francos suizos, 97.500 millones de euros. Ello, pese a que el incremento de los precios al cierre del año alcanzó el 7,5% respecto al año anterior, lo que indica una caída en los volúmenes comercializados.

CONTENIDO PATROCINADO

Las energías renovables, el tesoro verde y limpio de Aragón

El Grupo Forestalia trabaja para que esta riqueza llegue a toda la sociedad. En la autonomía, impulsando su desarrollo. Y en España, colaborando en la lucha contra el cambio climático



MOLINOS DE VIENTO EN UNO DE LOS PARQUES QUE FORESTALIA TIENE EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE ARAGÓN. FOTO CEDIDA POR PEDRO ETURA / FORESTALIA

En un país tan rico, variado y singular como es España, las comunidades autónomas se afanan por encontrar características propias para impulsar sectores que contribuyan a construir una economía fuerte que genere riqueza y empleo.

Aragón ha encontrado en la naturaleza dos fuentes inagotables de valor, el sol y el viento, que la sitúan en una posición privilegiada para liderar las energías renovables.

El cierzo, ese viento fuerte y constante al que ya se refería Marco Porcio Catón en el siglo II a. de C. como "capaz de derribar a un hombre armado o a una carreta llena de heno", y que sopla con fuerza en Zaragoza una media de 150 días al año, y ese sol que supera en Teruel y Huesca las 3.000 horas anuales conforman un tesoro verde y limpio.

La suma de ambos convierte a Aragón en un terreno fértil para el desarrollo de las energías renovables. Un sector que, además de impulsar la economía autonómica, extiende sus beneficios más allá de sus fronteras, llegando a toda la sociedad, reduciendo la

dependencia de los combustibles fósiles y siendo esencial en la lucha contra el cambio climático y en los procesos de descarbonización que tienen que acometer los países que integran la Unión Europea (UE).

El Grupo Forestalia ha sido uno de los principales impulsores de identificar primero, y de aprovechar después, este tesoro, situando a Aragón como líder en este sector, para construir una estrategia de crecimiento con un impacto sobre la economía local y autonómica que beneficia de forma solidaria a otras comunidades.

Esta estrategia ha producido rendimientos importantes en la economía local, por la ventaja competitiva que es para la industria, el sector agroganadero, la logística o la innovación. Y a nivel nacional ha colocado a Aragón como la segunda comunidad autónoma en producción eólica y líder en generación fotovoltaica de la mitad norte peninsular.

Forestalia ha extendido este beneficio, llevando esa energía limpia a comunidades autónomas con más población y consumo como Cataluña o País Vasco, contribuyendo a alcanzar los ob-

Un reto que no para de crecer

La apuesta de Forestalia por Aragón mira hacia el futuro con los pies bien firmes en el presente. Muestra de ello son los planes que tiene para invertir cerca de 2.000 millones de euros en 64 parques de energías renovables en la región en los próximos años y que contarán con una potencia de 2 GW. La compañía ha comenzado a dar los pasos para convertir estos planes en realidad. Hace solo unos días ha logrado la autorización administrativa previa del Ministerio de Transición Ecológica y Reto Demográfico (Miteco) para estos planes

jetivos de descarbonización de la Unión Europea.

Retos ambiciosos

Forestalia no se detiene aquí y trabaja ya en una serie de ambiciosos retos en materia de inversión y de generación de empleo, y con planes sociales y medioambientales que lleguen a toda la sociedad.

La construcción de nuevos parques son ingresos económicos y empleos, tanto directos como indirectos, donde se hacen. Del empleo directo, alrededor de la mitad se crea en el ámbito autonómico, y cerca de un 10%, en el local, ayudando a fijar y atraer nueva población en lugares donde la despoblación es protagonista. A esto hay que añadir la atracción de otras empresas, al ser las renovables un sector tractor para su instalación.

En los planes de responsabilidad social de Forestalia destacan su propósito de dotar de consumo eléctrico gratuito a los vecinos de un centenar de municipios donde se desarrollan renovables y optimizar la utilización del suelo y de las redes de evacuación, con una treintena de proyectos de hibridación de instalaciones fotovoltaicas, eólicas y de almacenamiento.

Se evitará

la emisión de cinco millones de toneladas de CO₂ a la atmósfera

En el aspecto medioambiental, sobresalen las soluciones que se destinan a las plantas eólicas y solares, como los dispositivos anticolidión para proteger a la avifauna, la vigilancia ambiental, la corrección o compensación de impactos, la mejora de tendidos eléctricos y la mejora de hábitats de especies.

Forestalia potenciará estos planes en los proyectos propios y participados que tiene en cartera, algunos de ellos con otros operadores como Repsol, Copenhagen Infrastructure Partners (CIP), Light-Source BP y Bruc Management, que suman más de 4 GW. Cuando entren en funcionamiento evitarán la emisión de 5 millones de toneladas de CO₂ a la atmósfera. Será la aportación de Forestalia para lograr los objetivos de energías renovables previstos en la normativa internacional, nacional y autonómica.

Patron y Eurofund se suman a la fiebre vendedora de centros comerciales

La cartera engloba cuatro activos con un valor de 70 millones

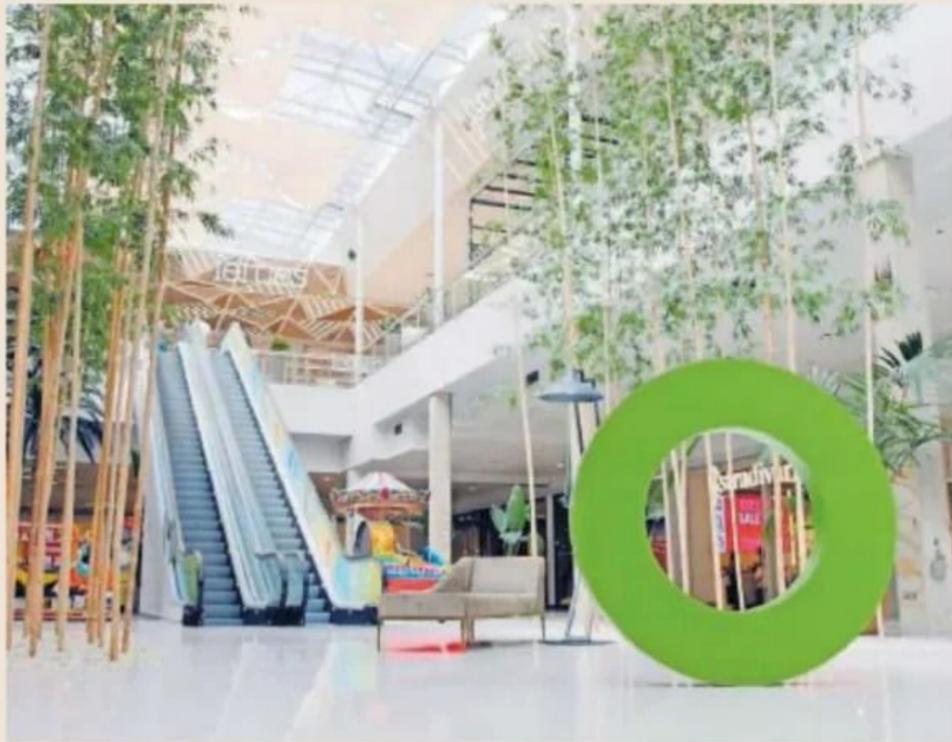
La rentabilidad de la operación se situaría entre el 9% y el 10%

ALFONSO SIMÓN
MADRID

Nueva operación en preparación en el recuperado mercado de centros comerciales. El fondo británico Patron Capital y el *family office* español Eurofund han puesto a la venta su cartera de centros en España, que engloba a cuatro activos, en una transacción que podría rondar los 70 millones de euros, revelan fuentes del mercado inmobiliario. Se suma a las recientes grandes operaciones de Islazul en Madrid y de Salera en Castellón, mostrando que vuelve el apetito de los inversores por este tipo de activos.

Los activos en venta por Patron y Eurofund son los de Alzamora en Alcoy (Alicante), Mirador de Cuenca, Odeón de Ferrol (A Coruña) y Los Alcores en Alcalá de Guadaíra (Sevilla). Los propietarios han encargado el proceso de búsqueda de compradores a la consultora CBRE por alrededor de 70 millones, según fuentes de mercado, que indican que los vendedores ya negocian el traspaso con un *family office* de origen mexicano. Este precio marcaría una *yield* o rentabilidad de entre el 9% y el 10% para el comprador, según las fuentes de mercado.

Patron adquirió en 2015 el centro comercial de Odeón de Ferrol y reinvertió alrededor de 10 millones en su reposicionamiento. En ese complejo tienen tiendas Zara, Bershka, Lefties, Pull & Bear, Stradivarius, Kiabi, H&M y Mango. Más tarde, Patron y Eurofund se hicieron con las otras tres propiedades, todas de tamaño mediano y pequeño. Eurofund, vehículo propiedad de Ian Stanford, ejerce de socio inversor minoritario y de gestor de los activos. Desde esta firma se declinó hacer comentarios sobre el



Centro comercial Odeón, en Ferrol (A Coruña). IMAGEN CAPTURADA DE UN VÍDEO PROMOCIONAL

proceso de venta. En el activo de Cuenca (el mayor de la provincia) operan Carrefour, JD Sports, Cortefiel, Stradivarius, Lefties, H&M, Pepco, Sprinter y Kiwoko, entre sus 60 tiendas. En Los Alcores están presentes Lefties, Pull & Bear, Bershka, Stradivarius, JD Sport, Pepco, H&M, Family Cash, Women'secret y Burger King, entre otros. En Alcoy tienen tienda Springfield, Women'secret, Pepco, JD Sports, Kiabi, Mayoral y Foster's Hollywood.

Patron es una gestora de fondos londinense que ha levantado en su historia alrededor de 5.000 millones para invertir en inmobiliario en Europa. En España, además de las inversiones con Eurofund, ha destinado sus recursos a varios proyectos residenciales. Por su parte,

Patron ha levantado 5.000 millones de euros para invertir en Europa

Las recientes ventas demuestran que vuelve el interés por el sector

Eurofund es un vehículo con amplia experiencia en centros comerciales en España. Levantó, por ejemplo, Puerto Venecia en Zaragoza, además de tener grandes proyectos en la Costa del Sol y en Valencia. Cuenta también con inversiones en centros en Alemania, Reino Unido (Silverburn, en Glasgow) o Lisboa (el centro Ubbo). También posee intereses en logística como casero de Amazon en Girona y Costco en Torija (Guadalajara).

Los expertos del sector ven un cambio en la dinámica del mercado de centros comerciales tras la venta de Islazul a Henderson Park en Madrid por alrededor de 200 millones y Salera a los sudfricanos de Lighthouse en Castellón por 170 millones, ambas operaciones adelantadas por **CincoDías**.

Estas ventas han demostrado que hay inversores dispuestos a hacerse con centros comerciales después de años de parálisis por las dudas ante el auge del comercio electrónico, sobre todo por la pandemia de Covid-19. Además, el rápido alza de tipos de interés frenó la inversión inmobiliaria, debido a que los compradores pedían más rentabilidad, es decir, menores precios, y los propietarios de los inmuebles no han estado dispuestos a ceder en muchas ocasiones.

Por eso, desde el mercado se ve como positivo que se hayan cerrado operaciones como la de Islazul, Salera o Equinoccio en Madrid (comprada por Atitlan por 35 millones), ya que marca las *yields* de referencia para el sector. Además, se destaca que con la bajada de precios asumida por los vendedores, los inversores pioneros en este tipo de propiedades de *retail* van a conseguir retornos elevados que se acerquen al 8%, 9% y 10% incluso en los mejores complejos.

También está en venta el 50% del centro comercial Xanadú en Madrid que corresponde a Intu, el operador británico en concurso de acreedores, por alrededor de 200 millones, tal como avanzó *Expansión*. Esta transacción tiene el componente complejo de que existe otro dueño del activo, el fondo estadounidense Nuveen.

En el mercado también han estado otros activos en venta sin encontrar comprador, como Splau en Cornellà. El mismo caso ocurre con Zielo Shopping, uno de los complejos más vip de Madrid, de UBS.

Fuentes del sector señalan que Ares y Redevco buscan compradores para Los Fresnos en Gijón. Y Kennedy Wilson negoció con Indotek el traspaso de Moraleja Green en Madrid.

Tropicfeel dobla ventas en dos años, hasta los 27 millones

La marca española de moda prevé abrir diez tiendas físicas en 24 meses

CARLOS MOLINA
MADRID

La marca española de moda Tropicfeel, fundada en 2018 y especializada en calzado y mochilas para viajeros, se dispone a dar el salto desde el canal online a las tiendas físicas para convertirse en una compañía multicanal.

En una entrevista con **CincoDías**, el fundador y consejero delegado de la compañía, Alberto Espinós, reconoce que a la tienda física que tienen en Barcelona y la *pop-up store* (tienda temporal) de Londres se van a unir otras en breve. "El objetivo es sumar 3 tiendas este año y otras 7 en 2025 hasta alcanzar 11", recalca. A la creciente red de tiendas propias se sumará también la importante presencia prevista en tiendas multimarca. "En la actualidad se pueden encontrar nuestros productos en 75 de ellas y el objetivo es llegar a 140 al final de 2024 y a 250 en 2025".

La firma cerró 2023 con una facturación de 27 millones de euros, lo que supuso duplicar los 13,5 millones de 2021, y con los primeros beneficios de su historia. Para este ejercicio, los objetivos se centran en superar los 30 millones de facturación, lo que supondría un crecimiento de doble dígito, volver a mejorar el resultado neto y ampliar la oferta. "Vamos a lanzar el próximo 6 de marzo un producto con tecnología propia y creemos que todavía hay recorrido para seguir creciendo en calzado y mochilas, nuestros dos principales productos".



Alberto Espinós, consejero delegado de Tropicfeel.

IMAGEN CEDIDA POR LA COMPAÑÍA

En 2023, Tropicfeel alcanzó su máximo histórico en ventas, con 351.000 productos comercializados en 65 países. "El 47% de los ingresos procedieron de la venta de calzado, el 43% en mochilas y accesorios y el 10% restante en ropa para hombre y mujer". El consejero delegado resaltó que la estrategia a medio plazo pasa por elevar el peso de las mochilas, con un tique medio de 200 euros, frente a los 120 euros de las zapatillas.

Para afianzar ese giro en las ventas confiesa que será crucial seguir ahondando en la internacionalización de la compañía. "Los resultados de 2023 se han logrado tras posicionarnos en países clave como EE UU, que se ha convertido en el principal mercado, con un 20% de la facturación, seguido por Alemania y Reino Unido", explicó.

En sus seis años de historia, la compañía ha levantado 9,5 millones de euros en distintas rondas de financiación. La última se cerró hace un año, con una ronda de serie A de cinco millones de euros liderada por Fondo Bolsa Social y por otros de los accionistas actuales de la compañía, como Ona Capital.

La principal fuente de financiación de la compañía ha sido la plataforma de *crowdfunding* Kicstarter, a través de la que han levantado dinero en tres rondas. La primera se cerró en 2018 (2,1 millones de euros), la segunda, en 2019 (2 millones) y la tercera, en el año 2020 (1,9 millones).

Chery: “Los coches europeos gozaron de un trato de favor por parte de Pekín durante muchos años”

Defiende que haya un terreno de juego nivelado en Europa y en China

MANU GRANDA
MADRID

El grupo automovilístico chino Chery, uno de los mayores fabricantes de coches del país, se muestra contrario a la imposición de trabas arancelarias a las automovilísticas chinas por parte de la UE.

“Durante muchos años, las compañías extranjeras en China gozaron de un trato de favor en comparación con las propias compañías chinas. Los europeos, durante décadas, hicieron negocios allí vendiendo sus vehículos. En China, la actividad está abierta al 100% para el sector automovilístico”, defendió ayer en un encuentro con un reducido grupo de periodistas en Madrid, entre los que estuvo **CincoDías**, el vicepresidente del grupo Chery, Charlie Zhang.

El directivo respondió así a las quejas de automovilísticas europeas, como Stellantis, que afirman que las condiciones en China para los europeos no son las mismas que tienen las marcas del gigante asiático en el Viejo Continente. En China, por ejemplo, Volkswagen se alió con productores locales como SAIC Motor (dueña de MG) para desarrollar su actividad.

“En China no hay ya restricciones para los fabricantes [extranjeros], es una percepción errónea. Por ejemplo, Tesla es dueña del 100% de su actividad allí”, defendió el directivo, que aseguró querer “un terreno de juego nivelado para todos”.

Zhang señaló, a su vez, que la intención de la automovilística es conseguir un crecimiento sostenible en Europa a largo plazo. “No queremos ser solo un vendedor de coches, sino jugar un papel muy importante en el desarrollo económico y social, tratar de ser parte

de las comunidades locales aquí”, añadió.

El grupo ha elegido España como su puerta de entrada al Viejo Continente, con el envío a Barcelona en diciembre de su primer cargamento con 700 unidades de sus marcas Omoda y Jaecco. La primera de ellas se estrenó ayer de forma oficial en un evento en Madrid, con su Omoda 5, un vehículo de combustión que se venderá desde 27.900 euros, mientras que la versión más equipada se comercializará por 29.900. Ambos precios son sin ningún tipo de descuento o promoción.

Más tarde, antes del comienzo de verano, también se ofrecerá la versión eléctrica por menos de 40.000 euros, con el nombre de Omoda E5. Por su parte, en el segundo cuatrimestre, el grupo pondrá a la venta el Jaecco 7, que tendrá versión de combustión e híbrida enchufable.

En el último cuatrimestre de este año, la compañía



Un Omoda 5 eléctrico que en España se comercializará con el nombre de Omoda E5.

pondrá a la venta el Omoda 9, un SUV grande de 4,8 metros de largo con versión híbrida enchufable. Por último, en 2025, llegará el Jaecco 8, también en versión híbrida

“En China no hay ya restricciones para los fabricantes extranjeros”

enchufable. El grupo explicó, a su vez, que analiza la posibilidad de ofrecer una versión híbrida autorrecargable (coches que no se enchufan y que cuentan con la etiqueta Eco de la DGT) del Omoda 5 en el mercado europeo, aunque es algo que todavía no está decidido.

Por otra parte, la compañía sigue sin confirmar si producirá o no en las instalaciones de la antigua Nissan Barcelona, donde se encuentran el fabricante de

motos eléctricas Silence, y el hub de electromovilidad compuesto por BTech y QEV. Chery aseguró contar con diferentes opciones encima de la mesa además de Barcelona, tanto en Europa como en España, para localizar producción, pero se mostró “optimista” de cara a las negociaciones que mantiene con el hub y con las Administraciones públicas catalanas y el Gobierno central.

“Hay muchas opciones, estamos tratando de dar lo mejor para tener un negocio viable en términos de producción local en España”, indicó Zhang. “Esperamos para finales de este año contar con conclusiones. Con suerte, tener la decisión tomada antes de entonces”, insistió.

De esta forma, la empresa pone suspense una decisión que se esperaba para finales de 2023. Eso sí, en caso de llegar a Barcelona, el directivo afirmó que necesitarán 1.000 o más trabajadores para su actividad.



Newsletter

LA SELECCIÓN DE LA DIRECTORA DE CINCO DÍAS

Claves para un tiempo económico excepcional

Amanda Mars nos cuenta los principales asuntos económicos de la semana.

La actualidad empresarial y financiera, los grandes reportajes de fondo y los mejores análisis, cada semana en tu correo.



El Premio Mujer y Liderazgo reivindica el talento femenino

Los galardones, impulsados por Deusto Business School y **CincoDías**, reconocen la labor de la oncóloga Clara Eíto y la ingeniera Olalla García

MANME GUERRA
MADRID

La II edición del Premio Mujer y Liderazgo, impulsado por Deusto Business School y **CincoDías** con la colaboración de Banco Santander, celebró ayer su acto de entrega de galardones en la sede madrileña de la escuela de negocios. El primer premio, consistente en una matrícula gratuita para cursar el Executive MBA o cualquier otro programa de la cartera de Deusto Business School Executive Education, lo ha recogido Clara Eíto Valdovinos, jefa de Oncología Radioterápica del Instituto Oncológico de la Clínica IMQ Zorrotzaurre (Bilbao).

De ella el jurado destacó su destacada trayectoria profesional en un sector como el sanitario, que, a pesar de tener una importante presencia femenina, no cuenta con tantas mujeres en puestos directivos y de gestión. Una realidad a la que Eíto hizo referencia en su discurso. "Las mujeres nos enfrentamos a diario a obstáculos invisibles que no nos permiten ascender en nuestra carrera profesional. Y no se trata de tener privilegios, se trata de que no haya impedimentos", aseguró al hablar del techo de cristal.

A este respecto, Amanda Mars, directora de **CincoDías**, recordó en su intervención que las mujeres españolas tienen un 65% menos de posibilidades de ascender que los hombres, según un estudio del Foro Económico Mundial en colaboración con LinkedIn, y que la brecha salarial "se mantiene en un tozudo 28%". "A cualquiera que tenga un interés por una economía competitiva, libre, abierta y próspera le tiene que preocupar que la mitad de la población esté sujeta a estos obstáculos", añadió.

El accésit, que consiste en un 60% de descuento en la matrícula del programa de la cartera de Deusto Business School que ella prefiera, lo recibió Olalla García Pérez, directora de proyectos en Kawasaki



De izquierda a derecha: Jesús Ponce, presidente del grupo Novartis en España y miembro del jurado; César Vargas, director general de negocios en Pascual y miembro del jurado; Almudena Eizaguirre, directora general de Deusto Business School Executive Education; Amanda Mars, directora de **CincoDías**; Clara Eíto, ganadora del primer premio; Cani Fernández, presidenta de la CNMC; Olalla García, ganadora del accésit; Errose Montoya, directora de instituciones en el País Vasco de Banco Santander, y Álvaro de la Rica, decano de Deusto Business School. SANTI BURGOS

Abierta la tercera edición

► **Hasta mayo.** Almudena Eizaguirre aprovechó su discurso de clausura en la entrega de galardones para anunciar que ya está abierta la convocatoria de la III edición del Premio Mujer y Liderazgo. Las interesadas pueden presentar sus candidaturas hasta el mes de mayo en la página web de Deusto Business School.

► **Talento.** Álvaro de la Rica destacó "el número y la calidad de las candidaturas recibidas" en la segunda edición, lo que demuestra el gran talento femenino que hay en las organizaciones y empresas, "que puede estar oculto en el día a día".

Rail Car, por su desempeño profesional en un mundo, el ferroviario, con poca presencia femenina.

"Este premio simboliza esfuerzo, días sin dormir, lágrimas y enfrentarse a muchos retos. Pero también significa trabajo en equipo, colaboración, muchas risas y aprendizaje de todos los profesionales con los que he podido trabajar. Sirve, además, para que las mujeres podamos dejar de lado el síndrome del impostor que tenemos y que nos valoremos", relató García.

Trayectoria

En el acto también se hizo entrega del premio en la categoría de mujer con una trayectoria contrastada a Cani Fernández, presidenta de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC). Fernández fue la primera mujer en acceder a dicho puesto

y una de las pioneras en el despacho de abogados Cuatrecasas, siendo la segunda mujer en alcanzar el puesto de socia. Por ello, el jurado consideró que es un ejemplo para las futuras generaciones de directivas.

