

 <p>Mercados La caída de Tesla pone en peligro su puesto en el top 10 bursátil —P16</p>	<p>Infraestructuras Aena gana un récord de 1.934 millones —P13</p>	<p>Energía Indra se asocia a la patronal eléctrica con su filial Minsait —P6</p> 
---	---	---

CincoDías

www.cincodias.com

Trump anuncia aranceles del 25% a la UE y aplaza los de México y Canadá

Plan. Acusa a Europa de unirse para “fastidiar” a EE UU y confirma que se aplicarán “de manera general”

Plazo. Sheinbaum y Trudeau logran un respiro de otros meses después de hacer concesiones a Washington —P21



Construcción de un bloque de viviendas. J. B.

La autoridad bancaria relaja los requisitos al crédito promotor

Objetivo. Bruselas limitará el impacto en el capital de determinados préstamos

—P22

Telefónica nombra vicepresidente a Carlos Ocaña, consejero de SEPI

Participación. La designación se produce tras tomar la entidad pública el 10% de las acciones

Consejo. Entra el CEO de la saudí STC y Riberas (Gestamp) será relevado por una ejecutiva de Indra —P3



Marc Murtra, presidente de Telefónica. P. M.

ENLACE AL CANAL
x.com/byneontelegram
Ó escanea el código QR:



El Ibx Small Cap toma la delantera
Evolución en % Desde el 5 de diciembre de 2024

Ibex 35	+10%
Ibex Small	+16,6%

Los valores pequeños se suben a la ola alcista de la Bolsa europea
—P14

El mayor asesor de voto cuestiona el alza salarial de González-Bueno —P4

Abu Dabi revitalizará Tendam con más peso de las marcas jóvenes —P8

Los 14 consejeros del PP plantan a Montero en la cita sobre la deuda
—P25

Carlos Núñez dimite como presidente de Prisa Media
—P12

Grifols gana 157 millones en el año de las crisis de Gotham City
—P11

Redeia reduce su beneficio un 46% lastrada por la venta de Hispasat
—P7

Editorial

Alemania afronta retos cruciales con el freno de mano puesto

Alemania se sumó el domingo al giro a la derecha de Occidente, con la inmigración ocupando un lugar relevante en el debate político y una importante subida de la extrema AfD, que, en línea con lo que apuntaban los sondeos, ya es la segunda fuerza política. Pero el auge del populismo es solo uno de los numerosos retos que afrontará el próximo canciller, Friedrich Merz. La posible reforma del freno de la deuda impuesto por la Constitución es el principal de ellos: un elemento imprescindible para aumentar la inversión en infraestructuras, a fin de sacar al país de su estancamiento

económico, así como en defensa, en un contexto de desotonomización acelerada. Son estos dos de los ejes de sus últimos discursos.

Antes de todo ello, en todo caso, Merz necesitará el apoyo de los socialdemócratas para acceder a la ansiada cancillería, en una reedición descafeinada de la Gran Coalición, puesto que ahora el SPD es el tercer partido y no el segundo. Una alternativa más fácil de manejar que el tripartito que acechaba en el horizonte, donde hubieran tenido voz y voto Los Verdes. Pero el líder de la CDU probablemente deba ceder en su promesa electoral de rebajar los impuestos a los hogares y las empresas, que va en contra de lo propuesto por sus próximos socios.

El freno de la deuda (introducido en la Constitución en 2009 por Angela Merkel) ha permitido a Alemania mantener una ratio de deuda sobre el PIB en torno al 63%. Si el Gobierno, dado el entorno económico y una situación geopolítica que está llevando a los países europeos a elevar su gasto en armamento, quiere levantarlo, necesita dos tercios de Bundestag, que no obtendría ni sumando el apoyo de Los Verdes.

La economía alemana puede recibir, a cambio, un cierto alivio si una paz en Ucrania reabre las conexiones energéticas con Rusia –irónicamente, en teoría, la principal amenaza militar para Europa–. Los germanos disfrutaron durante décadas del

asequible gas del país de Putin, y aunque industria y particulares no se han quedado sin suministro, los altos precios se han cobrado un peaje en el PIB: en 2023 cayó un 0,3% y el año pasado, un 0,2%.