"Las mujeres que estamos en puestos directivos tenemos varias responsabilidades especiales. La primera, visibilizarnos para que las jóvenes sepan que se puede llegar. La segunda es que tenemos que convertir la cima en un lugar al que las mujeres quieran llegar. No tiene que ser una lucha en la selva, teniendo que competir. No es necesario. Deben ser lugares virtuosos donde todo el potencial del talento, de hombres y de mujeres, se pueda desplegar", aseguró.

El objetivo de este premio es distinguir a profesionales con alto potencial y romper con la inercia de que sean más hombres que

mujeres los que se siguen formando a lo largo de su vida profesional, una vez acabados sus estudios de grado. "Queremos impulsar la carrera profesional de las mujeres a través de la formación y darle visibilidad en su papel de agente de transformación desde sus organizaciones y empresas. Y queremos que sirva de escaparate para animar a más mujeres a que ejerzan un buen liderazgo", explicó Álvaro de la Rica, decano de Deusto Business School.

El broche del acto lo puso Almudena Eizaguirre, directora general de Deusto Business School Executive Education, que alentó a las mujeres a dejar a un lado "el sentimiento de culpabilidad" que les puede surgir a la hora de conciliar vida personal con su carrera profesional, y a seguir formándose durante toda su vida.

Cani Fernández, presidenta de la CNMC, premiada por su trayectoria

El objetivo es impulsar la carrera profesional de las mujeres a través de la formación

LEGAL

LA LEY

La OEPM valora positivamente el primer año del trámite exprés para retirar marcas ilegales

El nuevo procedimiento para anular o caducar signos engañosos, falsos o prohibidos es más rápido y barato ▶ Ahora los interesados evitan pisar el juzgado

JOSÉ MIGUEL BARJOLA
MADRID

Bimba y Bimba, Kike o Doce y Caballos se parecen a Bimba y Lola, Nike o Dolce & Gabbana, pero no son lo mismo. Las primeras son marcas ilegales, que intentan vivir del prestigio ajeno; mientras que las segundas son marcas originales, reconocidas por todos. La supervivencia en el mercado de las primeras, las sucedáneas, se ha complicado desde que la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM) estrenase hace un año un procedimiento exprés para instar la nulidad y caducidad de signos distintivos que pudiesen campar por el mercado.

Doce meses después de su puesta en marcha, el nuevo procedimiento ha demostrado su solvencia. El nuevo proceso es más barato y rápido. La gran novedad radica en que desde que la OEPM asumió la tarea de resolver estas reclamaciones, los titulares evitan acudir al juzgado para proteger sus intereses. La anterior legislación les obligaba a acudir a la vía judicial, lo que era sinónimo de eternizar el papeleo.

En cambio, el nuevo mecanismo, puramente administrativo, ha supuesto un ahorro en tiempo y un desahogo para los jueces: las plazas mercantiles son las más saturadas y con mayores listas de espera. Un año después de asumir esta tarea, el balance de la OEPM es positivo. Según los datos facilitados, la oficina pública ha recibido un total de 253 solicitudes de nulidad (la que se solicita cuando un signo incurre en una causa de prohibición) y 211 de caducidad.

De estos, la oficina ha podido resolver y contestar la mitad de los expedientes recibidos (236 de 463). "Hemos facilitado a los usuarios el acceso a este tipo de impugnaciones, les hemos acercado el proce-



Sede de la Oficina Española de Patentes y Marcas, en Madrid. FOTO CEDIDA POR LA OEPM

La oficina pública ha recibido 253 solicitudes de nulidad y 211 de caducidad

El organismo ha podido resolver y contestar la mitad de los expedientes (236 de 463)

dimiento y, por supuesto, hemos reducido los plazos y ahorrado en costes", valora Aída Fernández, directora de la Oficina Española de Patentes y Marcas. Aunque la duración del proceso depende de la complejidad del asunto, para Fernández es un hito que su organismo haya podido publicar las primeras resoluciones de conflicto solo seis meses después de echar a rodar en esta tarea. "Nuestro objetivo es ser eficientes y acortar los tiempos", uno de los grandes dolores de cabeza para los empresarios. "Lo

estamos consiguiendo", analiza Fernández.

Este procedimiento exprés cuenta, en síntesis, con dos variantes. En primer lugar, el procedimiento de nulidad permite que cualquier interesado solicite a la oficina pública anular el registro de una marca, nombre comercial o marca internacional en España por incurrir en algún motivo de prohibición (los recoge la ley). Por ejemplo, que una marca sea engañosa e induzca a error al público. Esta nulidad puede ser absoluta (como si nunca hu-

biese existido) o relativa (con efectos a partir de la declaración). Por otro lado, el segundo procedimiento, el de caducidad, permite a un interesado solicitar la retirada de signos que estén en desuso. Ambos procesos tienen un coste de 200 euros, pero si se tramita online el precio baja a 170.

Valoración

Para Carmen González Candela, directora de marcas y brand intelligence de Pons IP, que la OEPM haya asumido esta tarea es una buena noticia para los empresarios a la vista de los buenos resultados. Las ventajas son evidentes, analiza la experta.

En primer lugar, es un avance en términos de costes. "El ahorro medio ronda entre un 40% y un 60%", frente a los costes de la vía judicial, donde también había que asumir los gastos de procurador.

"En cuanto a los tiempos", continúa la abogada, "tenemos ya resoluciones en casos tan complejos como los que implica mala fe donde la oficina ha tardado menos de un año en resolver". Casos que "en la primera instancia de la vía judicial hubieran tardado casi dos años en ser resueltos, dependiendo del juzgado".

Para la abogada de Pons, que este procedimiento sea rápido es esencial, pues está en juego pararle los pies a terceros que puedan registrar a su nombre marcas que no les pertenecen. La tardanza en resolver este tipo de procesos contradictorios puede ser una rémora para los empresarios que para operar en el mercado "necesitan identificar con marcas sus actividades o sus productos". En este sentido, apostilla González, el nuevo mecanismo de la OEPM "ayudará a esclarecer situaciones que pueden obstaculizar la actividad normal de una empresa".

Pasos para anular una marca ilegal

► **Solicitud.** Puede requerirse la nulidad absoluta de una marca (cuando se anula es como si el registro del signo nunca hubiese existido) o la nulidad relativa (el signo deja de tener efectos desde la declaración); o bien la caducidad (retirada del registro por falta de uso, por ejemplo).

► **Traslado.** Se interpela a la contraparte para que pueda defenderse. Tendrá un plazo de dos meses para contestar.

► **Pruebas.** El titular de la marca impugnada puede exigir que se demuestre que su signo es nulo; o probar que está haciendo uso de la marca. En ambos casos hay un nuevo plazo de un mes para que solicitante o titular presenten alegaciones.

► **Requerimientos.** La OEPM actúa como tercero imparcial que resolverá el conflicto. Puede exigir pedir nueva documentación y pruebas en un plazo de entre 10 días y un mes.

► **Resolución.** Al fin de la fase contradictoria, la OEPM falla concediendo o no la nulidad o la caducidad.

► **Recurso.** La decisión de la oficina pública puede ser recurrida ante el mismo organismo en alzada. El plazo es de un mes desde que se publica la resolución en el *Boletín Oficial de la Propiedad Intelectual*. Esta resolución puede ser recurrida en tribunales cuando se agota la vía administrativa.

► **Precio del proceso.** 170 euros online; 200 si se realiza presencial.

Mercados / Inversión

Ebury, controlada por Santander, fía su salida a Bolsa al recorte de tipos

La 'fintech' especializada en cambio de divisas acelera para montar la estructura de empresa cotizada con la intención de obtener una valoración superior a 2.000 millones

RICARDO SOBRINO
MADRID

Ebury, la *fintech* especializada en pagos internacionales y cambio de divisas controlada por Santander, aguarda la bajada de tipos para salir a Bolsa. La entidad, que ya anunció el pasado mes de noviembre sus planes para debutar sobre el parqué, busca obtener una valoración superior a 2.000 millones de euros y su intención es lograrlo cuando los bancos centrales den un giro a su política monetaria para reducir las tasas y resultar más atractiva de cara a los inversores.

"Tengo conocimiento de varias empresas preparadas para dar el salto a Bolsa y lo han parado de momento porque cuando los tipos están altos hay otros sitios donde invertir que permiten sacar una buena rentabilidad. Si están bajos los tipos es mayor la probabilidad de éxito en una salida a Bolsa y ahora mismo hay cola. Algunas empresas saldrán por necesidad de financiación, pero las compañías que financieramente estamos en una posición más saludable y que podemos esperar a salir a Bolsa cuando el mercado esté mejor, pues esperaremos hasta que sea necesario", explica Duarte Libano Monteiro, director general para el sur de Europa de Ebury.

En principio, el salto al parqué está planeado para 2025, evitando así sumarse a la media docena de empresas españolas que preparan su debut bursátil para este año tras la sequía de los últimos ejercicios. Para ello, la *fintech* ha contratado al banco de inversión Perella Weinberg Partners, que está preparando la estructura para convertirse en una empresa cotizada. Y aunque Ebury está fundada por los ingenieros españoles Juan Lobato y Salvador García, su sede está radicada en Londres y previsiblemente debutará en la Bolsa británica.

La debilidad económica del Reino Unido, por otra parte, ha retrasado hasta ahora el debate inicial sobre un posible recorte de los tipos por parte del Banco de Inglaterra. "Estamos en fase de preparación. Tenemos el apoyo de un banco *boutique* que nos está ayudando a preparar el proceso interno, de gobernanza y muchas cuestiones internas que tienes que tener cuando pasas a ser una empresa pública y que no tienes cuando no cotizas. Estamos montando los procesos internos con todo el *reporting* que hay que hacer trimestralmente", detalla el directivo.

La compañía fue fundada en 2009. Desde entonces, ha crecido hasta contar con más de 1.700 empleados que operan desde 40 oficinas en 25 países. Según explica Duarte Libano Monteiro, la entidad tiene pendiente abrir operaciones en México, Hungría, Chipre e Irlanda. Y además tiene puesto el foco en nuevos destinos. "Nos gusta Nigeria porque hay muchos volúmenes, pero el problema es el control de capitales y la dificultad para mover el dinero en el país. Nuestras operaciones pasan por América Latina y estamos mirando algunos países de Oriente Medio y el sudeste asiático", apunta. El directivo destaca los nombres de Perú y Colombia.

La *fintech* ha crecido a base de compras en los últimos años. En 2023 desembolsó 100 millones de euros para hacerse con la brasileña Bexs. El año pasado también se hizo con Trans Skills Investments en Emiratos Árabes Unidos, por unos siete millones de euros. A la hora de entrar en nuevos mercados, Ebury cuenta con el respaldo de Santander. En 2019, el banco se hizo con una participación del 50,1% después de desembolsar unos 350 millones de euros. Posteriormente, elevó su presencia hasta el 54% actual.



Logo de Ebury. IMAGEN CEDIDA POR LA COMPAÑÍA

Astara, Puig y Hotelbeds calientan motores en la parrilla de estrenos bursátiles

ÁLVARO BAYÓN
MADRID

El mercado se prepara para las primeras salidas a Bolsa en más de año y medio de pertinaz sequía. La última compañía que debutó en el mercado fue OPDE, en el verano de 2022, y abandonará próximamente el parqué en virtud de la opa que ha lanzado Antin. La gran operación que aguarda el mercado es el debut de Puig, con una horquilla de valoración de entre 10.000 y 15.000 millones de euros y con Goldman Sachs y JP Morgan como coordinadores globales de la transacción. Las fuentes del mercado consultadas coinciden en apuntar que, de todos los posibles debuts, es la que presenta más credenciales para protagonizar un estreno exitoso, tanto por el tamaño como por el atractivo que el sector del lujo y los

cosméticos representa para los inversores.

Otra de las compañías en la *pole position* es Astara, la filial de movilidad del grupo de concesionarios Bergé, que aspira a alcanzar una capitalización de unos 2.000 millones con una ampliación de capital, combinada por una colocación de títulos en el mercado de sus accionistas Bergé y Mitsubishi, por unos 400 millones. Lazard es el asesor financiero, con BNP Paribas, HSBC y Morgan Stanley liderando la operación como coordinadores globales. El calendario que manejan los inversores pasa por que la compañía lance en las próximas semanas la transacción y debute tras la Semana Santa. La tercera transacción en liza es Hotelbeds, el supermercado online de camas de hotel que está en manos de los

fondos de *private equity* Cinven, CPPIB y EQT. Tras haber declinado una suabasta con otros fondos de capital riesgo, la empresa ha enfilado el camino de la Bolsa y también se plantea debutar esta misma primavera, con valoraciones de más de 4.000 millones de euros. Evercore, como asesor financiero, junto a Morgan Stanley, Citi y Bank of America son los encargados de pilotar esta operación. Esta transacción tiene un perfil ligeramente diferente a las dos anteriores, dado que la Bolsa se muestra como una solución para que los fondos desinvieran la compañía, mientras que tanto en los casos de Astara como el de Puig son compañías familiares en fase de crecimiento.

Otras sociedades aguardan para lanzar su propia transacción una vez estas tres firmas

prueben la temperatura del agua de los mercados. Una de ellas es Tendam, donde CVC y PAI barajan una OPV como una solución para finiquitar un periodo de 20 años al frente del dueño de Cortefiel. Tras algún intento infructuoso en el pasado, en esta ocasión han encomendado la tarea a Citi, BNP Paribas y JP Morgan. Otro de los nombres clásicos de posibles salidas a Bolsa, Volotea, vuelve a plantearse esta alternativa. Menos avanzado parece el intento de Cirsa, donde Blackstone está próximo a cumplir seis años como dueño del grupo de juego que montó Manuel Lao, un ciclo de inversión más largo del habitual para los fondos de *private equity*. También esperan noticias otras compañías como la empresa de hidrógeno verde Calvera.

Nvidia toca máximos y apuntala los récords en las Bolsas de Europa y EE UU

La tecnológica dispara su capitalización en más de 200.000 millones en una jornada y ayuda a prolongar el rally de la renta variable ▶ Las 'utilities' limitan el alza del Ibex al 0,3%

A. SÁNCHEZ / G. ESCRIBANO
MADRID

El riesgo de defraudar era muy alto. Después de subir un 225% en los últimos 12 meses y superar la capitalización de Amazon y Google, dos dignos representantes del club del billón de dólares, el mercado aguardaba con nerviosismo las cuentas del que para algunos es ya el valor más importante del planeta. Pero los inversores pueden respirar tranquilos. Un crecimiento de los ingresos y del beneficio de tres dígitos fue suficiente para despejar cualquier atisbo de duda sobre las valoraciones de Nvidia. El fabricante de tarjetas gráficas se anotaba una subida del 15% al cierre de las Bolsas europeas mientras recibía una avalancha de mejoras de precio objetivo por parte de los analistas.

Bastó un solo día para que Nvidia aumentara en 230.000 millones de dólares (unos 210.000 millones de euros) su valor, superando el alza de 196.838 millones registrada a principios de mes por Meta gracias a la publicación de sus cuentas. A pesar de este empujón, Nvidia se mantiene anclada en el tercer puesto de empresa más valiosa. Por encima se sitúan Apple y Microsoft. "Cuando una empresa registra un crecimiento interanual de los ingresos del 265% como lo hizo Nvidia merece una valoración prémium", señaló a Bloomberg James Demmert, director de inversiones de Main Street.

Los resultados de Nvidia fueron la gasolina que necesitaban las Bolsas para abandonar la apatía y dejar atrás las dudas que generan las expectativas de tipos altos durante más tiempo. El tirón de las tecnológicas permitió a los índices de EE UU, Europa y Asia -el Nikkei revalidó sus máximos 34 años después- pulverizar todos los récords en la que puede considerarse una jornada histórica. El Stoxx 600 siguió la estela de la renta variable estadounidense y tras subir un 0,82% marcó nuevos récords. Algo que también lograron ayer el Dax alemán (1,47%) y el Cac francés (1,27%). Aunque en estos ascensos las empre-

Nvidia lleva al Stoxx 600 a marcar máximos

Índice Stoxx 600 desde 2023

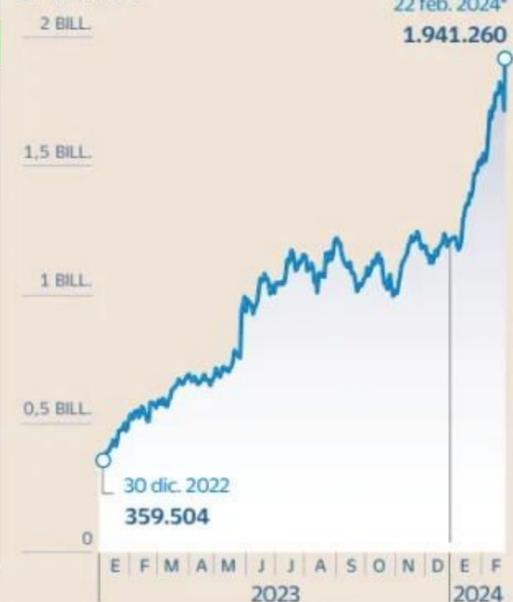


Fuente: Bloomberg. (*) A media sesión

Evolución de los índices en el año En %
A 22 febrero 2024



Evolución de la capitalización de Nvidia desde 2023
En millones €



BELEN TRINCADO / CINCO DÍAS

sas europeas de semiconductores jugaron un papel protagonista, las tecnológicas (3,1%) compartieron el protagonismo con las automovilísticas en una jornada marcada por los resultados de Mercedes en el disparadero. Aunque la compañía ganó un 1,7% menos en 2023, los inversores aplaudieron el programa de recompras por valor de 3.000 millones y sus títulos sumaron un 4,7%. El sector avanzó un 2,48% en la jornada, convirtiéndose en el segundo más alcista.

En una jornada en la que la campaña de resultados acaparó todas las miradas el Ibex 35 se sumó a la corriente compradora, pero se quedó a la zaga de sus comparables europeos. El selectivo español sumó un 0,31% en su cuarta sesión consecutiva al alza. Las utilities, sobre las que vienen advirtiendo algunas firmas de análisis, fueron el lastre de la Bolsa española. Coincidiendo con su presentación de resultados, Iberdrola bajó un 1,69%. Un día antes de desfilarse por la pasarela de resultado Citi

El Nikkei ha logrado recuperar niveles de hace 34 años

aprovechaba el nuevo entorno de tipos y la caída de los precios energéticos en Europa para colgarle el cartel de venta. Por encima de la eléctrica que preside Ignacio Galán se situó Enagás. La gasta puso fin a tres sesiones consecutivas al alza y cedió un 2,33%. En este descenso jugó un papel destacado la presión de los bajistas. En las últimas 24 horas BlackRock y Point 72 subieron su apuesta contra la compañía y suman ya posiciones cortas sobre el 2,82% del capital.

En el lado opuesto se situó Repsol. La mejora de la retribución al accionista vía dividendos y recompra de acciones sirvió para que la petrolera se anotara un 5,45%, la mayor subida desde noviembre de 2022. Telefónica, la otra cotizada que presentó ayer cuentas, escapó a las caídas y se anotó un 1,6% pese a haber registrado las primeras pérdidas desde 2002.

Las actas de la pasada reunión de la Reserva Federal y el BCE están pasando de puntillas sobre el mercado. Los inversores son conscientes de que la rebaja de los tipos no será inminente y los futuros descuentan recortes inferiores a los 100 puntos básicos, frente a los 150 finales de 2023. La rentabilidad del bono español se mantuvo estable en el 3,3% con el estadounidense en el 4,3%.

Supera previsiones con resultados espectaculares gracias a la IA

MIGUEL JIMÉNEZ
WASHINGTON

Las cuentas de Nvidia se recibieron el miércoles como termómetro de la pujanza del negocio asociado a la inteligencia artificial. Y el gigante de los microprocesadores comunicó unos resultados espectaculares, por encima de lo que esperaba el mercado, y publicó también unas ambiciosas previsiones. La compañía logró un aumento del 265% en los ingresos trimestrales, hasta los 22.103 millones de dólares (unos 20.400 millones de euros) y sus beneficios se dispararon un 769%, hasta 12.285 millones de dólares, cifras récord para la tecnológica. En el año, sus ingresos subieron un 126%, a 60.922 millones de dólares, y su beneficio un 581%, a 29.760 millones.

Nvidia seguirá creciendo a un fuerte ritmo. Espera que los ingresos se sitúen en torno a los 24.000 millones de dólares, con unos márgenes brutos del 76,3% y unos gastos de explotación de

unos 3.500 millones y 2.500 millones. Esas previsiones son más ambiciosas que las que manejaba el mercado. Implican más que triplicar los 7.192 millones de ingresos del primer trimestre del pasado ejercicio y se traducen en unos beneficios al alza a un ritmo espectacular.

Nvidia es el gran ganador de la fiebre de la IA, pues diseña los microprocesadores más potentes. La insaciable demanda de sus productos ha crecido de forma exponencial con las altas necesidades de computación asociadas a la IA generativa. La fiebre de la IA no da señales de agotamiento y Nvidia la convierte en oro.

Por negocios, los ingresos de la división de centros de datos, la más pujante, alcanzaron la cifra récord de 18.400 millones de dólares, un 27% más que el trimestre anterior y un 409% más que hace un año. Los ingresos de todo el año subieron un 217% hasta la cifra récord de 47.500 millones. En su negocio de videojuegos, el

segundo en importancia, los ingresos del cuarto trimestre ascendieron a 2.900 millones, sin cambios frente al trimestre anterior y un 56% más que hace un año. Los ingresos de todo el año crecieron un 15%, hasta 10.400 millones.

"La aceleración computacional y la IA generativa han alcanzado un punto de inflexión. La demanda está creciendo en todo el mundo, en empresas, sectores y países", dijo Jensen Huang, fundador y CEO de Nvidia. "Nuestra plataforma de centros de datos está impulsada por factores cada vez más diversos: la demanda de procesamiento, entrenamiento e inferencia de datos por parte de grandes proveedores de servicios en la nube y otros especializados en GPU, así como de empresas de software e internet de consumo. Las industrias verticales -encabezadas por la automoción, los servicios financieros y la salud- mueven ya miles de millones de dólares".

Los españoles son los grandes propietarios de las letras del Tesoro: compraron en 2023 el 34% del total

El saldo ascendía en diciembre a 24.428 millones, récord absoluto

NURIA SALOBRAL
MADRID

La adquisición de letras del Tesoro por parte de los pequeños ahorradores españoles no ha dejado de crecer con el alza de tipos de interés y ha marcado un récord sin precedentes al cierre de 2023, alcanzando los 24.428 millones de euros, según los datos publicados ayer por el Banco de España. La fiebre compradora situó de hecho a los particulares como los grandes propietarios sin discusión de letras del Tesoro, ya que en sus manos está el 34% del total en circulación, muy por delante del volumen que poseen empresas, Administraciones públicas o inversores extranjeros.

En 2023 se produjo un verdadero estallido en la

compra de letras del Tesoro por parte de los pequeños ahorradores españoles. El alza de los tipos de interés ha elevado la rentabilidad de este activo de deuda a corto plazo a niveles superiores al 3% a un año y lo ha convertido en el producto estrella para el ahorro conservador. Los depósitos no han sido rival en rentabilidad en ningún momento, con la banca española reticente a trasladar el aumento del precio del dinero a la remuneración del pasivo y solo con un puñado de entidades online y extranjeras compitiendo en rentabilidad.

El pasado año comenzó con colas a las puertas del Banco de España para adquirir letras del Tesoro y con la web del Tesoro colapsada ante la avalancha de peticiones para acudir a la subasta. Ambos cauces, la compra presencial en las oficinas del Banco de España y online en la página web del Tesoro, son los

más baratos para el particular, con una comisión del 0,15%. Ante la demanda, se estableció la compra en el Banco de España con cita previa, el Tesoro reforzó su operativa de compra online y las propias entidades financieras también comenzaron a dar respuesta a las peticiones de sus clientes de adquirir letras en las subastas. Algunos brókeres, como Auriga Bonos, también lanzaron servicios para acudir a las subastas a través de esta plataforma.

Así, el año pasado la tenencia de letras se disparó desde los apenas 1.826 millones en manos de particulares en diciembre de 2022 a los 24.428 millones de diciembre de 2023. La cifra es un récord sin precedentes y si bien diciembre fue el mes del año en que menos aumentó esa tenencia entre particulares, en solo 451 millones, ese freno se debe únicamente a un factor estacional propio del cierre



Colas en el Banco de España para comprar letras del Tesoro. GETTY IMAGES

La subida de tipos ha convertido a las letras en el producto estrella para el ahorro conservador

de ejercicio. En las subastas de enero y febrero volvió a apreciarse con fuerza la demanda de letras entre los particulares.

De hecho, la esperada rebaja de tipos de interés para este año no ha merchado la rentabilidad que el Tesoro paga en las subastas, después de que las expectativas de esa rebaja en el precio del dinero se hayan enfriado y se espere el primer recorte del BCE hacia el verano. Así, en la

subasta de febrero el Tesoro pagó el 3,359% por las letras a 12 meses y el 3,688% a 6 meses.

Los particulares se han convertido este año en los grandes propietarios de letras del Tesoro. Tienen el 34% del saldo vivo en circulación, frente a los 16.529 millones de euros que poseen los inversores extranjeros, los 4.262 millones de las Administraciones públicas o los 5.544 millones en manos de las empresas.



Newsletter

MI DINERO

Una guía para las grandes y pequeñas decisiones económicas

Cada semana, te ayudamos a afrontar las decisiones económicas que condicionan nuestras finanzas personales y a tomar las mejores decisiones de inversión para minimizar los riesgos no deseados.



CincoDías

Lealtad, 1 / Nuño Rodrigo

Pánicos bancarios, redes sociales y la historia que se repite

La salida de depósitos es el flanco débil de la banca de EE UU, pero no es un fenómeno fruto de la tecnología ni mucho menos inevitable

Dentro de pocos días se cumplirá un año de la caída del Silicon Valley Bank, en lo que fue probablemente el colapso más rápido de una entidad financiera. El 8 de marzo de 2023 la entidad anunció números rojos de 1.800 millones de dólares al vender a pérdida buena parte de su cartera de deuda pública. En paralelo, anunció una ampliación de capital de 2.200 millones de dólares para fortalecer el balance de la entidad, si bien la pérdida suponía apenas el 1% de los activos del banco.

Hasta ese momento ni la acción ni el bono de Silicon Valley Bank sirvieron de predictor: la acción cotizaba en 262 dólares; había caído el 20% en un mes, pero estaba por encima de los niveles de enero. La deuda sénior cotizaba al 96% del nominal. Pero el anuncio abrió la caja de los truenos a una velocidad endiablada. Al día siguiente la acción abrió con una caída del 60%, y el desplome aceleró la salida de depósitos. La fuga de dinero, obviamente, no se frenó, sino que se aceleró. El día 10 de marzo la Administración Federal de Depósitos, la FDIC, intervino el banco. Para el 13, todos los depósitos fueron transferidos a la FDIC. En apenas un día habían salido el 25% de los depósitos (unos 40.000 millones de dólares) y la entidad tenía órdenes para reembolsar un 62% en el día siguiente.

Que un banco pasara de un estado normal al colapso en apenas 48 horas rompió los esquemas del mundo financiero, y rápidamente se creó un estado de opinión para explicar el fenómeno: las redes sociales. La versión digital del boca a boca prendió la mecha y las aplicaciones para transferir dinero desde el móvil habrían hecho el resto. Una lectura cómoda que no incidía en la laxa supervisión a la que estaba sujeto el banco. Tampoco casa con el perfil de la entidad ni, de hecho, con el sentido común. Primero, porque si las redes sociales fueran predictor o generador de eventos, la banca, y el mundo en general, habría implosionado hace tiempo. Y, en segundo lugar, porque cuando hay miedo a que un banco colapse, la prioridad es saber si hay que sacar el dinero y, en todo caso, tomar la decisión. Airearla no es, en este contexto, prioritario.

Hace poco más de 10 años había aflorado el mayor índice de riesgo financiero conocido: las preguntas de café. En plena crisis del euro el gran interrogante entre los ciudadanos con ahorros era si había que sacar el dinero al extranjero. La pregunta era más frecuente, pero no exclusiva, entre la minoría de personas con más de 100.000 euros de ahorros, y probablemente le fuera formulada a algunos de los lectores de esta columna (doy fe de que quien la escribe la escuchó en numerosas ocasiones).

Cabría pensar que esta fuga de depósitos provocó la catástrofe financiera de 2012. Pero no fue así, o solo a medias. De acuerdo con



Sede del Silicon Valley Bank, en Santa Clara (California). REUTERS

los datos de la entidad, en 2012 (año del rescate) Bankia perdió unos 23.000 millones de euros en depósitos de residentes, pasando de 128.100 a 105.635 millones de euros. No fueron los particulares preocupados los que torcieron el brazo a la banca española, sino los inversores institucionales. La banca cerró el grifo de los préstamos interbancarios y el sector se vio obligado a acudir al BCE: la apelación de la banca española al BCE se disparó hasta los 388.000 millones de euros en agosto de 2012, cinco veces más que un año antes. La caída de los depósitos explica menos de un tercio de las nuevas necesidades de liquidez. Nada muy distinto de Silicon Valley Bank. Por más que las redes sociales aparecieran con asiduidad en los comentarios, la realidad es más prosaica, y tiene mucho que ver con un puñado de grandes cuentas y poco con padres y madres



Las autoridades estadounidenses están barajando obligar a la banca a usar la ventanilla de liquidez de emergencia

sacando depósitos desde el móvil después de consultar Twitter. Un puñado de fondos de capital riesgo, firmas de criptoactivos y tecnológicas; en torno al 90% de los depósitos del banco estaban por encima de la garantía pública (250.000 dólares), con un buen número de clientes con cuentas de nueve o más dígitos.

“Al parecer, los depositantes del Silicon Valley Bank recibieron consejos de sus inversores de capital riesgo para retirar fondos y se comunicaron entre sí durante la corrida, aprovechando las conexiones preexistentes entre ellos”, según un informe de la Fed de San Luis. Otros informes han apuntado a los sistemas de mensajería financiera como el canal de comunicación por el que se extendió el pánico. Nada nuevo bajo el sol: pensar que los inversores se enteran de las noticias en pie de igualdad y en plataformas públicas es conocer el mercado bastante poco. El dinero institucional siempre se mueve el primero; lo contrario diría más bien poco de la profesionalidad del sector. Pasó con Silicon Valley, en la crisis del euro y en la gran crisis financiera.

Tampoco la tecnología ha cambiado tanto. Como recuerda este estudio, el banco Continental Illinois registró el primer colapso silencioso en 1984: la entidad había sido pionera a la hora de facilitar las transacciones electrónicas al conjunto de sus clientes (no solo a los profesionales): mientras las oficinas de la entidad estaban en calma, la sala de transacciones electrónicas era presa del pánico. El banco cayó en siete días hábiles. Por eso, las medidas que plantean

los supervisores un año después de la catástrofe son tirando a tradicionales. El supervisor federal de la banca (Comptroller of the Currency), dependiente del Tesoro de EE UU, ha lanzado varias propuestas. Una de ellas es obligar a que los bancos operen al menos una vez al año con la ventanilla de emergencia de la Fed, una facilidad que es considerada un estigma en el sector y que, por este motivo, los bancos son reticentes a usar precisamente para no desatar el pánico que se espera prevenir. Silicon Valley Bank ni siquiera tenía acceso a esta ventanilla.

También está sobre la mesa obligar a que las entidades tengan una determinada cantidad de liquidez para atender peticiones de depositantes. O, incluso, mantener suficiente colateral en el banco central para cubrir los depósitos no asegurados. La crisis de Silicon Valley Bank, el contagio a otros bancos regionales, la caída de Credit Suisse y el foco del mercado sobre el New York Community Bank están mostrando que, al menos hoy por hoy, el riesgo de liquidez de los bancos parece más difícil de manejar que el riesgo de solvencia.

El BCE ha insistido (con razón) en que los criterios de supervisión son más sólidos en la eurozona (la autoridad bancaria supervisa la cobertura de liquidez, las fuentes de financiación y el riesgo de tipos de interés). El deterioro del capital, la incapacidad de absorber pérdidas, era la guerra que tenía que librar el sector financiero en tiempos de resaca inmobiliaria, y la que podría tener que afrontar en el futuro. Hoy la batalla está en otro sitio, pero no es nueva en absoluto.

El BCE sufre sus primeros números rojos en 20 años por el aumento de los tipos

La autoridad monetaria registra unas pérdidas de 1.266 millones tras provisionar otros 6.620 millones ▶ Lagarde cobró como presidenta 445.000 euros en 2023, un 4% más

LL. PELLICER / N. SALOBRAL
MADRID

El volantazo que dio el BCE a partir de julio de 2022 se ha traducido en una sangría en sus cuentas anuales. La autoridad monetaria europea cerró el año pasado con unas pérdidas de 1.266 millones tras provisionar otros 6.620 millones. Por primera vez desde 2004, la institución que preside Christine Lagarde registra números rojos, a los que ha llegado a causa de la abrupta subida de los tipos de interés después de casi una década de dinero ultrabarato. El Eurobanco aún espera incurrir en pérdidas en los próximos años, pero prevé ir drenando a medida que siga reduciendo el tamaño de su balance y rebajando los tipos de interés.

Sus números rojos no han sido ninguna sorpresa. Los resultados de los bancos centrales, dentro y fuera de la zona euro, se están viendo teñidos de rojo por el rápido endurecimiento de la política monetaria para aplacar la inflación. Tras la crisis financiera, Fráncfort llevó a cabo una política ultraexpansiva para sacar a Europa de la penuria económica, con una receta que consistía en tipos de interés bajos y compras masivas de deuda. Sin embargo, la elevada inflación llevó al instituto monetario a cambiar por completo esa

dinámica, elevando el precio del dinero del 0% al 4,5% en poco más de un año y medio. En ese periodo, la facilidad de depósito subió del -0,5% al 4%, por lo que tuvo que elevar la remuneración por las reservas bancarias a la vez que los ingresos por los rendimientos de la deuda en balance seguían siendo muy inferiores.

En realidad, el BCE ya cerró su ejercicio de 2022 con un resultado de cero euros. Sin beneficios ni pérdidas. Eso sí, logró ese equilibrio tras provisionar 1.627 millones. Rompía una racha de casi 20 años de ganancias en las que acumuló unos beneficios de 33.600 millones. En el ejercicio pasado, las provisiones cubrieron el grueso de unas pérdidas que alcanzaron los 7.800 millones. La principal consecuencia de los números rojos es que "no habrá distribución de beneficios a los bancos centrales nacionales de la zona del euro para 2023".

El BCE recordó que las pérdidas reflejan "las medidas políticas necesarias del Eurosistema para cumplir con su mandato principal de mantener la estabilidad de precios" y que no "tienen ningún impacto en su capacidad para llevar a cabo una política monetaria eficaz". El Eurobanco resaltó la fortaleza de su patrimonio, de



La presidenta del BCE, Christine Lagarde, en una rueda de prensa en Fráncfort. REUTERS

44.500 millones. Según la entidad, el mayor gasto se debió a la subida de los tipos de interés de las operaciones principales de financiación, que pasaron el 0,6% en 2022 al 3,8% en 2023. Por el lado de los ingresos, aumentaron los de señoreaje, es decir, por los euros en circulación.

Las cuentas del BCE recogen también la reducción del balance que ha ido haciendo la entidad desde que empezó la crisis inflacionista. Ya en 2022 lo rebajó de 8,56 a 7,95 billones y el año pasado lo dejó en 6,9 billones. El grueso de ese drenaje se debe a la disminución de las

operaciones de préstamos del Eurosistema, de 1,3 billones a 410.000 millones gracias a los vencimientos y reembolsos anticipados de las líneas de liquidez barata que el BCE concedía a la banca, las llamadas TLTRO. A esa reducción también contribuyeron el fin de las compras y reinversiones vinculadas al programa de compra de bonos lanzado por Mario Draghi, que hizo que esas tenencias cayeran en 228.000 millones, hasta los 3 billones. La ralentización del otro plan, vinculado a la pandemia (llamado PEPP) también redujo esa cartera

en 15.000 millones, hasta los 1,6 billones. Las reinversiones de ese plan seguirán vivas este año, pero irán ralentizándose hasta acabar a finales de 2024.

El BCE desveló el salario básico anual de Christine Lagarde en 2023 como presidenta, que fue de 444.984 euros, un 4% más que el año anterior. El aumento está en la línea de la directriz marcada en España por sindicatos y empresarios en el Acuerdo Interconfederal de Negociación Colectiva. Por su parte, Luis de Guindos cobró como vicepresidente 381.444 euros, también un 4% más.

La rebaja de tipos, a debate en marzo

Las compuertas para la rebaja de tipos en la zona euro comenzarán a abrirse en marzo, en la cita que celebrará el día 7 el consejo de gobierno del BCE y en la que será el momento en el que, esta vez sí, empezará a debatir el recorte. Así lo apuntan las actas de la reunión de enero, en las que Christine Lagarde no mostró prisa alguna por bajar el precio del dinero y sí insistió en la necesidad de contar con más datos, en especial en relación con las revisiones salariales, para tomar una decisión.

Iniciar el debate sobre esa rebaja no significará un recorte inminente, pero en marzo el BCE ya tendrá los indicadores necesarios para abordar el cambio de ciclo en su política monetaria. El banco central señala que el proceso de desinflación es aún "frágil", y las actas insisten en que, antes de dar por derrotada a la inflación, la variable clave son las perspectivas de precios a medio plazo. En ellas señalan que "el riesgo de recortar los tipos demasiado pronto sigue siendo mayor que el de hacerlo demasiado tarde".



Ciencia y Salud

Información rigurosa para una vida más sana

Encuentra toda la información y las últimas noticias sobre el avance de la ciencia. Descubre el recorrido que las industrias tecnológica y farmacéutica siguen hacia la mejora de la salud.

Con toda la actualidad y reportajes sobre la prevención y el tratamiento de las enfermedades más frecuentes.



cincodias.elpais.com

CincoDías 45

Ibex 35

	Cierre Euros	Var. Euros	Var. %	Máximo Intradía	Mínimo Intradía	Volumen (títulos)	Capitalización millones de Euros	Rent. dividendos	Var. % en un año	Var. % año	Max. en un año	Min. en un año	Código
Acciona	106,15	-1,75	-1,62	109,15	105,05	116.856	5.823	4,25	-41,01	-19,05	190	105,05	ANA
Acciona Energía	20,28	-0,32	-1,55	20,82	20	367.107	6.677,2	3,45	-43,87	-26,64	37,32	20	ANE
Acerinox	10,36	0,075	0,73	10,385	10,215	556.447	2.583,1	2,99	4,29	-3,47	10,81	8,67	ACX
ACS	37,07	0,34	0,93	37,54	36,9	378.087	10.311,6	0,13	37,41	-8,54	40,84	26,57	ACS
Aena	171,65	0,25	0,15	173,7	171,5	141.457	25.747,5	2,77	24,07	4,45	173,8	131,5	AENA
Amadeus	61,32	0,02	0,03	62,64	61,3	562.676	27.624,6	0,72	11,09	-5,52	70,22	52,56	AMS
ArcelorMittal	24,355	-0,005	-0,02	24,68	24,3	180.640	20.770,2	1,67	-13,46	-5,08	30,5	19,92	MTS
Banco Sabadell	1,191	0,027	2,32	1,199	1,168	31.332.065	6.476,6	2,52	0,47	4,54	1,36	0,87	SAB
Banco Santander	3,839	0,023	0,59	3,87	3,821	27.384.810	60.754,4	3,66	10,08	0,98	3,97	2,94	SAN
Bankinter	5,798	0,07	1,22	5,844	5,748	3.686.249	5.211,6	6,25	-11,44	-1,17	6,93	5	BKT
BBVA	9,332	0,038	0,41	9,406	9,274	8.880.989	54.479,7	5,04	33,78	12,98	9,41	5,74	BBVA
CaixaBank	4,087	-0,012	-0,29	4,14	4,087	8.869.639	30.661,2	5,64	4,67	10,01	4,23	3,12	CABK
Cellnex Telecom	33,99	0,29	0,86	34,27	33,59	931.380	24.013,1	0,17	-9,12	-5,5	38,94	26,02	CLNX
Colonial	5,15	0,03	0,59	5,185	5,115	876.972	2.779	4,85	-21,65	-21,83	6,82	4,9	COL
Enagás	14,68	-0,35	-2,33	15,055	14,63	1.141.377	3.846	11,77	-16,5	-1,54	18,55	14,32	ENG
Endesa	16,865	-0,08	-0,47	17,05	16,81	1.262.348	17.855,9	12,37	-9,24	-8,21	21,51	16,42	ELE
Ferrovial	35,4	-0,05	-0,14	35,9	35,2	841.223	26.220,4	1,21	37,62	7,36	36,1	25,38	FER
Fluidra	20,92	-0,22	-1,04	21,42	20,82	322.291	4.019,3	1,67	29,45	12,15	21,82	14,52	FDR
Grifols	11,02	0,22	2,04	11,3	10,875	1.970.006	4.696	-	-15,89	-30,12	15,92	8,1	GRF
IAG	1,797	0,041	2,31	1,8	1,761	12.332.677	8.931,3	-	-2,34	-1,4	2,02	1,46	IAG
Iberdrola	10,75	-0,185	-1,69	11,01	10,68	10.768.925	69.050,5	4,27	0,32	-7,88	12,25	9,88	IBE
Inditex	41,04	0,23	0,56	41,27	40,69	1.427.077	127.907,4	2,92	43,24	3,5	41,27	27,45	ITX
Indra Sistemas	15,89	0,14	0,89	16,03	15,82	276.656	2.807	1,57	35,08	12,5	16,62	11,08	IDR
Logista	27,24	0,12	0,44	27,38	27,2	185.607	3.616,1	6,79	12,91	10,78	27,38	21,94	LOG
Mapfre	1,977	0,015	0,76	1,981	1,964	2.732.838	6.088,3	7,36	0,26	0,98	2,11	1,75	MAP
Meliá Hotels	6,875	0,025	0,36	6,97	6,82	574.899	1.515,3	-	15,42	14,93	6,97	5,07	MEL
Merlin Prop.	9,22	0,04	0,44	9,265	9,155	528.476	4.331,3	4,79	2,86	-8,75	10,18	7,44	MRL
Naturgy	23,1	-0,06	-0,26	23,2	22,94	575.218	22.398,1	4,33	-11,16	-14,22	28,88	22,72	NTGY
Redeia	14,9	-0,125	-0,83	15,14	14,855	774.375	8.062,1	6,71	-7,02	0,77	16,78	14,36	RED
Repsol	14,425	0,745	5,45	14,525	14,155	10.010.103	17.560,9	2,77	-7,16	1,71	15,87	12,46	REP
Rovi	71,7	1	1,41	72,05	71	58.078	3.873	1,8	63,96	17,44	72,05	37	ROVI
Sacyr	3,084	-0,008	-0,26	3,116	3,07	1.553.740	2.145,3	-	4,74	-1,09	3,33	2,6	SCYR
Solaria	11,87	-0,2	-1,66	12,22	11,86	651.267	1.483,2	-	-31,19	-35,14	18,92	11,86	SLR
Telefónica	3,743	0,059	1,6	3,792	3,679	16.241.141	21.524	8,01	-3,28	4,24	4,15	3,49	TEF
Unicaja Banco	0,977	0,016	1,66	0,983	0,962	7.456.580	2.593,8	4,96	-15,92	7,98	1,22	0,83	UNI

Índices de la Bolsa

Índice	Último	Var. %	Var. % año
BOLSA DE ESPAÑA			
Ibex 35	10.138,9	0,31	0,36
Ibex 35 con div	33.995,5	0,31	0,82
Ibex Medium	13.107,5	-0,22	-3,26
Ibex Small	7.766,9	0,59	-2,25
Ibex Top Div.	8.802,0	0,26	0,99
Ibex Growth Mkt.	1.697,9	-0,62	-3,02
Ibex 35 Banca	716,9	0,49	7,19
Ibex 35 Energía	1.345,4	0,24	-5,90
Ibex 35 Constr.	1.889,2	-0,02	-3,68
Bolsa Madrid	1.000,0	0,32	0,30
BCN Global 100	815,6	0,57	0,78
ZONA EURO			
Euro Stoxx 50	4.855,36	1,68	7,39
Dax (Fráncfort)	17.370,45	1,47	3,69
Cac 40 (París)	7.911,60	1,27	4,88
FTSE MIB (Milán)	32.356,26	1,06	6,60
Aex (Ámsterdam)	857,51	1,27	8,98
PSI 20 (Lisboa)	6.199,61	-0,81	-3,08
RESTO EUROPA			
FTSE 100 (Londres)	7.684,49	0,29	-0,63
SMI (Zurich)	11.386,17	-0,37	2,23
LATINOAMÉRICA (media sesión)			
Bovespa	130.213,62	0,14	-2,96
S&P Merval	1.083.455,00	4,23	16,54
S&P IPC Mexico	57.087,34	0,12	-0,52
ASIA			
Nikkei 225	39.098,68	2,19	16,84
Hang Seng	16.742,95	1,45	-1,79
CSI 300	3.486,68	0,86	1,62
OTROS (media sesión)			
Petróleo Brent (\$)	83,77	0,89	8,74
Petróleo Texas (\$)	78,77	1,10	9,94