El papel de la inmigración en la fuerza laboral y la gestión de los subsidios públicos serán otros de los temas principales del nuevo Gobierno alemán, más fuerte que el mal avenido tripartito, pero sin demasiado margen de maniobra. De hecho, Merz podría reformar el freno de deuda con el Bundestag saliente. Esta paradoja revela la precariedad de la legislatura, repleta de retos clave para Alemania y el resto de Europa.

Las claves

1

Automoción

Musk se entretiene con la motosierra mientras Tesla pierde parte de su grandeza



Elon Musk, en Pekín en 2023. REUTERS

Mientras su CEO anda jugando a la política, el fabricante de coches eléctricos Tesla se hunde en Bolsa. Aunque siempre bajo la sospecha de estar sobrevalorada, la firma alcanzó momentáneamente el honor de ser la compañía más valiosa del mundo gracias al potencial de un mercado en el que era líder: la transición al vehículo eléctrico. Sin embargo, la irrupción de las marcas chinas, que arrasan en su país de origen (un mercado importantísimo para la compañía estadounidense) y ya compiten en Europa, ha puesto a Tesla contra las cuerdas. Otros factores, como los plazos logísticos o el veto ideológico de los europeos a Elon Musk, parecen más inciertos.

Tampoco dogecoin, la criptomoneda favorita de Musk, goza de buena salud, y ha perdido un 45% en el último mes. Quizá le toque al tío Paco, el de las rebajas, pausar su proyecto de eficiencia gubernamental (su oficioso departamento lleva las siglas de DOGE, precisamente) y, antes que a América, devolver a Tesla su grandeza (*Make Tesla great again*).

2

Inversión

Los mercados se lanzan a la pesca de 'pezqueñines'

Por primera vez desde la pandemia, y tras años de dominio de grandes –grandísimas– empresas en Bolsa, los valores más pequeños están tomando la delantera en los mercados. Los inversores ven que, a su pesar, han exprimido todo lo que podían de las magníficas y sus derivadas, y se lanzan a la pesca de *pezqueñines*, una práctica menos habitual en los parqués. Esto puede ser una buena noticia, toda vez que aporta diversidad a unos mercados que la necesitaban como el comer. El problema es que los peces grandes son ahora ballenas, y si caen ellas, lo harán índices enteros. Esperemos que todos ellos, grandes, pequeños y medianos, convivan en paz.

3

Materias primas

Con la guerra aún en curso, los países piensan más en cómo explotar la paz

Donald Trump es especialista en vender como un gran éxito cualquier pequeña transacción, así que no es de extrañar que presuma de su acuerdo con (o imposición a) Ucrania para la explotación de sus metales críticos, de los que se está hablando de forma imprecisa como tierras raras. Los expertos ponen mucha sordina al potencial del país, en parte porque extraerlos será caro y complejo.

Mientras, la UE intenta sacar adelante, con formas mucho más diplomáticas, su propio memorándum con Kiev, preparado antes de la guerra. Bruselas resalta, ante las dudas, que será beneficioso para todos. No deja de ser un poco inquietante, en cualquier caso, que con los tanques aún disparando, el resto de los países dediquen tanto tiempo a pensar en cómo sacar partido a la paz.

4



Nuestro optimismo en torno a una transición [ecológica] rápida estuvo fuera de lugar y fuimos demasiado lejos, demasiado rápido. El petróleo y el gas serán necesarios durante las próximas décadas

Murray Auchincloss

CEO DE BP

5

Lifestyle

Aprender a dormir bien requiere elementos de los que no siempre se dispone

Hay multitud de libros titulados "Hacer tal cosa es fácil, si sabes cómo". Aprender a dormir bien no es fácil, pero la terapia cognitivo conductual para insomnio ofrece resultados interesantes en muchos pacientes. El problema, el de siempre: que requiere personal formado, y exige tiempo y esfuerzo al paciente. Las pastillas para dormir son más rápidas, pero generan una dependencia que a la larga puede salir más cara al sistema sanitario, y que no resuelve el problema de fondo del paciente.