Mercado continuo

	Cierre Euros	Var.	Var. %	Máx. euros	Mín. euros	Volumen (títulos)	Capitaliza. mill. euros	% Rent. por dividendo	Var. % en el año	Código	Cierre Euros	Var.	Var. %	Máx. euros	Mín. euros	Volumen (títulos)	Capitaliza. mill. euros	% Rent. por dividendo	Var. % en el año	Código	
Adolfo Dominguez	4,5	=	=	4,56	4,36	4.539	41	-	-10	ADZ	Grifols	7,98	0,07	0,88	8,1	7,935	120.412	2.086,2	-	-25,02	GRF.P
Aedas Homes	18,26	=	=	18,38	18,04	17.157	798	11,77	0,22	AEDAS	GRUPO EZENTIS	0,164	-0,012	-6,7	0,175	0,161	13.015.739	76,1	-	76	EZE
Airbus	147,3	1,94	1,33	147,46	145,9	3.162	116.434,7	1,22	3,56	AIR	Grupo San José	3,79	0,06	1,61	3,79	3,7	17.540	246,4	2,64	7,8	GSJ
Airtificial	0,14	-0,002	-1,06	0,143	0,137	2.697.227	186,7	-	9,69	AI	Iberpapel	18,2	=	=	18,5	18,2	3.594	196,7	1,37	1,11	IBG
Alantra	8,62	0,06	0,7	8,64	8,56	1.027	333	-	1,42	ALNT	Inmobiliaria del Sur	7,15	0,2	2,88	7,15	7	1.359	133,5	-	-0,71	ISUR
Almirall	8,38	-0,13	-1,53	8,585	8,37	239.218	1.754,7	2,22	1,01	ALM	Innovative Ecosystem	0,564	=	=	-	-	-	40,4	-	=	ISE
Amper	0,078	0,001	1,17	0,081	0,076	3.393.166	116,7	-	-7,78	AMP	Lar España	6,36	-0,08	-1,24	6,42	6,34	41.179	532,3	9,39	4,72	LRE
AmRest	6,51	0,09	1,4	6,58	6,13	2.645	1.429,3	-	4,05	EAT	Libertas 7	1,07	0,04	3,88	1,07	1,07	1.919	23,4	1,87	0,98	LIB
Aperam	29,02	=	=	29,08	28,54	257	2.264,6	6,89	-12,01	APAM	Línea Directa	0,918	-0,004	-0,43	0,93	0,918	215.932	999,2	5,29	8,34	LDA
Applus Services	11,43	0,01	0,09	11,48	11,4	41.495	1.475,3	1,4	14,2	APPS	Lingotes Especiales	6,86	-0,14	-2	6,88	6,82	506	68,6	5,81	14,38	LGT
Arima	6,25	=	=	6,3	6,25	4.607	177,7	-	-1,57	ARM	Metrovacesa	7,78	0,15	1,97	7,78	7,59	15.823	1.180	17,74	-5,57	MVC
Atresmedia	3,634	0,01	0,28	3,65	3,602	265.876	816	4,95	0,83	A3M	MFE-MEDIA	2,08	-0,021	-1	2,08	2,08	1.000	689,9	-	-9,94	MFEA
Atrys Health	3,01	0,01	0,33	3,01	2,95	32.055	228,8	-	-18,26	ATRY	Miquel y Costas	11,14	0,04	0,36	11,16	11,06	2.321	445,6	4,6	-5,77	MCM
Audax	1,272	0,012	0,95	1,286	1,262	78.686	560,1	-	-3,08	ADX	Montebalito	1,36	=	=	1,36	1,36	10	43,5	-	-6,85	MTB
Azkoyen	6,1	0,14	2,35	6,1	6	1.744	149,1	3,03	-6,29	AZK	Naturhouse	1,57	0,005	0,32	1,57	1,565	997	94,2	3,18	-3,4	NTH
Berkeley	0,173	-0,002	-0,92	0,179	0,17	1.989.458	77,1	-	-0,11	BKY	Neinor Homes	9,9	0,04	0,41	9,93	9,57	184.926	742,2	4,53	-6,63	HOME
Bodegas Riojanas	4,42	=	=	4,42	4,42	52	22,4	2,18	-4,33	RIO	Nextil	0,315	-0,011	-3,37	0,325	0,307	465.118	108,5	-	-14,21	NXT
Borges	2,5	=	=	-	-	-	57,9	-	-2,34	BAIN	NH Hotel	4,36	0,02	0,46	4,36	4,285	5.822	1.899,9	-	3,58	NHH
CAF	33,2	-0,55	-1,63	33,95	32,9	33.924	1.138,1	2,59	3,53	CAF	Nicolás Correa	6,3	0,1	1,61	6,3	6,1	197	75,1	3,77	-4,62	NEA
Caja Mediterraneo	1,34	=	=	-	-	-	67	-	=	CAM	Nyasa	0,006	0,001	16,67	0,007	0,005	189.369.450	5,6	-	=	NYE
Catalana Occidente	34,05	0,3	0,89	34,25	33,8	19.256	4.086	3,14	9,22	GCO	OHLA	0,378	0,001	0,37	0,382	0,376	2.309.514	223,4	-	-16,24	OHLA
Cevasa	6	-0,05	-0,84	-	-	-	137,2	4,24	-0,83	CEV	Opdenergy	5,81	0,01	0,17	5,83	5,8	15.540	860,1	-	0,17	OPDE
CIE Automotive	24,94	-0,04	-0,16	25,4	24,76	72.989	2.988	1,8	-2,88	CIE	Oryzon Genomics	1,87	-0,008	-0,43	1,88	1,864	81.663	116	-	-0,53	ORY
Cleop	1,15	=	=	-	-	-	17	-	=	CLEO	Pescanova	0,436	0,05	12,95	0,57	0,395	10.100.681	12,5	-	88,29	PVA
Clínica Baviera	24,2	=	=	24,2	23,8	647	394,6	5,37	5,22	CBAV	PharmaMar	32,94	-0,22	-0,66	33,72	32,86	19.092	604,6	1,97	-19,28	PHM
Coca-Cola EP	63,5	0,4	0,63	63,7	63	1.226	29.159,3	2,9	4,47	CCEP	Prim	10,35	0,15	1,47	10,45	10,15	2.040	176,3	3,54	-2,39	PRM
Corp. Fin. Alba	48,5	0,5	1,04	48,95	47,15	24.422	2.876,4	2,06	=	ALB	PRISA	0,31	=	=	0,319	0,31	46.109	312,5	-	6,9	PRS
Deoleo	0,207	0,002	0,98	0,207	0,202	233.234	103,5	-	-10,09	OLE	Prosegur	1,772	-0,004	-0,23	1,788	1,764	602.904	965,8	10,7		

Economía

Varapalo de la justicia europea a España: miles de interinos deben ser fijos



El TJUE considera que la legislación española no incluye medidas en las Administraciones públicas para prevenir y, en su caso, sancionar el abuso de la temporalidad

RAQUEL PASCUAL
MADRID

El Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) dictó ayer una sentencia en la que considera que España estaría incumpliendo el Acuerdo Marco europeo sobre el trabajo de duración determinada, en lo que se refiere a la situación de los empleados públicos interinos. Pese a que el Gobierno español ha legislado para indemnizar a estos trabajadores temporales, la justicia europea considera que la legislación española sigue sin recoger medidas adecuadas para evitar la utilización abusiva de contratos indefinidos no fijos, como son los de los interinos.

En consecuencia, en respuesta a una cuestión prejudicial presentada por el Tribunal Superior de Justicia de Madrid, el TJUE responde que a falta de medidas adecuadas para prevenir y, en su caso, sancionar, según dice la normativa europea, los abusos derivados del uso sucesivo de contratos temporales, incluidos los contratos indefinidos no fijos prorrogados sucesivamente, convertir esos contratos temporales en fijos puede ser la solución que corrija este abuso.

Esto supondría un fuerte varapalo a España, ya que el TJUE estaría instando más claramente al Gobierno a que convierta en fijos, a todos los efectos, a un número aún no determinado de empleados públicos interinos de larga duración (personal laboral indefinido no fijo) que según distintas fuentes podrían llegar a varios cientos de miles. En concreto, a todos aquellos que lleven más de tres años prestando servicios en una plaza vacante, según aclara Javier Arauz, abogado de Arauz y Belda que lleva varios años litigando por la fijeza de este colectivo de trabajadores. Si bien, aún están por determinar este y otros detalles.

El Gobierno acordó en 2021 con los sindicatos CC OO, UGT y CSIF llevar a cabo procesos de estabilización en las Administraciones para hacer fijas antes de terminar 2024 las plazas que entonces ocupaban alrededor de 300.000 trabajadores y que no han cesado de incrementarse. Según explicó el Gobierno entonces, estos procesos estaban orientados a reducir al 8% la tasa de temporalidad en el sector público que ahora afecta a más de un tercio de sus plantillas y, según distintas fuentes sindicales, dicha estabilización va extremadamente lenta.

Por el contrario, fuentes de la Secretaría de Estado de Función Pública niegan este último punto y aseguran que ya se ha cumplido el 75% del compromiso de estabilizar a 300.000 temporales antes de finales de 2024.

Además, desde el Ejecutivo, cuando firmaron este compromiso de estabilización en 2021, ya atribuyeron esta situación abusiva de la temporalidad pública a las limitaciones a la reposición de efectivos derivadas de las leyes presupuestarias, principalmente entre los años 2012 y 2015. Ahora, el nuevo ministro responsable de Función Pública, José Luis Escrivá, anunció recientemente que dicha tasa se eliminará en 2025, pero esto no solucionaría los casos de los interinos afectados hasta la fecha. De hecho, el propio TJUE especifica en su sentencia que los procesos de convalidación no distinguen entre la temporalidad abusiva, los indefinidos no fijos y el resto.

En cualquier caso, el tribunal comunitario sigue sin encontrar todas estas medidas efectivas. Por eso, añadió en esta sentencia que, además de convertir al colectivo en fijo, corresponderá al tribunal nacional "modificar la jurisprudencia nacional consolidada si esta se basa en una inter-



Manifestación en Madrid en febrero de 2020 de trabajadores interinos del sector público para protestar contra la precariedad, el fraude en la contratación y el abuso de la temporalidad. EFE

El 75% del pacto para estabilizar a 300.000 interinos se ha cumplido, según el Gobierno

pretación de las disposiciones nacionales, incluso constitucionales, incompatible con los objetivos de la Directiva 1999/70 y, en particular, del Acuerdo Marco europeo, que regula las medidas para impedir que las Administraciones abusen del empleo temporal.

Precisamente esta parte de la sentencia es la que lleva al catedrático de Derecho del Trabajo de la Universidad de Sevilla Jesús Cruz Villalón a asegurar que se trata de un fallo "contundente y muy bien construido" porque deja poco margen —primero al TSJ de Madrid y, posteriormente al Tribunal Supremo, en caso de que este procedimiento llegue a él— para volver a respaldar la figura del indefinido no fijo, que el TJUE rechaza tácitamente al asegurar que optar por dicha modalidad contractual "podría comprometer el objeto, la finalidad y la efectividad de dicho acuerdo marco que persigue evitar los abusos de la temporalidad".

Rechazo a la indemnización y los procesos de estabilización

► **Extinción del contrato.** La sentencia considera que el pago de 20 días de salario por cada año trabajado, con el límite de una anualidad, a todo trabajador cuyo empleador haya recurrido a una utilización abusiva de contratos indefinidos no fijos prorrogados sucesivamente no se ajusta a la normativa comunitaria, "cuando el abono de dicha indemnización por extinción de contrato es independiente de cualquier consideración relativa al carácter legítimo o abusivo de la utilización de dichos contratos".

► **Sanción.** Especifica que esa medida indemnizatoria no resulta adecuada para sancionar debidamente dicha utilización abusiva y, por consiguiente, no parece constituir, por sí sola, una medida suficientemente efectiva

y disuasoria para garantizar la plena eficacia de las normas adoptadas por el Gobierno español para cumplir con la ley comunitaria.

► **Consolidación.** El tribunal considera que la convocatoria de los procedimientos de consolidación prevista en el derecho español no resulta adecuada para sancionar debidamente la utilización abusiva de sucesivas relaciones laborales indefinidas no fijas y, por lo tanto, eliminar las consecuencias del incumplimiento del derecho de la Unión.

► **Utilización abusiva.** El tribunal comunitario insiste en que la legislación española no recoge "medida legal equivalente alguna para evitar la utilización abusiva de contratos indefinidos no fijos".

La compra de viviendas cerró 2023 con una caída del 10%, afectada por la subida de tipos

Pese al retroceso en la concesión de hipotecas (-18%), el mercado vivió su tercer mejor ejercicio desde el año 2007

JOSÉ LUIS ARANDA
MADRID

El Instituto Nacional de Estadística (INE) ya ha puesto cifras al retroceso que experimentó el mercado hipotecario el año pasado. Las compraventas de casas cayeron un 9,7% con respecto al año anterior, según los datos oficiales difundidos este jueves, y la constitución de hipotecas sobre vivienda se desplomó casi el doble (-17,8%) en un contexto de fuerte subida de los intereses bancarios. Pese a ello, el ejercicio se saldó con cerca de 587.000 casas vendidas, que es el tercer mayor registro de la serie tras 2007 y 2022. "2023 ha sido un mal año pero relativo", matizó el economista José García Montalvo. "Es un mal año en relación con un 2022 espectacular".

En efecto, el baremo estaba muy alto. 2023 ha tenido que compararse mes a mes con un ejercicio que batió todos los récords desde la burbuja de principios de

siglo. La pandemia de coronavirus en 2020 hizo entrar al mercado inmobiliario en una nueva dimensión. Impidió muchas operaciones, lo que creó una bolsa de demanda embalsada. Y luego hizo crecer esa bolsa con el deseo de cambio de muchos ciudadanos que, de la noche a la mañana, se vieron encerrados en unas casas que no les gustaban, y con la prolongación de una política de tipos de interés ultrabajos. Cuando llegó el desembalse, en 2021 y 2022, se superaron todas las previsiones. Y eso ayuda a explicar que 2023, en la estela de ese fenómeno, pueda ser visto como un buen año (si se mira el número de operaciones) o un mal año (si se mira la tendencia a la baja).

La situación cambió a mediados de 2022, cuando el Banco Central Europeo inició la subida de tipos de interés más abrupta de su historia (del 0% al 4,5% en poco más de un año) para combatir la inflación. Eso significa hipotecas mucho más caras y ha ido minando poco a poco la capacidad de compra de muchas familias.

Durante todo 2023, mes a mes, las compraventas se fueron reduciendo. Llegados a diciembre, se puede hablar de un mercado que está mucho más cerca de los niveles prepandemia que de la

euforia de los años previos. Según las cifras del INE en el último mes del año pasado se vendieron 36.698 viviendas. Es un 15,6% menos que en diciembre de 2022 y, además, la primera vez que las ventas mensuales bajan de la barrera de 40.000 desde diciembre de 2020, cuando una de las sucesivas oleadas de la covid todavía segaba el mercado.

Desde el punto de vista territorial, 2023 fue muy variable. Una región, Asturias, se libró de la quema con un alza de la compraventa de vivienda del 5,6%. En todas las demás cayeron, pero con porcentajes muy diferentes. Baleares (-19,9%), La Rioja (-18%) y Madrid (-16%) se llevaron la peor parte. Otras cinco comunidades sufrieron retrocesos por encima de la media nacional (Canarias, País Vasco, Galicia y los dos mayores mercados autonómicos: Andalucía y Cataluña).

Por el contrario, la contracción fue muy contenida tanto en Castilla y León (-3%) como en Castilla-La Mancha y la Comunidad Valenciana (ambas con un 3% de caída). Por tipología de vivienda, la de segunda mano, que es la que más había crecido el año anterior, experimentó lógicamente una mayor contracción (-10,8%) que la obra nueva (-4,8%).



Viviendas en construcción, en una imagen de archivo. EP

El economista García Montalvo, catedrático en la Universidad Pompeu Fabra e investigador del Ivie, explicó los datos a partir de "dos factores". "Uno bien conocido y obvio es el traslado de la subida de los tipos de interés del BCE a los tipos hipotecarios, lo que se hizo efectivo en 2023", señaló. Es decir, que las hipotecas se encarecieron conforme el regulador bancario europeo iba dando vueltas de tuerca a su política monetaria restrictiva. El segundo es un "efecto estadístico, por

Los clientes pidieron a los bancos préstamos de menor cuantía

que 2022 recogió muchas compraventas que no se realizaron en 2020 y 2021 y casi cualquier cosa que compares con ese año va a salir mal parada".

Ambos hechos influyeron lógicamente en el mercado hipotecario. Los datos del año pasado, publicado también este jueves en una estadística diferente del INE, permiten menos matizaciones que en el caso de las compraventas. El ejercicio fue malo sin paliativos. Se constituyeron 381.560 hipotecas sobre vivienda, lo que supone casi un 18% menos que un año antes. Y si se mira la serie histórica, son menos que en 2022 y 2021, pero también menos que en todos los ejercicios entre 2003 y 2011. Una cifra, en suma, discreta.

Además, al ser más caros los préstamos, los clientes pidieron menos dinero. De media, 140.451 euros, lo que es un 2% menos que el año

antes. Y menos hipotecas con un menor importe tiene un efecto acumulado considerable. El capital prestado, que se quedó en unos 54.200 millones de euros, sufrió un descalabro del 19,4%. Un cambio de tendencia tras muchos años de crecimiento porque incluso en el año de la pandemia, por el efecto de préstamos más caros, había logrado subir un 0,3% respecto al ejercicio previo.

En el caso de las hipotecas, la caída fue generalizada en todas las comunidades autónomas, con porcentajes variables entre lo que se vivió en Canarias (-9,9%) y lo que sucedió en La Rioja (-36,1%). Si se mira solo a los datos de diciembre, eso sí, el mercado parece estar estabilizándose. Aunque sigue retrocediendo a un ritmo notable (24.927 hipotecas, un 17% menos que en diciembre de 2022), los porcentajes negativos llevan cuatro meses achicándose.

Fráncfort se impone a Madrid y París y se adjudica la sede de la Agencia Europea contra el Blanqueo de Capitales

MANUEL V. GÓMEZ
BRUSELAS

Pocas sorpresas en la elección de la sede central de la Agencia Europea contra el Blanqueo de Capitales (AMLA). Será Fráncfort, la ciudad alemana que ya alberga el cuartel general del BCE y la Agencia de Seguros y Pensiones, que ha conseguido 28 votos. Alemania había apostado fuerte por llevarse este nuevo organismo, como también lo había hecho Francia con París, que es la gran derrotada de este

proceso, con seis votos. Madrid era otra aspirante a convertirse en la capital europea contra el blanqueo de capitales y aunque ha logrado 16 votos, quedando segunda, no han sido suficientes.

A pesar de que uno de los criterios que primaba en la elección de la sede del AMLA era la dispersión de sedes, desde el comienzo se vio que el interés de Fráncfort y París, que es la sede de la Autoridad Bancaria Europea y de la Autoridad Europea de Valores y Mercados, no

iba a ser determinante. Si lo hubiera sido, Madrid y Roma (4 votos) habrían tenido más opciones. La capital italiana no tiene ninguna agencia de la UE y en la región madrileña apenas está el Centro de Satélites de la UE, situado en Torrejón de Ardoz.

El proceso contaba con otras cinco candidatas: Viena, Bruselas, Dublín, Riga y Vilnius. Salvo esta última, el resto no han tenido opciones en ningún momento, apuntaron varias fuentes en los últimos días. La capital

de Lituania era una de las seleccionadas en la terna del Grupo Popular Europeo. Aunque finalmente las candidatas preferidas del Parlamento han sido Fráncfort, Madrid, París y Roma. Esto

El criterio que primaba de la dispersión de sedes no ha sido determinante

ya daba casi por cerrada la carrera porque el Consejo de la UE, es decir, los Estados miembros, ha apostado por Fráncfort. En procesos similares anteriores eso hubiera sido suficiente. Sin embargo, en la elección de la sede del AMLA también ha participado el Parlamento en pie de igualdad con el Consejo. Cada uno de los dos órganos legisladores tenía 27 votos para seleccionar el cuartel general de la nueva agencia.

Que Madrid haya presentado una buena can-

didatura técnicamente le daba posibilidades porque era una de las candidatas que los eurodiputados veían con buenos ojos. La presentación ante la Comisión de Economía y la de Justicia de la Eurocámara, más los Estados miembros, había causado buena impresión en los parlamentarios, que pudieron escuchar y preguntar dudas al alcalde de Madrid, José Luis Martínez-Almeida, y al ministro de Economía, Carlos Cuerpo.

Bruselas plantea aliviar las exigencias de la PAC y estudia pedir su revisión

La Comisión Europea propone más concesiones al campo, como reducir las inspecciones ▶ Realizará una encuesta entre los agricultores para conocer mejor sus quejas y preocupaciones

MARÍA R. SAHUQUILLO /
SILVIA AYUSO
BRUSELAS

Bruselas prepara otro paquete de concesiones al campo para tratar de desactivar las protestas agrícolas que sacuden varios países de la UE a 100 días de las elecciones europeas. De manera casi inmediata, el Ejecutivo comunitario simplificará algunos requisitos medioambientales que los agricultores deben cumplir para beneficiarse de los pagos de la Política Agrícola Común (PAC) y reducirá las inspecciones a cultivos y granjas. Las medidas propuestas por la Comisión Europea, comandada por Ursula von der Leyen, que acaba de anunciar su intención de presentarse a la reelección a un segundo mandato, buscan ayudar a reducir la carga administrativa que constituye una de las grandes quejas del sector en las movilizaciones por toda Europa.

En un plazo algo más largo, Bruselas estudia además pedir a los Estados miembros que se revisen los reglamentos básicos de la PAC para facilitar el trabajo sobre todo de los pequeños agricultores, según la propuesta remitida a la presidencia de turno belga del Consejo de la UE este jueves y a la que ha tenido acceso *El País*. Las normas

actuales, que regirán hasta 2027, se han convertido en una de las dianas de las manifestaciones agrícolas y de algunos Gobiernos pese a que en su momento las respaldaron.

"La simplificación de nuestras políticas agrícolas es una prioridad constante, tanto a nivel de la UE como a nivel nacional", admitió Von der Leyen al hacer pública su propuesta. "Estamos aliviando la carga administrativa de nuestros agricultores para ayudarles a garantizar la seguridad alimentaria para los ciudadanos europeos", apuntó. "Con estas acciones, estamos cumpliendo la promesa que le hicimos a los agricultores de acelerar esta discusión", añadió.

Nuevas protestas

Los ministros de Agricultura de la UE estudiarán el lunes la propuesta de la Comisión, en una cita para la que agricultores y ganaderos han anunciado ya nuevas protestas en Bruselas y en la que el Ejecutivo comunitario también planteará realizar en marzo una encuesta al sector del campo para conocer mejor cuáles son las trabas burocráticas que más les perturban.

Por el momento, sin embargo, la Comisión quiere "simplificar la metodología de ciertas revisiones para



Tractores bloquean una carretera en Praga en las protestas de los agricultores checos. EFE

reducir hasta el 50% las visitas en las granjas de las administraciones nacionales", según propone el texto. Según Bruselas, esta propuesta responde directamente a varias demandas de los Estados miembros, que consideran que con menos visitas administrativas, los agricultores podrán dedicarse más y mejor a su trabajo principal: cuidar sus granjas y tierras. Para ello, la Comisión está analizando cómo mejorar el sistema de monitorización a partir de

imágenes proporcionadas por Copernicus, lo que haría menos necesarias las visitas *in situ* de los responsables nacionales.

En el punto de mira de las propuestas que la Comisión ha elaborado ahora están las BCAM, las Buenas Condiciones Agrícolas y Medioambientales que son requisitos mínimos de compromiso medioambiental y climático, de carácter obligatorio, para recibir los pagos directos previstos en la PAC. Según reconoce

La CE quiere recortar hasta el 50% las visitas a las granjas

La propuesta responde a varias demandas formuladas por los Estados miembros

Bruselas, estos estándares básicos obligatorios han demostrado ser "difíciles de implementar en algunas circunstancias", por lo que se muestra dispuesta a modificar algunos puntos. No es algo nuevo: ya dio un primer paso a finales de enero, cuando propuso una derogación temporal de la exigencia de dejar un porcentaje mínimo de terreno en barbecho cada año (el BCAM 8).