Como ocurre con la obesidad y otros males recurrentes, hay multitud de problemas de salud que pueden mitigarse en gran medida con cambios en el comportamiento. Algo difícil de implementar en un mundo que exige resultados al instante.

Empresas / Finanzas

ENLACE AL CANAL

x.com/byneontelegram

Ó escanea el código QR:



Telefónica nombra vicepresidente a Carlos Ocaña, el consejero designado por el Gobierno

La toma del 10% de las acciones por parte de la SEPI provoca que el consejero ascienda y se coloque al nivel de Isidro Fainé ▶ Entra el CEO de STC y Riberas será sustituido por una directiva de Indra

JUAN CRUZ PEÑA
MADRID

El primer consejo de administración con Marc Murtra al frente de Telefónica, que se celebró ayer, abordó una reordenación de sus integrantes para reflejar el nuevo reparto de poder en la operadora. La compañía de telecomunicaciones debía recomponer el puzle de su máximo órgano de poder una vez que el Gobierno (a través de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales), CriteríaCaixa y la saudí STC cuentan con en torno al 10% de las acciones cada uno y forman el núcleo duro accionarial.

Isidro Fainé, presidente del holding de la Fundación La Caixa, ya es vicepresidente desde hace años. Y ahora el Gobierno ha propuesto que Carlos Ocaña, consejero en representación de la SEPI, ascienda también a una vicepresidencia, según confirmó Telefónica en un comunicado.

La vicepresidencia que va a ocupar Ocaña estaba vacante tras el fallecimiento el pasado mes de diciembre de Javier Echeñique, hombre de mucho peso dentro de la cúpula hasta su deceso. El reparto de acciones le da derecho a STC a designar un consejero dominical en representación del capital árabe que desembarcó en 2023. Según confirmó Telefónica en un hecho relevante remitido ayer por la tarde, el consejero designado por los saudíes será el CEO de STC, Olayan M. Alwetaid.

El nuevo consejero de origen saudí es licenciado en Ingeniería Eléctrica por la Universidad Rey Fahad de Petróleo y Minerales y cuenta con numerosas certificaciones en el campo de las TIC, liderazgo, planificación estratégica y gobernanza. Es consejero delegado de STC desde marzo de 2021 y antes fue vicepresidente sénior de la unidad de negocio de con-



sumo. "Olayan fue pionero en el concepto B2C, ofreciendo a los consumidores una propuesta de valor integral en torno a la conectividad móvil y fija, teléfonos inteligentes y dispositivos, medios digitales, servicios financieros y facturación directa del operador para muchos servicios líderes.

Posee una dilatada experiencia en nuevas tecnologías relacionadas con las TIC, digitalización, plataformas en la nube, IoT y soluciones de ciberseguridad, y le interesan la innovación y las sociedades y ecosistemas conectados. Olayan defiende la diversidad y actualmente dirige el Foro de Mujeres de STC", explicó Telefónica en un comunicado.

Pero los cambios son más profundos. En la próxima junta de accionistas vence el mandato de Francisco Riberas, presidente de Gestamp y primer accionista de Telefónica a título individual, y así lo corroboró la operadora ayer. Su puesto será ocupado por

Ana María Sala, del bufete Cortés y secretaria no consejera de Indra. Esta ejecutiva es una persona de la máxima confianza de Marc Murtra. Además, apuntalaría el consejo desde el punto de vista de la diversidad de género, una exigencia de gobierno corporativo que recomienda la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) a todas las cotizadas. De hecho, se vuelve al equilibrio mínimo de presencia femenina de un 40%, con seis mujeres: la propia Sala, María Rotondo, Claudia Sender, Solange Sobral, Verónica Pascual y María Luisa García Blanco.

Riberas decidió dejar la cúpula de la operadora mucho antes de que se produjera el cambio en la presidencia a finales del pasado mes de enero, después de que José María Álvarez-Pallete fuera cesado tras ser convocado a Moncloa un día antes para darle a conocer la decisión.

Carlos Ocaña fue jefe de gabinete adjunto en la Oficina Económica del pre-

Marc Murtra, presidente de Telefónica. CEDIDA POR LA COMPAÑÍA

sidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, bajo las órdenes de Miguel Sebastián, hoy consejero dominical por la SEPI en Indra.

Sucesivas compras

Posteriormente, también trabajó con Sebastián en el Ministerio de Industria, periodo en el que fue consejero de Paradores y Red.es, ambas firmas públicas. Más tarde pasó por Prisa, editora de *El País* y **CincoDías**, y desde 2012 ha sido adjunto al director general del Real Madrid, según figura en su perfil de LinkedIn. Además, Ocaña es coautor de un libro que publicó con el actual presidente del Gobierno, Pedro Sánchez.

Carlos Ocaña entró como consejero de Telefónica en 2024, después de que la SEPI alcanzara un 10% del capital en sucesivas compras en el mercado que fue ejecutando por 2.100 millones de euros. Tras el desembolso de dicho dinero público hizo la petición

Ocaña cuenta con amplia experiencia en el sector público y en el ámbito privado

El Ejecutivo defiende entrar en algunas empresas por "seguridad económica"

para nombrar un consejero dominical en representación del holding del Estado. La entrada de la SEPI en Telefónica se produjo más de 20 años después de que el Estado en los tiempos de Felipe González y José María Aznar decidiera privatizar el 100% de la compañía.

La llegada de la saudí STC en 2023 provocó que la SEPI decidiera regresar al accionariado de la centenaria compañía de telecomunicaciones. Entretanto, CriteríaCaixa reordenaba sus participaciones hasta conformarse ese núcleo duro accionarial en el que cada una de las tres patas inversoras tomaban un 10% de la compañía. La irrupción de STC en Telefónica generó mucha controversia al considerarse que la operadora es una de las compañías más estratégicas para los intereses nacionales. Detrás de STC está el fondo soberano de Arabia Saudí Public Investment Fund (PIF).

Este mismo martes, el ministro de Economía, Carlos Cuerpo, defendía en el Senado la participación del Estado en firmas como Telefónica o Indra, que acaba de adquirir Hispasat, por la "necesidad de protección frente a medidas proteccionistas que vienen del extranjero", para garantizar la "seguridad económica" nacional y reducir la "dependencia del exterior" de España en sectores cruciales. Dichas palabras llegaron después de que el PP criticara al Gobierno por un "intervencionismo intensivo" de la economía.

El consejo también ha nombrado vocal de la comisión delegada a María Luisa García Blanco; vocal de la comisión de nombramientos, retribuciones y buen gobierno a Carlos Ocaña; y vocal de la comisión de sostenibilidad y regulación a Ana María Sala en sustitución de María Luisa García Blanco.

El mayor asesor de voto pide un voto de castigo al incremento del sueldo de González-Bueno

ISS apoya el pago del dividendo complementario y las recompras de acciones de Sabadell

Considera que los aumentos no están justificados

ÁLVARO BAYÓN
MADRID

El mayor asesor de voto del mundo, Institutional Shareholder Services, pide un voto de castigo al sueldo del consejero delegado de Banco Sabadell, César González-Bueno, en la próxima junta de accionistas. Todo ello en plena opa hostil lanzada por BBVA, que avanza a la espera de recabar en las próximas semanas la opinión de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). La junta de analistas votará sobre el informe de remuneraciones del consejo, pero de forma consultiva.

González-Bueno se embolsó un sueldo de 3,3 millones de euros el año pasado, el 84% más que en el ejercicio anterior, en el que sus emolumentos se situaron en 1,79 millones. De cara a 2025, el banco contempla un salario fijo de dos millones para González-Bueno, que

se completará con aportaciones de 301.000 euros a planes de pensiones y un millón de euros en bonus a corto plazo y otro tanto por el cumplimiento de objetivos a largo (con un máximo de 1,4 millones en cada concepto). Del sueldo fijo, el consejero delegado se ha comprometido a dedicar 300.000 euros a adquirir acciones del banco, que deberá ostentar al menos durante cinco años o hasta su salida de la entidad.