Ahora, también propone cambiar el denominado BCAM 1 sobre el mantenimiento de los pastos permanentes basado en una proporción de pastos permanentes con respecto a la superficie agrícola a escala regional, en comparación con el año de referencia 2018. La Comisión quiere enmendar las normas hasta mediados de marzo para que los granjeros que se vean obligados por "cambios estructurales causados por la reorientación de los mercados" a reducir su ganado, no tengan que reconvertir áreas cultivables en pastos. También, propone "revisar" cuáles son las prácticas agrícolas posibles durante los periodos sensibles a la hora de cumplir la obligación de cobertura mínima de suelo en los periodos más sensibles (BCAM 6), y hacer estas condiciones más "flexibles".

La fiscalía acusa a las asociaciones Uatae y Pimec de fraude en el cobro de subvenciones y falsedad documental

GORKA R. PÉREZ
MADRID

La Fiscalía Provincial de Madrid atribuye a las asociaciones Uatae y Pimec un delito de fraude en el cobro de subvenciones y otro de falsedad documental, como ha adelantado *La Vanguardia* y han confirmado fuentes del caso. De acuerdo con la documentación aportada por la Dirección General de Trabajo Autónomo, organismo dependiente del Ministerio de Trabajo, ambas organizaciones ha-

brían actuado de manera conjunta para obtener un importe superior al que les correspondía por su condición de organizaciones representativas del colectivo de trabajadores por cuenta ajena, y de pequeñas y medianas empresas, respectivamente.

Para ello, habrían presentado un documento falso que validaba la unión de ambas plantillas -el elemento esencial para determinar la representatividad y, en consecuencia, la cuan-

tía de la subvención-, que les permitió recibir 236.123 euros, el doble de lo debido. Los denunciados son los máximos responsables de ambas entidades, por un lado, María José Landaburu, secretaria general de la Unión de Asociaciones de Trabajadores Autónomos y Emprendedores (Uatae); y Josep Ginesta, quien ostenta el mismo cargo en Petita i Mitjana Empresa de Catalunya (Pimec).

Los hechos en los que se basa la fiscalía para la im-

putación se produjeron en diciembre de 2021, cuando la Dirección General de Trabajo Autónomo otorgó 236.123 euros a Uatae en concepto de subvención de acuerdo con su nivel

Actuaron presuntamente de manera conjunta para obtener un importe superior

de representatividad del colectivo de trabajadores autónomos, como establece la normativa del Ministerio de Seguridad Social.

Para la percepción, Landaburu presentó varios anexos que justificaban la unión de su plantilla de trabajadores con la de Pimec, entre los cuales se encontraba un certificado que daba cuenta de la inscripción de esta en el registro de asociaciones de autónomos de Cataluña. Una condición *sine qua non*, ya que

para tener derecho a reclamar estas subvenciones las entidades deben estar inscritas en el Registro Estatal de Asociaciones Profesionales de Trabajadores Autónomos (Reapta). Sin embargo, dos años más tarde, en 2023, la Federación de Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA) presentó un escrito ante la Dirección General del Trabajo Autónomo en el que advertía de la existencia de irregularidades en la concesión de esta subvención.

Panorama internacional

Los sindicatos argentinos plantan cara al ajuste de Milei con huelgas de transporte, salud y educación

Los líderes sindicales organizan paros para recuperar poder adquisitivo ▶ El Gobierno los acusa de defender sus propios intereses

Buenos Aires

MAR CENTENERA
(EL PAÍS)

Los sindicatos de Argentina endurecen el pulso contra el Gobierno de Javier Milei. El país amaneció el pasado miércoles sin servicio de trenes y la medida de fuerza continuó hasta la medianoche. El jueves también se convocó una huelga para el personal de salud y el lunes, a menos que se alcance un acuerdo antes (al cierre de esta edición no se había producido), serán los docentes quienes se ausentarán de las escuelas en el primer día de clases en más de una decena de provincias. La movilización sindical responde al duro ajuste fiscal de Milei, el más rápido de las últimas cuatro décadas de democracia argentina y todo apunta a que crecerá porque el Gobierno no está dispuesto a ceder. "Se están evaluando las medidas pertinentes [contra los responsables del paro de ferrocarriles] para que no quede sin consecuencias", advirtió el portavoz presidencial, Manuel Adorni.

En enero, el primer mes íntegro del nuevo Ejecutivo, el sector público argentino registró un superávit financiero. Fue el primer resultado mensual sin déficit desde agosto de 2012, pero se obtuvo a costa de una reducción drástica del gasto público. La inversión en obra pública cayó más de un 80%, los subsidios al transporte, gas, luz y electricidad sufrieron un recorte del 64% y las prestaciones sociales —como jubilaciones y ayudas a la población más vulnerable— disminuyeron un 30%.

La inflación hizo el trabajo sucio para el Gobierno: entre diciembre y enero los precios aumentaron un 46%,

muy por encima de las transferencias estatales. La situación se repitió en el sector privado: los salarios de los trabajadores con contrato perdieron un 23% de poder de compra en los últimos dos meses.

El líder del sindicato de trenes La Fraternidad, Omar Maturano, hizo hincapié en la pérdida de poder adquisitivo para justificar la huelga de los trabajadores ferroviarios: "No reclamamos ningún aumento salarial, solo una recomposición de lo que perdimos por el aumento inflacionario; se trata de una actualización", declaró Maturano a los medios locales. Argentina es hoy el país con la mayor inflación mundial, del 254,2% interanual.

El Gobierno salió al choque. "Siendo uno de los sectores con peor imagen en la sociedad, el sindicalismo debería bregar por los intereses reales de los trabajadores; de fraternos no tienen nada", señaló el portavoz presidencial, Manuel Adorni, en su rueda de prensa diaria. Adorni acusó a los sindicalistas de abandonar la mesa de diálogo y de perjudicar a más de un millón de personas que viajan a diario en tren.

Imagen negativa

Las encuestas de opinión pública le dan la razón al Ejecutivo ultraliberal: los sindicatos están entre las instituciones peor valoradas de Argentina, con una imagen negativa cercana al 70%. Sin embargo, su fuerza se ha mantenido casi intacta durante los sucesivos Gobiernos gracias a una gran habilidad negociadora: ofrecen paz social a cambio de más salario para sus afiliados y más dinero para sus sindicatos. La cercanía de muchos de sus líderes con el peronismo no ha sido obstáculo hasta ahora para sentarse a la mesa con pre-



Un grupo de personas hacen cola para abordar un autobús durante la huelga del sindicato ferroviario, el martes, en Buenos Aires.

REUTERS

En marzo entrará en vigor la desregulación de la sanidad privada y del sistema de atención médica

sidentes de otros partidos políticos, pero la estrategia de confrontación elegida por Milei supone un cambio de rumbo. En el horizonte asoman semanas de gran conflictividad social.

Este jueves, la huelga de trabajadores de la sanidad afectó a hospitales, clínicas, laboratorios y geriátricos. "Llevaremos adelante todas las acciones gremiales necesarias para la recomposición salarial de nuestros compañeros", señaló Héctor Daer, secretario general de la Federación de Asociaciones de Trabajadores de la Sanidad Argentina (Fatsa).

El sector sanitario enfrenta otra disyuntiva: en marzo entrará en vigor la desregulación de la sanidad privada y del sistema de atención médica que depende de los sindicatos y que supone una de sus grandes fuentes de financiación. Milei busca debilitar a los sindicatos argentinos,

de los más combativos de América Latina, pero estos advierten que mostrarán su fuerza en las calles.

Daer es además uno de los dirigentes de la mayor central obrera de Argentina, la Confederación General del Trabajo, y uno de los responsables de la huelga general convocada contra Milei a solo 45 días de la asunción de su cargo. "El Gobierno nacional se jacta de tener superávit en enero por no mandar comida a los comedores y bajar sueldos a docentes", denunció Daer.

Salario mínimo

Días atrás, el veterano sindicalista calificó de parodia la fallida negociación para aumentar el salario mínimo. El Gobierno lo fijó de forma unilateral en 180.000 pesos (unos 200 dólares a la cotización oficial) mensuales, una cifra muy por debajo de los 280.000 pesos (325 dólares) que necesita una fami-

lia para poder comprar alimentos, es decir, para no ser indigente. Según los últimos datos oficiales, que datan de mitad de 2023, el 9,3% de la población argentina era indigente, pero la proyección del Observatorio de la Deuda Social de la Universidad Católica Argentina eleva la cifra actual hasta el 15%, lo que sería el peor registro desde la crisis del corralito de 2002.

El Gobierno presiona ahora a los gremios docentes para evitar la imagen de las escuelas públicas vacías el próximo lunes. El portavoz presidencial advirtió de que evalúan declarar la educación como un servicio esencial, lo que impediría que los profesores hicieran huelga. Los gremios del sector rechazan una medida que consideran inconstitucional y advierten de que el Ejecutivo intenta "cercenar la posibilidad de protesta" en vez de resolver el conflicto a través del diálogo.

Opinión

La Lupa

Recuperar la VPO sería más eficaz que el aval del Estado

Por Aurelio Medel. Los altos precios de las casas y los bajos salarios hacen inviable pagar una hipoteca del 100% del valor de la vivienda, salvo entre dos

Periodista y doctor en Ciencias de la Información

La principal medida aprobada por el Gobierno para facilitar el acceso de los jóvenes a la vivienda, avalar el 20% del precio de compra, es insuficiente. La mayor dificultad para adquirir o alquilar una vivienda en España está en la desproporción entre los sueldos y el coste.

Para afrontar el problema es necesario incrementar el parque de viviendas a precio asequible y eso pasa por recuperar la construcción de vivienda de protección oficial (VPO), cuyo precio es un 35% más barato que el de la vivienda libre usada, según los datos del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana. De lo contrario, la única manera de que los jóvenes puedan pagar la vivienda es comprándola entre dos o con ayuda familiar. Funcas asegura que solo el 30% de los jóvenes es propietario y "proceden mayoritariamente de familias con niveles de renta elevados, o se han beneficiado de una herencia".

El aval del Estado permite pagar a crédito el 100% del coste de la casa a jóvenes menores de 35 años o parejas con menores a cargo con sueldos brutos individuales inferiores a 37.800 euros; es decir, en el caso de parejas pueden sumar 75.600 euros de remuneración bruta anual. Aun así, necesitan tener efectivo para pagar los gastos asociados (notaría, registro y gestoría) y, sobre todo, los impuestos. Una casa nueva soporta un 10% de IVA y entre un 0,5% y un 1,5%, dependiendo de la comunidad autónoma, por impuesto de actos jurídicos documentados. En vivienda usada, en lugar de IVA se paga impuesto de transmisiones patrimoniales, cuyo importe oscila entre el 6%-10%, dependiendo de la comunidad (del 6% Madrid y Navarra al 10% Cataluña o Galicia).

El precio medio de la vivienda en España es de 1.812 euros el metro cuadrado, con enormes diferencias entre zonas. Madrid es la provincia más cara, con 3.008 euros el metro cuadrado, y Ciudad Real la más barata, 720. Por tanto, una vivienda de 70 metros cuadrados, que tendría un precio medio de 126.840 en España, cuesta 210.560 en Madrid y 50.400 euros en Ciudad Real. Estos son los precios de las transacciones de vivienda libre usada de más de cinco años de antigüedad. La vivienda nueva es poco representativa. En 2022 se escrituraron 717.734 casas, y solo el 9,4% eran nuevas.

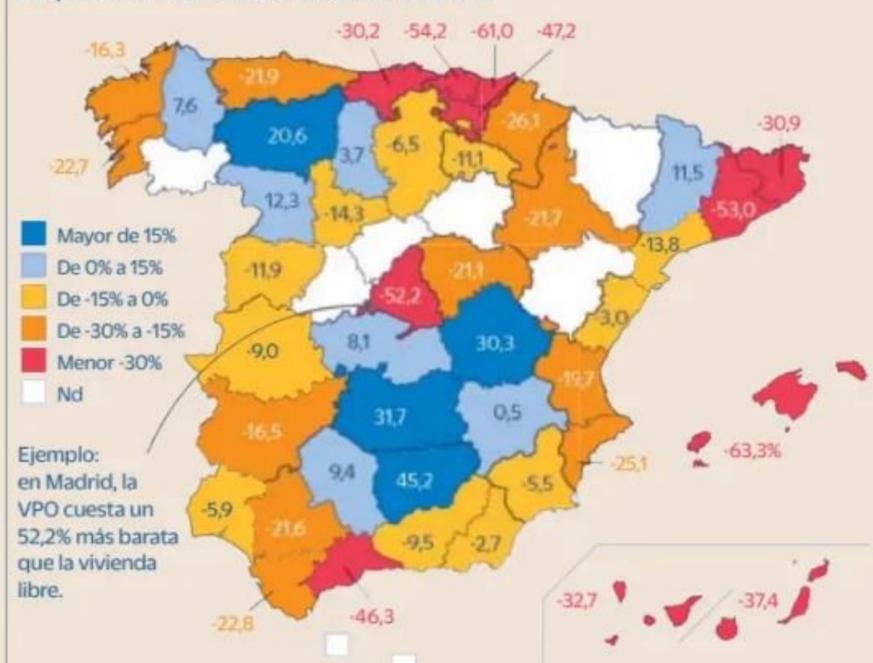
Relación entre los precios de la vivienda protegida y la vivienda libre usada

Evolución del total nacional En %



Fuente: Observatorio de Vivienda y Suelo. Boletín N° 47. Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana

Por provincias en el tercer trimestre de 2023 En %



Ejemplo: en Madrid, la VPO cuesta un 52,2% más barata que la vivienda libre.

BELÉN TRINCADO / CINCO DÍAS

La encuesta anual de estructura salarial del INE muestra la renta disponible para comprar vivienda. El sueldo bruto de un joven de entre 25 y 35 años en 2021 (último dato disponible) fue de 20.848 euros, que sería de 22.933 para este año, asumiendo una subida salarial del 10% entre los dos últimos años. También en los salarios hay importantes desigualdades, que van desde el máximo de 27.072 euros en el País Vasco a los 18.126 euros de Canarias. A ese importe hay que restar los impuestos (IRPF y cuotas a la Seguridad Social), que deja el neto disponible en 18.340 euros de media,



El precio medio de una VPO está en 1.165 euros el metro cuadrado, un 35% menos que los 1.812 euros de la vivienda libre usada

con el País Vasco en 21.058 euros y Canarias en 14.964.

El Banco de España recomienda no dedicar más del 35% del salario disponible al pago de la hipoteca, por tanto, ese joven medio nacional no debería dedicar más de 6.419 euros al año (535 euros al mes) a pagar el crédito, ya que hay muchos otros gastos. Ese importe es el que determina qué endeudamiento puede asumir y con esa cuota mensual da para una hipoteca de 112.062 euros a pagar en 30 años y a un tipo de interés del 4% (3,5% del euríbor a un año +0,5% de diferencial). Por tanto, no alcanza para comprar esa modesta casa media de 70 metros cuadrados, que cuesta 126.840 euros. Menos aún en Madrid, donde sus sueldos darían para una cuota mensual de 613 euros y una hipoteca de 128.400 euros, cuando las casas están en 210.000 euros. La solución, comprarla entre dos.

Por tanto, parece evidente que hay que actuar sobre el precio y eso significa que la VPO recupere el espacio perdido, lo que implica que las Administraciones faciliten suelo para rebajar el coste. El precio medio de una VPO está en 1.165 euros metro cuadrado, un 35% menos que los 1.812 euros de

la vivienda libre usada. Esta media esconde realidades provinciales divergentes. Los extremos son Baleares, donde la libre cuesta un 61% más que la VPO, y Jaén, donde la VPO es un 45% más cara que la libre. En el mapa adjunto se puede ver (al margen de las seis de las que no hay datos por falta de operaciones) que hay 11 provincias donde la protegida es más cara que la libre. Son las zonas con problemas de despoblación y la vivienda es más barata, pero como la protegida es nueva, y refleja la subida de costes de construcción, su precio no guarda correlación con la vivienda libre.

En los cinco primeros años de Felipe González, más de la mitad de las viviendas que se construyeron fueron VPO, llegando al récord del 67% en 1985. En la década de la burbuja, el porcentaje bajó al 10%. En los nueve primeros meses del año pasado se levantaron 5.441 VPO y 60.020 libres. Son cifras bajísimas, si se tiene en cuenta que se crean unos 120.000 hogares cada año, y que impiden que se moderen los precios. Esta es la causa de que casi la mitad de los jóvenes de entre 25 y 34 años sigan en casa de sus padres. Así es imposible que España salga del invierno demográfico.

En busca de trabajadores digitales entre una población distraída

Por Carlos Balado. Los jóvenes saben moverse con soltura por las redes sociales, pero fracasan en analizar, sintetizar y evaluar la información

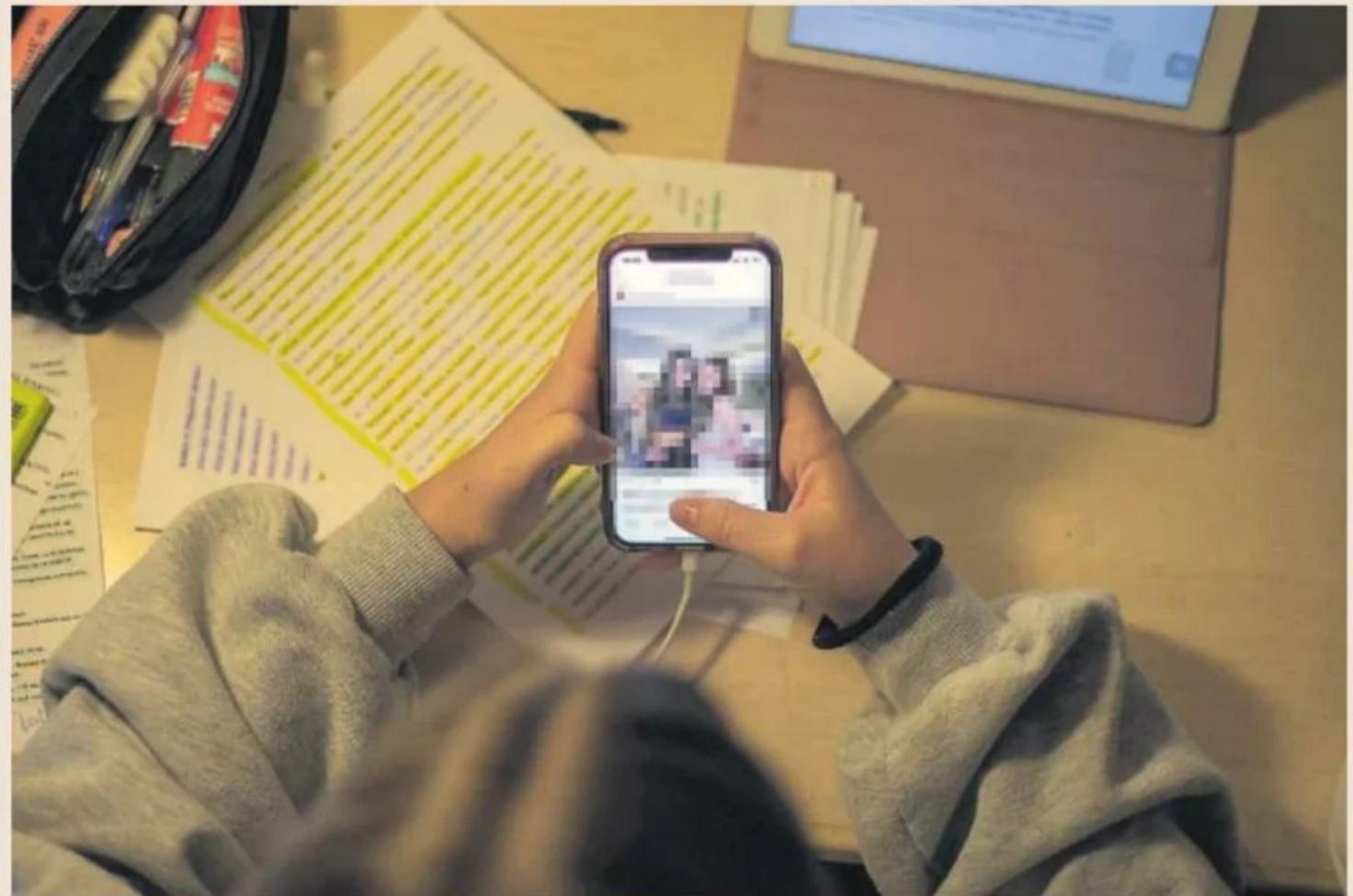
Profesor de OBS Business School y director de Eurocofin

Las empresas no encuentran personas adecuadas para el trabajo en una economía digital. En un mercado de trabajo dual como el español, donde conviven trabajadores bien pagados con trabajadores precarios, resulta una excentricidad. Paradójicamente, y a pesar de haber aumentado la formación académica media de la población en edad de trabajar, parece que las habilidades concretas que poseen los trabajadores cualificados, aprendidas tanto en su etapa formativa como en su experiencia posterior, no son acordes con las demandadas. ¿Qué se está enseñando entonces?

Una de las cuestiones más inquietantes que revelan los estudios publicados es que las políticas de digitalización del sistema educativo son ineficaces. La UE situaba la escasa competencia digital de los estudiantes a la cabeza de la lista de factores que pueden suponer un obstáculo para la digitalización del sistema educativo. Solo el 3% del tiempo que los niños y adolescentes dedican a los medios digitales se emplea en la creación de contenidos. Los habitantes digitales tal vez sean capaces de moverse en Meta y en X al mismo tiempo que suben un selfi a Instagram y envían mensajes de texto, pero cuando se trata de evaluar la información que circula por las redes sociales, resulta que son fáciles de engañar. De ahí el éxito, por ejemplo, de las noticias falsas.

El uso inadecuado de las pantallas perjudica a niños, jóvenes y adultos en tres aspectos: su interacción social, su lenguaje y su concentración. Cuanto más tiempo pase el menor con su *smartphone*, su televisor, su ordenador, su tableta o su videoconsola, más se alterarán cualitativa y cuantitativamente los intercambios intrafamiliares. Las pantallas roban estímulos y experiencias esenciales que resultan muy difíciles de recuperar después. En el caso de los jóvenes y adultos es descorazonador saber que a los 28 segundos un lector se ha cansado de leer una noticia; no va a estar, como tiempo medio al mes, más de 18 minutos en la versión digital de un diario generalista; puede estar 57 minutos en un diario deportivo, 15 minutos en un diario regional y 7 minutos en un periódico económico, según los últimos datos del medidor de audiencias GFK.

Mientras que las aptitudes digitales se pueden adquirir sin problema a cualquier edad, y un adulto o un adolescente con unas habilidades normales puede aprender rápidamente a utilizar las redes sociales, los programas de ofimática, las páginas web de comercio electrónico, las plataformas de descarga, las tabletas táctiles, los *smartphones*, la nube, etc., no ocurre lo mismo con los fundamentos del lenguaje, la coordinación motora, los hábitos sociales y la gestión de las emociones; si no se aprenden en las etapas iniciales del desarrollo son más difíciles de adquirir tiempo después. Como dicen los neurocientíficos, los adultos aprenden reajustando sus circuitos neuronales, mientras que los niños construyen nuevos circuitos. Por tanto, si no lo han



Una joven adolescente usa la red social Instagram. PACO PUENTES



Las aptitudes digitales pueden adquirirse a cualquier edad, pero el lenguaje y las habilidades sociales se aprenden en la infancia

hecho cuando corresponde, poco tendrán que reajustar en el futuro. Ahí reside la gran amenaza.

Según estudios del neurocientífico Michel Desmurget, los menores de dos años dedican 50 minutos diarios a las pantallas, casi el 10% del tiempo que están despiertos en una época de la vida en la que la interacción con los padres es esencial. En términos del lenguaje, al cabo de 24 meses el niño ha dejado de escuchar 850.000 frases. La academia de EE UU de pediatría dice que la mayoría de las aplicaciones educativas para bebés y niños en edad preescolar se caracterizan por un bajo potencial educativo, se centran en competencias mecánicas (abecedario, colores), no en avances progresivos validados, y prácticamente no cuentan con el asesoramiento de ningún especialista en desarrollo y educación.

Entre los dos y cuatro años, el consumo digital alcanza un máximo de tres horas diarias, un 30% más que hace diez años, y supone casi la cuarta parte del tiempo que pasa despierto el niño. En un año este tiempo sería el mismo que se necesita para ser un buen violinista. Y casi el 90% de este consumo digital se realiza lejos de la supervisión de los padres. Entre los 8 y los 12 años, el tiempo dedicado a las pantallas sube a 4 horas y 40 minutos, un tercio del tiempo medio de vigilia. Y entre los 13 y los 18 años, con la generalización de los *smartphones*,

el uso sube a 6 horas y 40 minutos, la cuarta parte del día.

Tras la primera infancia el lenguaje requiere mucho más que palabras, necesita libros y estos, atención y concentración, justo lo contrario de lo que adquiere el cerebro con las pantallas. En cuanto al espacio oral, escasea la riqueza léxica y sintáctica, porque los diálogos cotidianos activan un lenguaje pobre. Por tanto, las competencias lingüísticas del niño no se están desarrollando al ritmo previsto y cada vez le resultará más difícil alcanzar el nivel que se espera para su edad. Además, el formato fragmentario de la información publicada en internet, unido a las constantes distracciones (correos electrónicos, hipervínculos, publicidad, etc.), dificultan la concentración necesaria para comprender documentos escritos complejos. Según Microsoft, la capacidad de atención está en un proceso de descenso continuo desde hace 15 años y hoy en día ha alcanzado un mínimo histórico.

En este escenario, se necesitan trabajadores para los nuevos puestos de la economía digital que reemplacen a los anteriores, pero ¿quién se preocupa de que sepan seleccionar, organizar, jerarquizar y sintetizar el conocimiento? La red contiene todo el saber del mundo y también todo el desconocimiento, sin embargo, los algoritmos de respuesta que usan no llevan incorporado el rigor fáctico.

LIFESTYLE

La mejor cocinera de verduras de Europa se mete a charcutera en Valencia

Sobrasada de calabaza y pastrami de rábano y sandía ▶ Begoña Rodrigo estrena colección de chacinería vegetal en el local La Salita, en el barrio de Ruzafa (Valencia)

PAZ ÁLVAREZ (EL PAÍS GASTRO)
MADRID

Tiene motivos para estar feliz. A Begoña Rodrigo (Valencia, 48 años) las verduras le siguen dando alegrías. Lleva más de 15 años explorando el mundo vegetal. Un sendero que no tiene límites, asegura la mejor chef de verduras de Europa, premiada el año pasado por We're Smart World. "Porque la sorpresa en la alta cocina está en las verduras", afirma. Lo corrobora con su última propuesta: una línea de chacinería vegetal —advirtió de que no quiere que se le llame embutido, a pesar de que en el menú Sangoreneta (175,70 euros), que ofrece en el restaurante La Salita de Valencia, y en el resto de propuestas, lo nomina así—. Alega que "es una idea que se asocia a la carne animal y esto, aunque siga el mismo proceso y técnicas, no tiene nada que ver". Le gustaría que tuviera vocabulario propio. Y que no se usara, por ejemplo, el término hamburguesa, relacionado habitualmente con un producto cárnico, para una elaboración vegetal.

A falta de nueva terminología, sigue a lo suyo. De momento, viendo la reacción de los clientes cuando les presenta el surtido de elaboraciones que tiene preparadas. La más lograda, reconoce, es la de la sobrasada de calabaza, cuya carne, tras ser cocinada a la sal, se seca para agregar chalotas, piñones y especias. "Sabe realmente a sobrasada, es increíble la textura y el sabor que hemos logrado", explica la cocinera.

La caña adobada parte de un nabo daikon marinado con especias —clavo, comino, cúrcuma, pimienta y cayena—, al que se le hace un fermentado de tres horas en la olla coreana de doble presión Ocoo, se seca durante 48 horas a 30 grados y se remata en nevera a una temperatura constante de unos 12 grados. "Podemos encontrar diferentes texturas, en función del secado en nevera".

El siguiente experimento que hará con la caña será dejarla durante tres o cuatro meses "a temperatura controlada en una nevera para ver cómo evoluciona". Porque si algo ha aprendido Rodrigo con los años es a tener paciencia. Mucha. "Se trata de prueba y error, de saber esperar, porque me gusta lo que tiene largo recorrido". Lo comprobó durante la pandemia. Tras el confinamiento se encontró en la cocina de La Salita —una estrella Michelin, dos soles Repsol— con unas pequeñas zanahorias, que había dejado en vinagre y sal, convertidas en gominolas. Bromea con su nuevo apodo: "Voy a dejar de ser la cocinera vinagres para pasar a ser la verdulera charcutera".

Otro de sus logros es el pastrami, con una versión de rábano y sandía, que marina durante seis días; después lo cocina al horno



Begoña Rodrigo posa con su línea de charcutería vegetal, en el restaurante La Salita (Valencia). MÓNICA TORRES

y lo deja prensado durante dos días más para extraer el jugo. Pasado este tiempo, lo ahúma con virtutas de naranjo, lo envuelve con especias y mostaza y lo deja secar en nevera a temperatura constante. Con esta preparación, elabora un sándwich con pastrami, queso cheddar, rúcula, salsa tártara y pepinillos.

El paté vegetal de setas —rebozuelos, trompetas de la muerte, senderuelas o portobello— es otra creación de la que se siente orgullosa. "No lleva leche, ni nata, ni conservantes, solo gelatina natural de shi-take, elaborada con un caldo reducido de esta seta, que una vez en reposo se queda concentrado. Su textura y sabor son increíbles". Trabaja también con unas zanahorias moradas, que envuelve en alga kombu, y las marina durante dos semanas. "Queda como la mojama", detalla. También ha creado un queso de apio y comino con la raíz de este vegetal, al que ha añadido *penicillium*, una costra de la citada planta herbácea y otras especias.

Encuentra belleza incluso en un triste pimiento rojo de piel arrugada olvidado en la nevera: "No ha perdido sabor"

La fuente de inspiración le llegó hace años de otro mar distinto al suyo, del océano Atlántico. A más de 750 kilómetros de distancia, Ángel León, en Aponiente (Puerto de Santa María, Cádiz), empezó a hacer embutidos marinos. Y se quedó con la copla. "Empecé a indagar porque me interesaba ir más allá con el tema de las texturas de las verduras, hasta que el año pasado decidí rematar el trabajo que había comenzado".

Confiesa que la aceptación está siendo buena, aunque lo importante es explicárselo bien al cliente. E insiste en el deseo de que en la cocina vegetal no se use el mismo símil que en la cárnica. "Quiero que la caña de nabo tenga otro nombre, y que el pastrami vegetal no tenga que llamarlo pastrami". Mientras se crea ese nuevo diccionario, aclara que "el lomo de rábano no sabe igual que el de cerdo. Es algo que no se puede relacionar con nada. Tiene acidez, es picante por el punto de la guindilla, y la textura es parecida a una gominola, aunque no es chiclosa. No busco recrear los mismos sabores, aunque en algunos casos, por el tema de los ahumados, pueden recordar a los embutidos que ya conocemos".

El futuro es de las verduras, "erróneamente denostadas por estar cocinadas en exceso y tener, en ocasiones, un aspecto poco atractivo". Incluso encuentra belleza en un triste pimiento rojo de piel arrugada olvidado en la nevera. "Aparentemente, está

feo, pero no ha perdido su sabor, algo que no ocurre con la carne o el pescado". El secreto, afirma, está en buscar el punto de cocción perfecto, para que no aparezcan sabores ni olores extraños.

Vive un sueño. Sin rubor, asegura estar satisfecha de los logros conseguidos en estos 18 años, que celebrará con un menú de clásicos, con las recetas más emblemáticas de cada temporada. "He hecho mi carrera con mi familia, y donde quería". En el lugar soñado: hace tres años se mudó a una antigua casa valenciana del siglo XVIII en el animado barrio de Ruzafa. Desde allí, sin levantar la voz, grita a los cuatro vientos que es "una mujer libre". Para hacer lo que quiere. Esto es, defender la huerta valenciana, poner acidez a los platos para hacerlos más digeribles, observar cómo evolucionan sus chacinas vegetales para prolongarles la vida durante al menos un año, desarrollar una línea de coctelería con jugos naturales a partir del vinagre, y abrir una nueva vía de trabajo con las crucíferas. Sus niñas bonitas.

A todo le busca una explicación. "Los restaurantes gastronómicos, que tenemos un precio alto [con menús a partir de 128,70 euros], tenemos que aportar algo más, sorprender con algo más que con un pichón en su punto". Lo que no persigue, insiste, es el aplauso, "ni alimentar el ego". Porque sin arriesgar y sin curiosidad está "muerta".

PROTAGONISTAS



Un pavoroso incendio devora un edificio de 14 plantas en Valencia

Un incendio que se desató en un quinto piso devoró ayer un edificio de 14 plantas en Valencia, situado en el barrio de Campanar. El edificio, de 138 viviendas, está ubicado en el cruce de las calles General Avilés con Maestro Rodrigo. Al lugar se desplazaron dotaciones de bomberos que no pudieron impedir que el fuego se propagase. Emergencias desplazó a la zona un hospital de campaña ante la posibilidad de que el número de heridos fuera elevado. El primer balance hablaba de 13 heridos, 6 de ellos bomberos.

MÓNICA TORRES



CEDIDA POR INDITEX

Inditex refuerza su colaboración con Médicos sin Fronteras

Inditex refuerza su compromiso con los programas de emergencias de Médicos Sin Fronteras, así como con los proyectos de atención a refugiados en Bangladés y México de la organización humanitaria, a los que destina 2,5 millones más como parte del convenio de colaboración anual entre ambas entidades. El consejero delegado de Inditex, Óscar García Maceiras, y la directora general de MSF España, Marta Cañas, suscribieron el pasado miércoles la renovación anual del acuerdo.

Zalando elimina de sus productos los reclamos verdes falaces

La plataforma de venta de moda online Zalando se ha comprometido con la CE a eliminar todos los reclamos verdes engañosos que acompañan a los productos en la web para frenar el ecopostureo.



GETTY IMAGES

Correos y CaixaBank llevarán el dinero a casa

CaixaBank, a través de su acuerdo con Correos, ha implantado un nuevo servicio de envío de dinero en metálico a cualquier punto de España. Los clientes podrán solicitarlo a través de un teléfono gratuito.



CEDIDA POR CAIXABANK

Prisa Noticias

©Diario Cinco Días, S.A. Editora de Cinco Días. Todos los derechos reservados. En virtud de lo dispuesto en los artículos 8 y 32.1, párrafo segundo, de la Ley de Propiedad Intelectual, quedan expresamente prohibidas la reproducción, la distribución y la comunicación pública, incluida su modalidad de puesta a disposición, de la totalidad o parte de los contenidos de esta publicación, con fines comerciales, en cualquier soporte y por cualquier medio técnico, sin la autorización de Diario Cinco Días, S.A., empresa editora del diario Cinco Días.

CincoDías no se responsabiliza de las opiniones vertidas por sus colaboradores.

Madrid

Miguel Yuste, 42. 28037. Madrid
Tel.: 915 386 100
Fax: redacción, 915 231 068 – 915 231 128;
administración, 915 230 682
Correo electrónico: redaccion@cincodias.es
Bilbao
Ercilla 24, 6a planta 48011 Bilbao
Tel.: 944 872 168

Distribución

Factoría Prisa Noticias S.L.:
Madrid. Valentín Beato, 44. 28037
Tel.: 913 378 200. Fax: 913 270 484
Atención al cliente
902 996 505
Suscripciones
suscripciones@cincodias.es

Publicidad

Prisa Media SAU
Madrid. Valentín Beato, 48. 28037
Tel.: 915 365 500 Fax: 915 365 555
Barcelona. Caspe, 6, 4o. 08010
Tel.: 934 876 622 Fax: 932 720 216
País Vasco. Tel.: 944 872 100
Galicia. Tel.: 981 594 600
Andalucía. Tel.: 954 480 300
Comunidad Valenciana. Tel.: 963 981 168



Breakingviews

Hay demasiados fabricantes en el abrevadero antiobesidad de Ozempic

Los médicos son reacios a abandonar fármacos que funcionan a menos que haya una gran mejora

ROBERT CYRAN

La envidia se acumula en el negocio de la gula. Los fármacos contra la obesidad han convertido a Novo Nordisk en la empresa más valiosa de Europa, después de que su capitalización bursátil se duplicara hasta los 400.000 millones de euros en menos de dos años, mientras que la de Eli Lilly se duplicó aún más rápidamente hasta convertirla en la mayor farmacéutica del mundo, con más de 700.000 millones de dólares. No es de extrañar que sus homólogos quieran un trozo grande del pastel, pero las probabilidades de conseguirlo son escasas.

Ozempic, de Novo Nordisk, generó casi 14.000 millones de dólares en ventas para el tratamiento de la diabetes el año pasado, un aumento del 66% respecto a 2022, y otros 4.500 millones para la pérdida de peso con otra marca, Wegovy, un 420% más.

La versión de Lilly, Mounjaro, se multiplicó por más de 10, hasta los 5.200 millones de dólares. Las ventas de Zepbound, el mismo medicamento pero bajo otra marca para tratar la obesidad, fueron de 176 millones en su primer año en el mercado. El único límite ahora es cuánto pueden producir, en un mercado que los analistas de Goldman Sachs calculan que podría alcanzar los 100.000 millones en 2030. Novo Holdings, la matriz de Novo Nordisk, dijo el día 5 que compraría el fabricante de medicamentos por contrato Catalent por 11.500 millones de dólares para ayudar a ampliar la capacidad de producción de Wegovy.

La mejor esperanza para los rivales es desarrollar algo mejor. Una opción ingerible, por ejemplo, sería más cómoda que las inyecciones actuales. Las nuevas investigaciones podrían conducir a medicamentos con menos efectos secundarios o que ayuden a los usuarios a conservar la masa muscular.

La incertidumbre clínica y el gran número de tratamientos similares en fase de desarrollo hacen poco práctico elegir a los ganadores. Pfizer abandonó una píldora el año pasado, cambió la dosis de otra y está estudiando una tercera. Joaquín Duato, consejero delegado de



Viales de Victoza y Wegovy, fármacos antiobesidad. GETTY IMAGES

Johnson & Johnson, considera que el campo está demasiado saturado para ser interesante.

Los recién llegados podrían llevarse el premio gordo, si el éxito de Pfizer y Warner-Lambert con Lipitor sirve de guía. El tratamiento reductor del colesterol de Parke-Davis Research (adscrita a Warner-Lambert, a su vez perteneciente a Pfizer) llegó al mercado con una década



La incertidumbre clínica y el gran número de tratamientos similares en desarrollo hace poco práctico elegir ganadores

de retraso y por detrás de otros cuatro competidores, pero su mayor eficacia contribuyó a convertirlo en el primer medicamento en superar los 10.000 millones de dólares de ingresos anuales.

Sin embargo, es más la excepción que la regla. Los médicos son reacios a abandonar medicamentos que funcionan a menos que se produzca una mejora extraordinariamente grande. Por ello, Novo y Lilly intentan afianzarse en el mercado ampliando enormemente la producción.

Aunque es difícil saber si se producirá otro avance muy rentable, es más fácil esperar que se produzcan despilfarros. Según estimaciones de la consultora Deloitte, la rentabilidad prevista del desarrollo de fármacos para las 20 principales empresas farmacéuticas era de solo el 1,2% en 2022, frente al 6,5% de hace una década.

El comportamiento gregario tiene parte de culpa. Desde el año 2000, el número de fármacos potenciales en fase de ensayo dirigidos al mismo objetivo biológico se ha doblado con creces, según McKinsey. Algunos de estos experimentos son útiles, pero la mayoría se deben a la falta de empresas prometedoras en otros lugares. Babeando en el abrevadero de la lucha contra la obesidad, muchas empresas se quedarán con hambre.

Nvidia podría valer pronto el doble que ahora

R. CYRAN

El asombroso ascenso de Nvidia aún tiene recorrido por delante. A diferencia de otros dudosos beneficiarios del revuelo sobre la IA, será difícil arrebatárle su mercado. Pronto podría valer el doble de sus 1,7 billones de dólares actuales. Aunque pronostica un crecimiento mucho más lento, sus ingresos crecieron un 265% en noviembre-enero. Sus ganancias por acción se multiplicaron casi por nueve, respaldando que su acción valga tres veces más que hace 12 meses. Los circuitos de Nvidia, que domina el mercado para el entrenamiento de sistemas de IA, están muy solicitados en la carrera de los titanes tecnológicos por construir centros de datos.

Super Micro Computer, cuya acción se ha disparado un 750% en un año, admite que las barreras de entrada son bajas en su negocio de desarrollo de servidores. Su margen bruto, o ingresos menos los costes primarios de producción, es de un mísero 18%. Nvidia parece el verdadero negocio. Gasta un 11% de las ventas en I+D para sostener su fortaleza, y un margen bruto del 76% indica un considerable poder de fijación de precios. Incluso paga dividendos, lo que sugiere que está asignando capital con cuidado.

Son ventajas significativas. Su rival AMD dice que el mercado de chips de IA para centros de datos podría crecer un 70% anual y superar los 400.000 millones en 2027. Son unos 10 millones de servidores de IA. Es factible. Una forma de lograrlo sería cuadruplicar el número de usuarios de IA hasta 800 millones, quintuplicar su uso diario, mejorar los chips a ritmos históricos y triplicar cada año la complejidad de los modelos de IA, en vez de multiplicarla por 10 como ahora, según New Street. El aumento de usuarios reflejaría la expansión de internet de 1999-2003, y se estima que cada persona solo usa al día 15 minutos de tiempo completo de servidor de IA.

Nvidia está en una posición privilegiada. Si lograra el 75% de ese mercado y suponiendo que sus otros negocios no crecieran, generaría unos 325.000 millones de ingresos, un 50% más que el último año fiscal de Microsoft y la mitad que Walmart. Con un margen de beneficio neto del 30%, mucho menos que ahora, y con el mismo múltiplo de 35 veces de la última década, valdría 3,4 billones. Los rivales la tendrán entre ceja y ceja y la promesa de la IA podría quedarse corta, pero la tesis es todo menos artificial.

La doble misión del resurgir nuclear —P2 / Solar, de la euforia a la cautela —P4

Extra **Energía**

Entorno

Hacia una red más amplia y digital

La integración de fuentes renovables y el auge de la electrificación exigen más inversión en infraestructuras eléctricas ▶ El monto global requerido es de 600.000 millones de dolares anuales, según la AIE ▶ Los recursos deben destinarse especialmente a la de distribución



Atómica



Vista de la central nuclear de Cofrentes, en la provincia de Valencia. FOTOS CEDIDA POR FORO NUCLEAR

La doble misión del renacimiento de la nuclear

Cada vez más Gobiernos apuestan por esta tecnología para garantizar el suministro y reducir el CO₂ ▶ Asia, la región donde más crece

JAIME RODRÍGUEZ
MADRID

En medio del creciente debate sobre la transición energética y la urgencia por combatir el cambio climático, la energía nuclear ha emergido nuevamente como un tema central en la agenda mundial. Tanto es así que la Agencia Internacional de la Energía (AIE) estima que esta fuente batirá su récord de producción en 2025, con la previsión de que la misma se duplique en 2050, siendo la capacidad actual de 371 GW a escala global. No en vano, tras la última reunión de la Conferencia de las Partes (COP28), que tuvo lugar durante la Convención Marco sobre Cambio Climático de Naciones Unidas de Dubái, 24 países se han comprometido a triplicar su potencia para dicho año; 10 de ellos, europeos.

En este sentido, según Emilio Mínguez, presidente de la Sociedad Nuclear Española, "se estima que la demanda de energía en la Unión Europea se haya duplicado en esa fecha. Por eso, el Consejo y el Parlamento Europeos acordaron recientemente etiquetar la nuclear como una tecnología estratégica para la descarbonización de la UE y hacer frente a esa demanda, tras meses de intensas negociaciones en Bruselas sobre la Ley de Industria Net Zero



Operarios trabajando en una piscina de refrigeración.

La AIE prevé que en 2050 se duplique la capacidad mundial instalada, desde los 371 GW hasta los 740

10 países europeos se han comprometido en la COP28 a triplicar su potencia en 15 años

(NZIA)". Esta norma, que forma parte del Plan Industrial del Pacto Verde, pretende facilitar el objetivo de alcanzar la neutralidad climática en Europa de aquí a 2050, impulsando las tecnologías libres de emisiones.

"El interés por la energía atómica como parte de la solución al calentamiento global y ante el objetivo de reducir la dependencia de los combustibles fósiles irá, sin duda, a más", afirma Ignacio Araluce, presidente de Foro Nuclear. "Su papel es crucial en la lucha contra el cambio climático. Los organismos internacionales llevan avisando hace años que, sin la nuclear, será muchísimo más complicado alcanzar los ob-

jetivos de descarbonización en el horizonte de 2050. En la actualidad, las dos únicas tecnologías disponibles que no emiten dióxido de carbono son la atómica y las renovables y ambas son necesarias y complementarias".

En construcción

Ese interés resulta ya evidente en los 58 reactores que se encuentran actualmente en fase de construcción –según los datos del Organismo Internacional de Energía Atómica–, sobre un total de 413 en funcionamiento. EE UU (93), Francia (56) y Rusia (37) son tres de los cuatro países con mayor número de centrales operativas, ocupando China (55) el tercer lugar. Pero es el país asiático el que más plantas tiene previstas, con 23 en construcción, por delante de India (8) y Turquía (4), todos ellos fuera de la OCDE. Egipto, Bangladés y la propia Turquía serán los próximos territorios en incorporarse al grupo de 31 países productores.

"Si hacemos un repaso global a lo que está pasando, la dirección mayoritaria es apostar por la nuclear. Los países de Medio Oriente están desarrollando una intensa actividad, construyendo y planificando nuevos proyectos; mientras que cada vez más Gobiernos apuestan por la continuidad de sus centrales, con autorizaciones para operar 60 e incluso 80 años", apunta Mínguez.