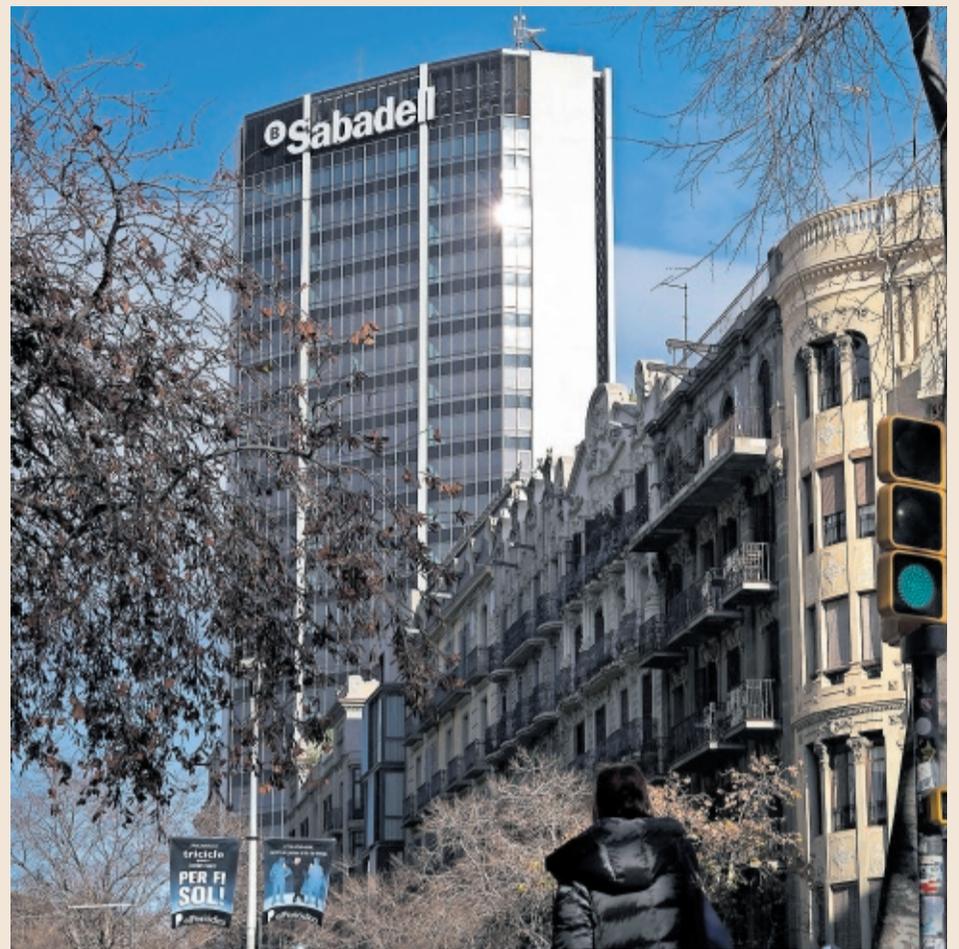
ISS considera que los argumentos esgrimidos para justificar estos aumentos en las retribuciones no están justificados. Afea que la firma no explica cómo se vincula el salario fijo con el grupo de competidores analizados, ni especifica cómo se determina el incremento en los emolumentos. “El salario fijo del consejero delegado antes del incremento no parece poco atractivo. Observamos que los componentes del sueldo del consejero delegado se incrementan en un 25% cada uno, en comparación con la política de retribuciones aprobada en 2023”, afirma el informe.

También apunta a que puede mejorarse la información sobre el pago de los bonus de ejercicios pasados. Afirma que los estándares de cumplimiento del variable no se detallan

claramente, así como el vínculo con las cuestiones no financieras. Y que los niveles de logro de estos objetivos no financieros son bajos comparados con sus competidores. Igualmente, no comparte el salario del presidente, Josep Oliu, que considera “particularmente alto” considerando su rol no ejecutivo y “los estándares europeos”.