Y es que, en estos países, se ha producido un fuerte apoyo político y regulatorio a su favor, promoviendo incentivos fiscales, programas de financiación y marcos regulatorios favorables que están impulsando las inversiones. "Su desarrollo pasa por un apoyo institucional firme; véase el caso de Reino Unido y Francia, con proyectos de ley para acelerar la construcción de nuevos reactores. Al tratarse de grandes inversiones a largo plazo, el sector tiene que contar con estabilidad jurídica y con reglas del juego claras que no se modifiquen en el camino", sostiene Araluce.

Lo cierto es que los costes iniciales de una planta nuclear son mucho más elevados que los de otras tecnologías. Hablando del país británico, se calcula que su proyecto más reciente, Hinkley Point, tendrá un coste de 54.000 millones de euros, cuando se presupuestó en unos 30.500 millones. Eso sí, pudiendo cubrir el 7% de toda su demanda eléctrica. "Sin embargo", como señala Víctor Ruiz, profesor de OBS Business School, "al tener unos ciclos de vida muy largos los precios son competitivos, resultando una energía barata comparada con los combustibles fósiles. Además, no emite CO₂ y su producción es estable, sin depender del clima. Hasta que haya soluciones técnicas mejores, tendremos que seguir contando con la nuclear si queremos una economía baja en carbono".

El debate de la seguridad

► **Riesgos.** Si bien la energía nuclear no produce CO₂, su ciclo de vida incluye otros aspectos como los residuos radiactivos y los riesgos asociados a las centrales, siendo el accidente de Fukushima, en 2011, el más reciente.

► **Realidad.** "Si no es segura, la nuclear no puede ser", afirma Eduardo Gallego, coordinador del Máster Universitario en Ciencia y Tecnología Nuclear de la UPM. "En Fukushima sufrieron unos sucesos extremos, el mayor terremoto de la historia de Japón y el posterior tsunami. Con todo, otras centrales cercanas no sufrieron apenas daños".

► **Soluciones.** "Las preocupaciones son lógicas, pero los organismos reguladores están para hacer respetar todos los principios de seguridad, en el caso de España, el Consejo de Seguridad Nuclear. Sobre los residuos, su volumen es de apenas un camión al año; la mejor opción a largo plazo es aislarlos a gran profundidad, como harán en Finlandia y Suecia", concluye.

Está en nuestra naturaleza

Statkraft. El mayor productor renovable de Europa.



Statkraft

Fotovoltaica

La industria solar pasa de la euforia a la cautela

La reducción del precio de la luz, el parón de las ayudas y la inflación frenan el autoconsumo
► La instalación global alcanzará una media de 350 GW al año, según Wood Mackenzie

SELINA BÁRCENA
MADRID

Desaceleración o ajuste del mercado. Ese es el debate en el que se encuentran los expertos al respecto del comportamiento de la industria fotovoltaica desde que la empresa de análisis de energías renovables Wood Mackenzie publicó un informe en el que pronosticaba que entre 2024 y 2028 el crecimiento anual mundial en la instalación de estas estructuras sería cercano a cero. Donde antes reinaba la euforia –energía barata, subvenciones a cargo de fondos públicos, sostenibilidad ambiental y amplios márgenes– ahora se instala una cierta cautela. Así, entre 2024 y 2032, el documento prevé que las instalaciones mundiales alcancen una media de 350 gigavatios (GW) cada año, con un pico de 371 GW en 2025 y 2030.

Por regiones, la evolución es dispar. Si se atienden a los detalles, el informe resalta que mientras el sur de África y Oriente Medio aún están lejos de llegar a tener un mercado saturado, Europa y Asia-Pacífico (sobre todo China) son las regiones que impulsan el crecimiento mundial. Pero en estos mercados el optimismo de la fase de despegue empieza a ralentizarse a medida que el sector gana madurez. Las interrupciones en las cadenas de suministros han afectado a los costes de las materias primas, las instalaciones de autoconsumo retroceden y algunas empresas del sector recortan plantilla.

Despidos

Pero no todas las interpretaciones casan con el pronóstico de desaceleración. "La Agencia Internacional de la Energía (AIE) y otras siguen pronosticando crecimiento. Por ejemplo, la perspectiva de Bloomberg para Europa ha aumentado en los últimos tres meses la capacidad proyectada para 2024 en 63 GW, desde los 511 hasta los 574", apunta Pedro Fresco, antiguo responsable de Transición Ecológica de la Generalitat Valenciana y ahora director de la patronal renovable Avaesen.

En el caso de España, la colocación de instalaciones para autoconsumo se ha ralentizado.



Un hombre coloca paneles fotovoltaicos en un tejado. GETTYIMAGES

En 2023, hogares y empresas alcanzaron los 1.706 megavatios (MW) de nueva potencia instalada en tejados y cubiertas, lo que supone un 32% menos que un año antes, pero un 42% más que en 2021. Este comportamiento en

forma de sierra ha descolocado a las compañías. De hecho, algunas como Holaluz o SolarProfit han comenzado a recortar plantilla ante la disminución de la demanda. En concreto, la catalana Holaluz anunció a finales de 2023 un

ERE (expediente de regulación de empleo) que afectaba a 200 trabajadores y previamente, en septiembre, SolarProfit planteó otro expediente que afectaba al 30% de su plantilla. En el ámbito global, los movimientos de ajus-

te se replican en la sueca Svea Solar, en la norteamericana General Electric o en la suiza Meyer Burger. Esta última es una de las principales productoras europeas de paneles solares y ha anunciado que cerrará una de sus factorías en Freiberg (Alemania) al verse agravada su situación por la competencia de los paneles procedentes de la industria china, que ha inundado el mercado con su producto generando una caída en los precios que ronda el 25%.

Impacto local

A escala nacional, las razones para este retroceso son varias; primero, la moderación en los precios regulares de la factura de la electricidad; segundo, el fin de las ayudas al autoconsumo a cargo de los fondos Next

En Europa y Asia, el sector comienza a ralentizarse a medida que gana madurez

Holaluz o SolarProfit han planteado recortes de plantilla a la espera de que mejore la situación

Generation EU el pasado diciembre y tercero, el efecto que la inflación y el alza de los tipos de interés han tenido en el ahorro de las familias, comprometiendo su capacidad para adaptar los hogares. "Todo esto lleva a una desaceleración natural", explica Fresco, aunque puntualiza que esta solo afecta en España al autoconsumo. "No se está viendo lo mismo en las plantas de suelo [...], que alcanzaron un récord en el 2023", concluye.

Jose Donoso, director general de la Unión Española Fotovoltaica (Unef), detalla que las plantas solares de suelo alcanzaron en 2023 los 5.146 (MW) instalados y en lo que va de este ejercicio ya hay otros 5.400 MW en construcción. "Estas cifras hacen prever que este año se sobrepasarán los datos del año pasado", concluye Donoso.

red eléctrica

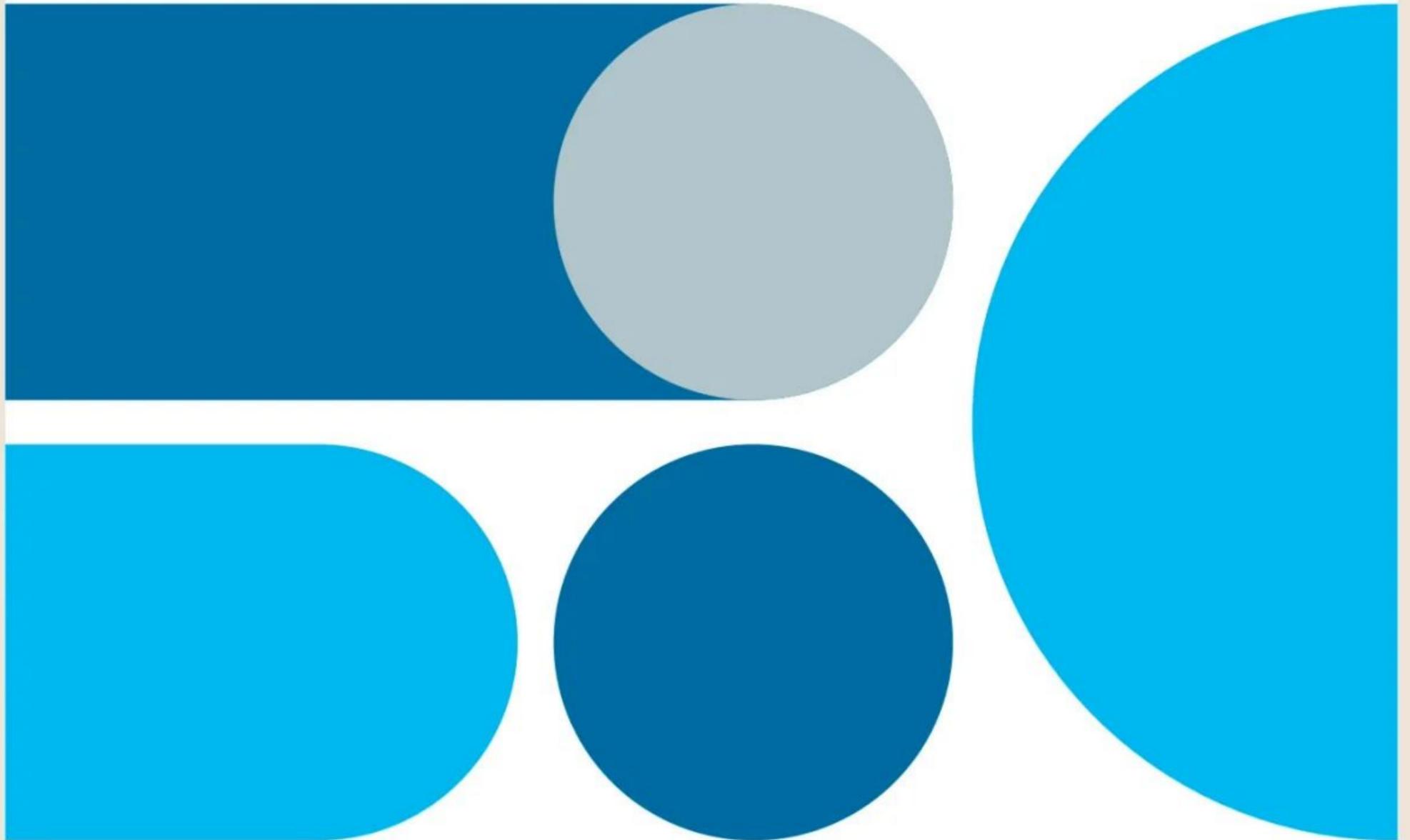
Una empresa de Redeia

Somos Red Eléctrica y estamos siempre contigo.

Somos la empresa de Redeia que garantiza el suministro eléctrico en España desde 1985.

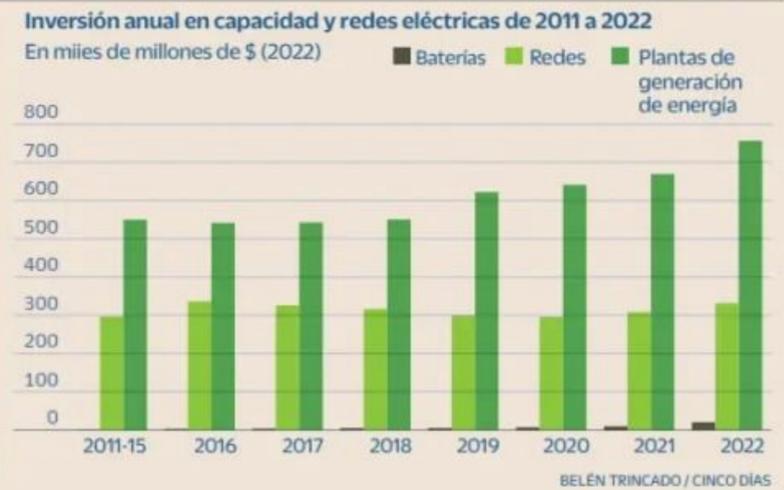
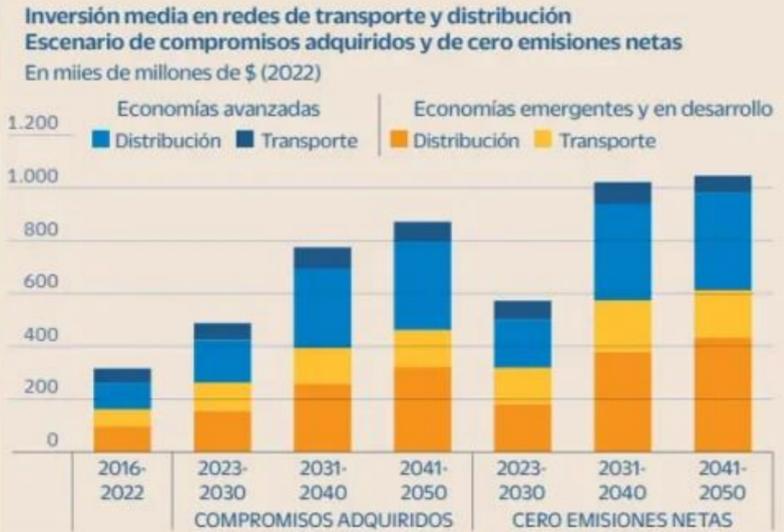
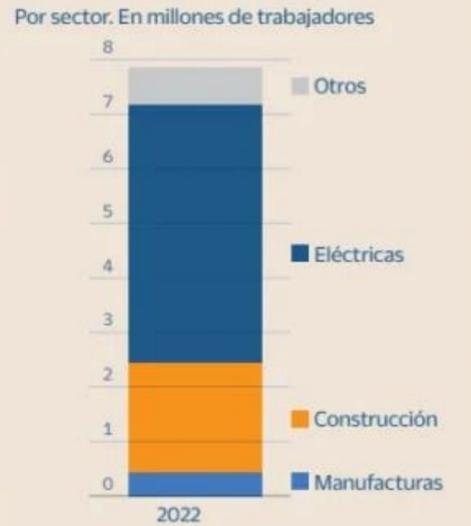
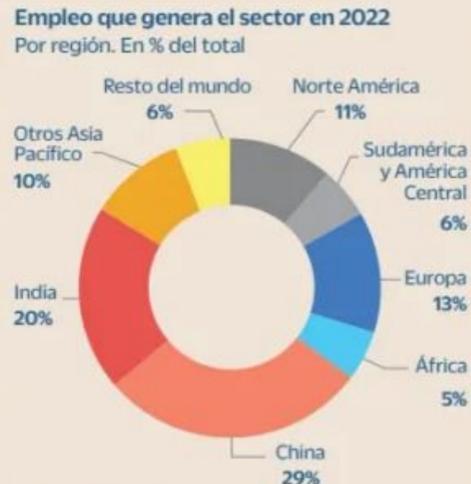
Somos la columna vertebral de la transición ecológica.

#SomosRedeia



En portada

Balance global de redes eléctricas



La transición, pendiente de la ampliación y modernización de las redes

La inversión mundial en infraestructuras eléctricas debe duplicarse hasta los 600.000 millones de dólares anuales, según la AIE ▶ En España, la de distribución es la que acusa un menor grado de digitalización y donde se han de centrar las actuaciones

DENISSE CEPEDA MADRID

La ampliación, fortalecimiento y digitalización de las redes eléctricas es vital para alcanzar los objetivos climáticos a 2050. Sin embargo, se presta poca atención a este capítulo, hasta el punto de que hay una brecha de inversión respecto de las energías renovables, cuando debería ir acompañada, avisa un estudio reciente de la Agencia Internacional de la Energía (AIE). Así, el gasto global debe duplicarse en apenas seis años, hasta más de 600.000 millones de dólares anuales -555.344 millones de euros al cambio-, sobre todo para modernizar la de distribución, recoge. Es que alcanzar las metas nacionales implica, según el estudio, agregar y reformar un total de más de 80 millones de kilómetros en 2040, equivalente a toda la existente en el mundo.

“La transición hacia fuentes de energía renovable plantea desafíos para la infraestructura eléctrica. Por un lado, la solar y la eólica son intermitentes y pueden generar energía muy variable. Y por el otro, la electrificación de diversos sectores [el coche eléctrico en el transporte, las bombas de calor en los hogares, la producción de hidrógeno por electrólisis en la industria o el almacenamiento] hace prever un alza del uso de la electricidad en el consumo final”, explica Araceli Hernández Bayo,

profesora titular de Ingeniería Eléctrica en la Escuela Técnica Superior de Ingenieros de la Universidad Politécnica de Madrid. Dos datos muestran la magnitud del desafío: 3.000 gigavatios renovables, de los que 1.500 se encuentran en fase avanzada, están a la espera de conectarse a la red en el mundo, lo que supone multiplicar por cinco la capacidad instalada en solar y eólica, apunta la AIE.

De ahí la relevancia para hacer frente a estos cambios. “Debe ampliarse y reforzarse en algunos casos; incrementar su nivel de monitorización y supervisión; implantar tecnologías de gestión inteligente para mantener la seguridad y fiabilidad del suministro”, detalla la experta. Desde la Asociación de Distribuidoras de Energía Eléctrica (CIDE) ponen un ejemplo: “Ahora se cuenta con sistemas de generación en las viviendas [autoconsumo], que inyecta energía en horas solares, justo cuando menos consumen los clientes domésticos y deja de producir cuando estos inician su consumo. Esto provoca variaciones bruscas en la tensión de la red que debe ser gestionada por el gestor. Para ello, es preciso contar con un mayor nivel de sensorización”.

Además de esa flexibilidad, que es la capacidad de adaptarse y recuperarse de forma eficiente frente a cambios de demanda e integración de nuevas fuentes, indica Hernández, tienen que ser resilientes, es decir, mantener el servicio con tormentas y huracanes, cada vez más frecuentes y de mayor grave-



Una torre eléctrica junto a una estación de alta tensión en Benejama, Alicante, Comunidad Valenciana. GETTY

dad, añade Tomás Gómez, profesor de ingeniería eléctrica en la Escuela de Ingeniería de la Universidad Pontificia Comillas (Comillas ICAI). "Gracias al soterramiento de instalaciones y la digitalización, incluyendo la automatización de los equipos de maniobra, el despliegue de contadores inteligentes y sistemas automatizados de gestión y control es posible hacer frente a estos eventos", apostilla.

Gasto limitado

Desde Redeia, antigua Red Eléctrica (REE), comentan que "España cuenta con uno de los mejores sistemas eléctricos del mundo, con una red de transporte mallada y robusta que garantiza el suministro eléctrico seguro y de calidad, y una tasa de disponibilidad excepcional superior al 97%. Esto está permitiendo ser un referente mundial en la integración de las renovables y alcanzar en 2023 el hito histórico de que el 50% de la generación proceda de fuentes limpias".

El operador del sistema, en su planificación vigente hasta 2026, contempla la mejora de 8.000 kilómetros "para reforzarla" y una inversión de casi 7.000 millones de euros para lograr los objetivos a 2030. Estos son superar los 62 GW de potencia eólica y 76 GW de solar, un 231% más y cerca del 700% más respecto a 2020, recuerda Gómez a partir de lo fijado en Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC). El enlace Tenerife y La Gomera o el que une Ibiza y Formentera son algunos de los proyec-

53

millones en inversión prevé el PNIEC para 2030

Los recursos previstos son tanto para infraestructuras de transporte como de distribución. Las empresas eléctricas creen, sin embargo, que el monto se queda corto.

Ahora se debate si el tope de inversión fijado en 2014 por el Gobierno se elimina o se relaja

Por cada euro destinado a renovable debería asignarse 0,7 euros a redes, pronostica la AIE

tos en avance y puesto en marcha, respectivamente, que mencionan. También, la conexión de Ceuta con la Península (en tramitación), la interconexión con Europa a través de Francia por el Golfo de Bizkaia (en avance en los primeros trabajos) y la construcción de la central hidroeléctrica de Salto de Chira, en Gran Canaria, para el almacenamiento en los sistemas aislados.

Pero el problema es que desde 2014 el gasto en esta materia, una actividad regulada y que se gestiona en régimen de monopolio, está limitado: en el 0,65% del PIB para las de transporte y en el 0,13% para las de distribución, excluido la inversión en digitalización, señala Hernández. "Ese mecanismo regulatorio, que se introdujo para el control del déficit de tarifa, hoy en día queda totalmente desfasado", opinan desde CIDE. Lo que la asociación critica es que la inversión prevista en el PNIEC, 53.000 millones de euros a 2030, es superior a lo establecido en el límite actual y que este no se actualice.

El debate ahora, según Gómez, es si ese tope debe ser eliminado o relajado para aumentar el ritmo inversor que requiere la transición. "Las redes de distribución son las que presentan un menor nivel de digitalización y las que albergarán gran parte de estas tecnologías", subraya. Pero Hernández advierte de que no puede perderse de vista que los costes en los que se incurra se trasladarán después a la factura, al menos, dice, que se busque otra vía para su financiación.

Desde la Asociación de Empresas de Energía Eléctrica (Aelec), con datos de Eurelectric, indican que el 70% de las nuevas instalaciones limpias se va a conectar a la de distribución. Incluso, desde la antigua Unesa creen que la cifra del PNIEC "subestima la inversión necesaria", esto es, que está desacompasada, ya que la AIE sugiere que por cada euro invertido en generación renovable deberían destinarse 0,7 euros en redes, mientras que en el PNIEC solo se prevé 0,45. Y demandan una hoja de ruta, como se ha hecho en el caso del almacenamiento, el hidrógeno verde o el autoconsumo, así como seguridad jurídica y una regulación predecible. La patronal se queja también del "retraso en el reconocimiento de las inversiones ya realizadas por las empresas".

En 2022, el sector de distribución invirtió cerca de 2.000 millones, indica Gómez con datos de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC). No obstante, el informe *Connecting the dots*, elaborado por Monitor Deloitte para Eurelectric, cifra en 22.000 millones la inversión requerida en seis años.

La actualización de la retribución, que debe entrar en vigor en 2026 por un periodo de seis años, la implementación de los mercados locales de flexibilidad (al convertirse el consumidor en generador) y agilizar los permisos de acceso y conexión son los otros retos pendientes que enumeran los expertos.

En agenda

► **Europa.** En noviembre pasado, la Comisión Europea fijó una serie de medidas para el rápido despliegue y renovación de las redes eléctricas. El Ejecutivo comunitario calcula una inversión de 584.000 millones, ya que el 40% de la red de distribución es de hace más de 40 años, se espera que la demanda de electricidad suba un 60% y se duplique la capacidad de transporte transfronteriza. Acelerar la ejecución de los proyectos de interés común y la concesión de permisos, mejorar la planificación a largo plazo, más inventivos, mayor transparencia y mejores tarifas de acceso y financiación son algunas de las disposiciones.

► **Retribución.** Tomás Gómez, de la Escuela de Ingeniería de la Universidad Pontificia Comillas, explica que desde la Comisión, tanto la directiva del mercado eléctrico 944/2019 como el plan de acción mencionado, reconocen la necesidad de evolucionar en los esquemas retributivos en la mayoría de los países de la UE, promoviendo la eficiencia en la gestión flexible y reconociendo nuevas categorías de costes operativos. Para Aelec, la tasa del periodo regulatorio 2026-2031, debe asegurar la recuperación de la inversión y reflejar el alza de los tipos de interés y la inflación. Además de avanzar en un modelo exante, en el que se reconozca el gasto anticipado ante la electrificación de la demanda. Una visión que comparten en la Asociación de Distribuidoras de Energía Eléctrica. "El gestor debe contar con una regulación clara que le permita anticiparse si un porcentaje elevado de vecinos de una localidad solicita elevar su potencia contratada, para que esté disponible cuando el cliente haga la solicitud y no tenga que esperar", ilustran.

► **Planificación.** En diciembre y hasta enero, el Ministerio para la Transición Ecológica sometió a audiencia pública la modificación de aspectos puntales del Plan de Desarrollo de la Red de Transporte de Energía Eléctrica 2026 ante las nuevas demandas energéticas. Incluye 64 actuaciones y una inversión de 321 millones. En Aelec lamentan la exclusión de casi la totalidad de las medidas planteadas por las empresas.

► **Efectos.** El freno de las renovables, cortes, alza de las importaciones de gas (80 bcm/año en 2030) y carbón (50 millones de toneladas) o de las emisiones de CO₂ (58 Mt) son algunas de las consecuencias que prevé la AIE si la inversión y la regulación en redes no suben al ritmo requerido.

Hidrógeno

El catalizador clave de la descarbonización industrial se duplicará hasta 2050

Tanto el llamado verde como el azul multiplicarán su demanda en el peor supuesto ▶ La inversión se mantiene y la investigación tecnológica se anima

MAMEN LUCIO
MADRID

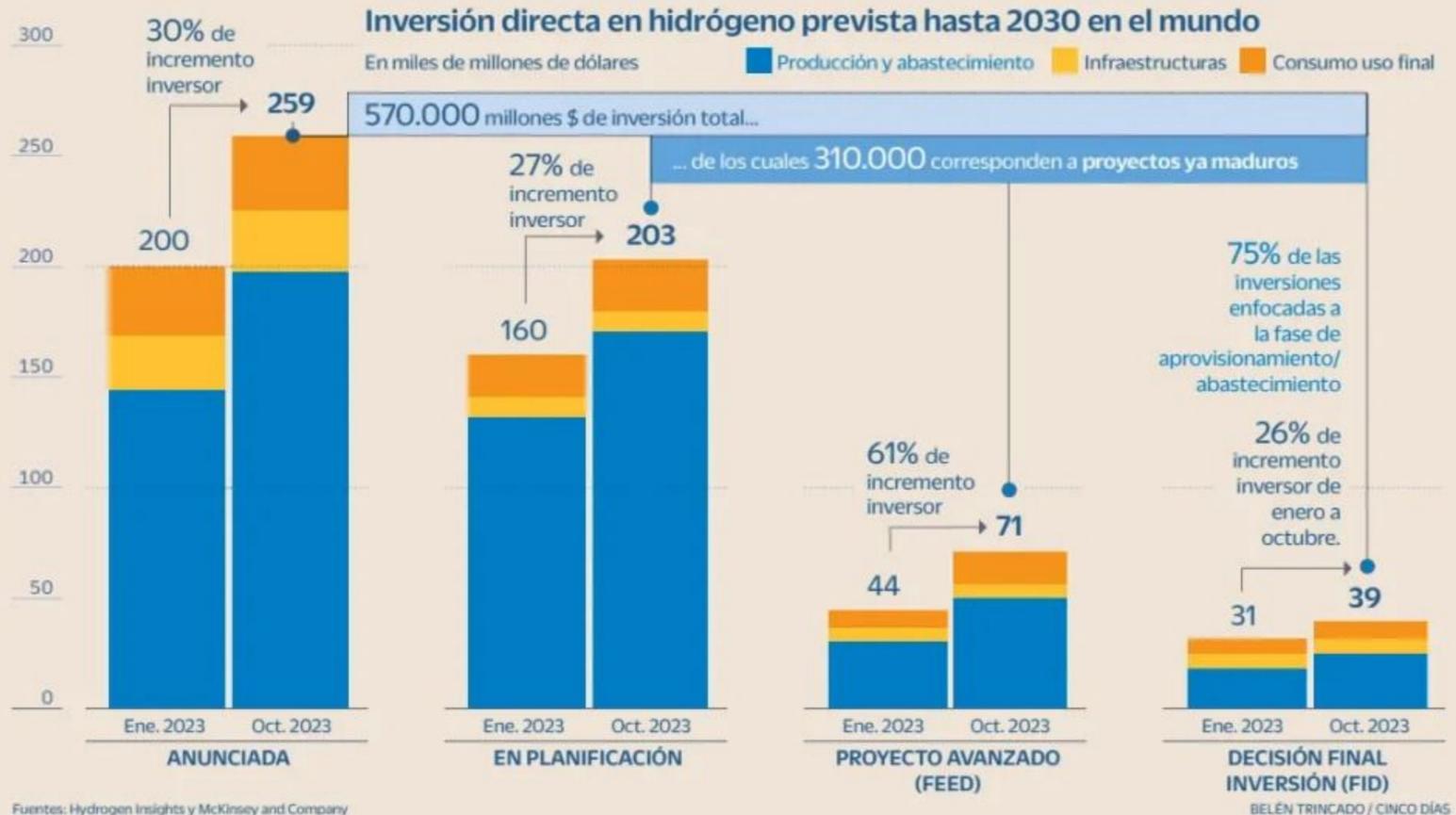
Esto no va solo de hidrógeno 100% limpio, puesto que llegará a suponer el 20% o 30% del mix energético", considera Bruno Esgalhadó, socio de sostenibilidad en McKinsey & Company. El pronóstico lo hace con horizonte 2050, acorde a las conclusiones de la consultora en el informe *Global energy perspective 2023*. El estudio deja clara la contribución que el hidrógeno sostenible tendrá en la descarbonización del sistema energético "tanto el que denominamos renovable (antes verde) como el *low carbon* (azul, que procede del metano mediante captura del CO₂)", apostilla.

"Hemos planteado cuatro escenarios de transición y en cualquiera de ellos, como mínimo, doblará cifras. El interés empresarial es creciente y no solo cuantitativamente, también se advierte mayor madurez en los proyectos; estando ya la mitad de las propuestas planteadas para 2030 en decisión final de inversión (FID, por sus siglas en inglés)", añade. Ver gráfico.

Por tanto, para el experto, "la voluntad de avance no se ha alterado, aunque sí se han modificado sus plazos de ejecución". Y explica como causas el alza de los tipos de interés, de la inflación y de los precios de la energía. "Hoy, el hidrógeno verde cuesta entre un 30% y un 50% más que hace doce meses", asegura. Sin embargo, la Agencia Internacional de las Energías Renovables (Irena), prevé que en 2026 ya será más barato que el conocido como gris (el producido a partir de gas natural o bien, otros hidrocarburos), hoy en día usado en un 95%. Por su parte, la AIE, ha preferido estrenar el año con cautela al anunciar que solo el 7% de las propuestas de hidrógeno limpio se encontrarán en producción en 2030.

España, el epicentro

Descendiendo a lo nacional y según el estudio *Las moléculas verdes: la inminente revolución del Mundo del empleo en Europa*, de ManpowerGroup y Cepsa, una de cada cinco propuestas en esta materia es española. Asimismo, estiman que el liderazgo de España conllevará la creación de 116.000 nuevos empleos en los diez primeros años y aportará 15.600 millo-



María Retuerto, investigadora de la electrólisis en el ICP. FOTO CEDIDA POR EL CSIC

Hoy el hidrógeno renovable es menos competitivo que hace un año, pues cuesta entre un 30% y un 50%

El 7% de los proyectos actuales estará en producción en 2030, según la AIE

nes de euros hasta 2040. "Estamos demostrando en tiempo récord que España es un centro neurálgico, con un marco de credibilidad y un sector perfectamente preparado. En solo cuatro años el Ejecutivo lo ha convertido en un proyecto país con los más de 3.000 millones de ayudas del Plan de Recuperación y gracias, también, a los inversores y a las entidades financieras", considera Sara Aagesen, secretaria de Estado de Energía, quien destaca haber pasado de 28 proyectos en 2020 a los 650 actuales.

Enagás también ha transmitido optimismo en su reciente *Call for interest*, en la que ha basado su propuesta al Gobierno para

crear una red troncal de hidrógeno verde en España. En su escenario base prevé instalar 13,4 GW de electrólisis y un consumo nacional de un millón de toneladas anuales, por encima de lo fijado por el PNIEC. En la Fundación Renovables, Fernando Ferrando, su presidente, no tiene ninguna duda del gran papel que tendrá, "siempre que se entienda que es la guinda del pastel (electricidad) y no al revés". No obstante, ve arriesgado "ir a 200 km/h por una carrera comarcal. Ese proyecto megalítico que contempla 50.000 MW más es un delirio. ¿No habrá que crear primero la demanda y alejarse de lo especulativo?", se pregunta.

Lo que parece claro es que 2024 será un año de concreciones. Ya recibidos fondos europeos, ahora toca centrarse en la regulación y trasponer toda la normativa de la UE. "Los dos actos delegados de este mes de febrero son esenciales. Será importante la definición del propio concepto del hidrógeno renovable, así como los cálculos de reducción de CO₂ que, de igual modo, se van a precisar. A la vez, sigue abierta una subasta importante y por supuesto, cristalizará esa hoja de ruta que estaba prevista para 2023", detalla Javier Brey, presidente de la Asociación Española del Hidrógeno.

Menos colorines y más electrólisis

► **Clasificación.** "Ya no se lleva lo de distinguir los tipos de hidrógeno según colores; en Europa no se usa. Se opta ahora por una distinción más técnica: el proveniente de fuentes limpias o renovable y el bajo en carbono, que debe cuantificar sus emisiones", explica Javier Brey, presidente de la Asociación Española del Hidrógeno.

► **Eficiencia.** El verde se produce, sobre todo, mediante electrólisis, que disocia la molécula de agua en hidrógeno y oxígeno. María Retuerto, científica del Instituto de Catálisis y Petroleoquímica (ICP), del CSIC trabaja desde hace diez años para conseguir electrolizadores más capaces y baratos. "El rango de eficiencia actual se mueve entre el 60% y el 81%. El objetivo es producir más con menos", dice la investigadora, que centra su estudio en la tecnología de membrana polimérica, "menos desarrollada que la alcalina, pero de mantenimiento sencillo e interesante, si evita utilizar los metales nobles que encarecen el proceso".



Nuestra tierra
nos da la energía
para seguir trabajando
en el futuro que queremos.

 **ECOENER**

www.ecoener.es

Combustibles fósiles

El gas natural resiste como alternativa a la solar y la eólica

La cotización se estabiliza en 2024 y se espera una moderación del consumo ▶ Las reservas están al 80% en Europa tras un invierno cálido

DANIEL ALONSO VIÑA
MADRID

La guerra de Ucrania, la pandemia y la presión del cambio climático han reconfigurado en los últimos años las fuentes energéticas que alimentan a la gran maquinaria europea. El carbón desaparece a pasos agigantados, mientras que las energías renovables pelean una batalla crucial para convertirse en la fuente principal de generación eléctrica y así permitir a Europa alcanzar los objetivos climáticos impuestos para 2030. Y mientras, el gas y el gas natural licuado (GNL) mantienen su posición como fuente alternativa para la transición: permite abastecer a la población con las centrales de ciclo combinado cuando falla el viento que hace funcionar los aerogeneradores o el sol que alimenta las placas solares.

Los precios del gas natural han fluctuado mucho, pero los expertos defienden que en 2024 se estabilizarán en el umbral de los 30 dólares el megavatio hora, sobre todo gracias a la diversidad de los importadores y al aumento de las reservas. A principios de febrero, el megavatio hora de gas rondaba los 25 dólares, muy bajos para los tiempos que corren: en 2022 estuvieron muy por encima de los 100 dólares. Eso duró hasta enero de 2023, cuando empezaron a bajar de forma constante, según el mercado de referencia TTF basado en Países Bajos. El conflicto en Ucrania y las consiguientes sanciones a Rusia pusieron un freno terminante al gas que venía desde allí, obligando a países como Alemania a adaptar sus fuentes de abastecimiento y sus instalaciones para una nueva modalidad un poco más compleja: el gas natural licuado.

Después de casi dos años de guerra, la dependencia de Europa del gas ruso ha caído desde el 41% en 2021 hasta el 8% en 2023, una cifra considerable que no deja de reflejar que todavía queda trabajo por hacer. Ahora, el gas en forma gaseosa de Noruega y el norte de África (a través del gasoducto que conecta Argelia con Italia), y en forma líquida desde Estados Unidos, que se ha convertido en el mayor exportador de GNL del mundo, alimentan la máquina. Europa importa el 46%



GETTYIMAGES

La encrucijada estadounidense

▶ **Freno a nuevas terminales.** La batalla por el GNL se ha trasladado a Estados Unidos, que en diciembre de 2023 exportó 8,6 millones de toneladas, una cifra sin precedentes en su historia. La fiebre del gas natural licuado parecía no tener límite: se habían proyectado 17 proyectos millonarios para aumentar sus capacidades de exportación. Había una de esas infraestructuras, el Calcasieu Pass 2, que ya estaba planeada: iba a ser la mayor terminal de exportación del mundo, con un coste de 10.000 millones de dólares. Hasta que llegó Joe Biden, el presidente de Estados Unidos, y frenó a comienzos de febrero la construcción de nuevas terminales. La decisión ha causado la alegría de los defensores del medio ambiente, que habían presionado mucho para conseguir esta medida.

de su GNL desde el otro lado del atlántico en barcos metaneros de alta tecnología, según la Agencia Internacional de la Energía (AIE). Estos buques deben mantener la temperatura del gas a menos 162 grados centígrados en todo momento.

Julio César Gutiérrez, de la Asociación Española del Gas, lo defiende como energía de transición hacia la descarbonización total de la economía europea y la posición privilegiada de España en cuanto al tratamiento y almacenamiento. "Nuestra geografía y el hecho de no estar conectados con Europa han hecho que aquí se desarrollase una industria para transformar el gas en estado líquido de vuelta a su forma gaseosa", explica Gutiérrez. Cuando el norte de Europa se quedó sin el gas ruso, durante un tiempo compraron el gas a España. Hasta que empezaron a construir sus propias plantas de regasificación. "Alemania ha construido en tiempo récord dos plantas y tiene planes para otras dos o tres. Se han subido al carro del GNL porque es la única alternativa".

Eso les permite traer el GNL de EE UU, acumular reservas en Alemania y utilizarlo en los momentos de mayor necesidad, o cuando las fuentes renovables no sirven para cubrir la demanda.

Los precios del megavatio hora también han bajado por el exceso de oferta. Las temperaturas han sido moderadas, la necesidad de electricidad no ha sido tan alta como en otras temporadas, y las reservas, a principios de enero de este año, estaban al 80%, después de haber alcanzado el 100% justo antes del invierno, según la Agencia de Infraestructura Europea del Gas (GIE por sus siglas en inglés). Europa, después del trauma de la guerra de Ucrania que llevó la factura a precios desorbitados en 2022, ha acumulado toda la cantidad posible para evitar sobresaltos.

Eso ha provocado que el precio vuelva a los umbrales a los que acostumbraba antes de la crisis. "Ya llevamos un mes con precios por debajo de 30 dólares el megavatio hora. Yo creo que podemos decir que, si no están totalmente estabilizados, están muy cerca de estabilizarse, eso es verdad", defiende Jorge Mora-

El viento produjo más energía eléctrica que el gas por primera vez en la Unión Europea en 2023

les, director del medio especializado *Próxima Energía*. Pese a la fiebre acaparadora, el gas sigue sin ser la panacea capaz de traer la transición ecológica que necesita Europa. "Tiene el sobrenombre de natural, pero no tiene nada de natural, y el metano que emite a la atmósfera en el proceso es 80 más contaminante que el dióxido de carbono", asegura el experto.

También se ha impuesto la importancia de combinar el gas natural con las fuentes renovables. "Hace años ya se empezó a ver al gas natural como la pareja de baile perfecta de las renovables. Las plantas de ciclo combinado sirven para que, cuando desaparecen el sol o el viento y baja mucho la producción de energía, utilizamos la combustión del gas para abastecer las necesidades de la población en ese momento". Sin embargo, Morales defiende que esta estrategia ya se queda vieja y está dejando paso a las nuevas tecnologías en la creación de baterías capaces de acumular grandes cantidades de energía. "Están dando resultados extraordinarios, mucho mejores que las plantas de gas". La transformación ya se está viendo: según el centro de análisis Ember, el viento ya superó al gas natural como fuente de energía en Europa en diciembre de 2023.

Hidrocarburos

Petróleo a precios estables y con el suministro asegurado

Solo de EE UU, Canadá y Guyana salen 1,5 millones de barriles diarios ▶ Pero se prevé una caída de la demanda por el auge del coche eléctrico y el parón de China

RAMIRO VAREA LATORRE
MADRID

En plena transición hacia un planeta alejado de los combustibles fósiles, el consumo de petróleo apenas se resiente. También la oferta de crudo está por las nubes, con unos niveles de producción tan altos que las reservas están garantizadas a medio plazo. La Agencia Internacional de la Energía (AIE) señala un factor clave para entender la situación actual: salen más barriles que nunca (cerca de 1,5 millones al día) de países como EE UU, Guyana y Canadá, que no pertenecen al cártel de la OPEP+. Hay tanto petróleo en el mercado que los precios se van a mantener, al menos en 2024, aunque las tensiones geopolíticas en Oriente Medio podrían tener consecuencias en el suministro mundial.

Más allá de la guerra en Gaza, los ataques de los rebeldes hutíes de Yemen en el mar Rojo es el factor que más preocupa a la AIE. Por esa ruta marítima, que desemboca en el Canal de Suez, circula en torno al 10% de los flujos petroleros. "Es una cifra que parece alta pero en realidad no lo es tanto. Al final, lo que marca de verdad los precios son la oferta y la demanda. Otra cosa muy distinta es si se cerrase el tráfico marítimo por el estrecho de Ormuz, porque por ahí pasa el 20% del petróleo mundial y todo el que procede de Arabia Saudí", argumenta el profesor de dirección estratégica de la escuela de negocios IESE, Massimo Maoret. Situado entre Omán e Irán, este enclave es estratégico. "Su cierre no solo perjudicaría a los iraníes, también a China, que es el gran comprador de petróleo de Irán y uno de sus principales garantes internacionales. No creo que eso pase", vaticina el director del Programa Energía y Clima del Real Instituto Elcano y catedrático de Política Económica de la UNED, Gonzalo Escribano.

Para amortiguar los efectos de la producción masiva de petróleo procedente de EE UU y elevar los precios, los países de la OPEP+, liderados por los saudíes —los mayores productores del mundo—, han optado en los últimos meses por aplicar recortes en sus plantas. A finales de enero, Riad



GETTY IMAGES

anunció que mantendrá los 12 millones de barriles diarios y no alcanzará los 13 millones para 2027, como tenía previsto. La decisión deja entrever una debilidad en la demanda, y una previsible caída del consumo.

Las predicciones de la AIE apuntan justo en ese sentido: este año, el ritmo de crecimiento de la demanda se reducirá a la mitad y quedará en 1,1 millones de barriles diarios. "El crecimiento del PIB por debajo de la tendencia histórica en las principales economías [entre ellas, la china], la mejora de la eficiencia y un vehículo eléctrico en fuerte expansión son los factores detrás

La OPEP+ ha recortado su producción para amortiguar los efectos de la extracción procedente de EE UU

La AIE calcula que a finales de 2030 se afianzará la tendencia decreciente del interés por el oro negro

de esta ralentización", afirma la institución en su último boletín mensual de 2023.

El socio de sectores regulados, análisis económico y sostenibilidad de la consultora EY, Antonio Hernández, coincide en el diagnóstico. Sostiene este experto que el debilitamiento de ciertas economías, la movilidad eléctrica, el auge de los combustibles renovables y los avances en la eficiencia energética son factores que contribuyen a la caída en la demanda de petróleo. "Y esto perjudica gravemente a los países exportadores, porque disminuyen sus ingresos y complica sus esfuerzos para mantener la cuota de mercado y sostener precios elevados", admite.

Crisis en las potencias

Esto es precisamente lo que sucede con Arabia Saudí, el gran interesado en que el crudo se mantenga en torno a los 90 dólares por barril. "Financiar sus planes de transición y pagar esos proyectos tan gigantescos que tienen planificados requiere de muchísimo dinero, por eso están intentando subir los precios. Pero su capacidad de hacerlo es limitada", afirma Massimo Maoret. Además, es muy difícil controlar un cártel como la OPEP+, porque al final cada país defiende sus propios intereses.

El economista Gonzalo Escribano corrobora que esta organización "ha perdido buena parte de su capacidad de influir en los mercados", sobre todo desde que ya no es obligatorio mantener las cuotas de producción entre los 12 países que integran su núcleo duro. En los últimos tiempos, de hecho, han abandonado el grupo Angola, Qatar, Ecuador e Indonesia. El 27% de la oferta mundial de petróleo procede del cártel, un porcentaje muy alejado del 50% que alcanzó décadas atrás.

En un escenario a largo plazo, augura el profesor Maoret, "el petróleo será siempre menos interesante, porque va a llegar un momento en que la demanda global empezará a bajar debido a la electrificación". La AIE ha puesto fecha a ese instante: antes del año 2030. "Estamos siendo testigos del comienzo del fin de la era de los combustibles fósiles y tenemos que prepararnos para la próxima era", escribió en septiembre el director de este organismo, Faith Birol, en el diario *Financial Times*. En su opinión, "esta época de crecimiento aparentemente incesante [del petróleo, el gas y el carbón] va a llegar a su fin esta década, con importantes consecuencias para el sector energético mundial y la lucha contra el cambio climático".

¿Qué pasa con Rusia?

Tras la invasión de Ucrania, tanto la UE como EE UU han prohibido la compra, importación o transferencia de petróleo ruso. Para burlar la medida y seguir vendiendo crudo —aunque casi a precio de saldo—, Rusia ha recurrido a distintas estrategias. Una de ellas es "organizar una flota fantasma", explica Gonzalo Escribano, del Real Instituto Elcano. "Han prescindido de los petroeros occidentales, que son buques modernos, con doble casco, muy preparados, y los han sustituido por barcos que nadie sabe bien de dónde vienen ni quién está detrás de ellos", añade. Gran parte de ese petróleo llega a la India a través del mar Rojo, donde se refina y se vende como si fuera un producto indio. Aunque a corto plazo las sanciones parece que no impactan demasiado en la economía rusa, Escribano cree que sí tendrán consecuencias a largo plazo. "Rusia no dispone de la tecnología ni la capacidad para mantener inversiones con las que obtener nuevo petróleo. Los rusos cuentan con pocas reservas en su territorio. Al no poder aumentar la producción, lo van a pasar muy mal", remacha.

PASE LO QUE PASE

Paga siempre lo mismo por la luz,
todos los días, todas las horas, durante 5 años.

Y ahora, además, llévate
100€ | Plan Estable Verde



900 24 24 24
iberdrola.es
Puntos de Atención

Iberdrola
Por ti. Por el planeta.

Consulta condiciones en iberdrola.es*