El otro elemento donde ISS pide votar en contra es una reforma de los estatutos que plantea el banco, con el fin de impedir que los consejeros independientes ocupen posiciones ejecutivas en otras compañías del sector financiero. El *proxy advisor* asegura que esto necesita un análisis caso a caso y que puede impedir la atracción de talento al consejo.

Por lo demás, recomienda votar a favor del resto de asuntos del orden del día. También de la retribución a los accionistas, el principal arma con el que Sabadell busca contrarrestar la opa. En concreto, el consejo del banco ha propuesto el pago de un dividendo complementario de 0,1244 euros por acción, lo que unido al pago ordinario de 0,08 céntimos de octubre eleva la cantidad desembolsada con cargo a los resultados de 2024 a 1.100 millones de euros, el triple que en el año



anterior. Además, ha anunciado un pago extraordinario en forma de un programa de recompras de acciones de 1.002 millones de euros, con el que por primera vez en su historia repartirá el exceso de capital que supere el objetivo del 13% que se ha marcado la entidad, así como reanudar el programa de recompras que el banco congeló cuando BBVA lanzó la opa.

En total, el banco espera devolver a los accionistas 3.300 millones de euros en dos años. Esta cifra, a juicio del *proxy advisor*, no parece excesiva debido a la posición financiera de la firma y su rentabilidad. Subraya, no obstante, algunas preocupaciones por el efecto de estas recompras de acciones sobre la opa de BBVA y avi-

Sede de Banco Sabadell, en Barcelona. GIANLUCA BATTISTA

El ‘proxy advisor’ afirma que los cumplimientos del variable no se detallan claramente

Ve particularmente alta la retribución del presidente del banco dado su rol no ejecutivo

sa de que tiene la política de votar en contra de las recompras que sean percibidas como movimientos contra opas.

“Los programas de recompra no deberían disuadir a BBVA de mantener su oferta, considerando el impacto económico de las recompras, las condiciones de la puja y los beneficios potenciales de la combinación de negocios. La subida en Bolsa de los últimos años y el precio actual de la acción no abogan por las recompras en este momento”, se comenta en el informe. Y se alude a una carta del presidente en la que apunta a la revalorización de la acción desde 2020, en el primer acercamiento de BBVA, de ocho veces su valor, así como el alza del 79% en 2024.

La CNMV esperará a la decisión de Competencia y del Gobierno para dictaminar sobre la opa de BBVA

LAURA SALCES
MADRID

El nuevo presidente de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), Carlos San Basilio, mantiene el criterio avanzado por su predecesor en el cargo, Rodrigo Buenaventura, de esperar al dictamen de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) para aprobar el folleto de la opa de BBVA sobre Sabadell, pero además reconoce que considera pertinente esperar también a la decisión

que adopte el Ejecutivo de Pedro Sánchez.

San Basilio aseguró ayer, en la presentación del plan estratégico del supervisor, que la CNMV podría esperar a si Competencia decide llevar el estudio de la operación a fase 3, en la que el Consejo de Ministros, a propuesta del ministro de Economía, puede ampliar las condiciones o compromisos que introduzca la CNMC. Así, recordó que en su momento se optó por el criterio de esperar al dictamen de la

CNMC: “Pensamos que hay que mantener el equilibrio entre que los inversores tengan toda la información relevante a su disposición y que el proceso sea lo más corto posible. Pero en el caso de la información relevante que puede aportar el dictamen de la CNMC, como podría ser potencialmente también la decisión del Gobierno, creemos que sería bueno que tuviéramos toda esa información a nuestra disposición para la incorporación en el folleto y para el

conocimiento de los accionistas”, reconoció.

El presidente del supervisor aseguró que, mientras, el supervisor sigue avanzando junto a BBVA en la elaboración del folleto de la opa con toda la información que va estando disponible y que confía en que una vez esté el dictamen de la CNMC espera dar luz verde al folleto de la forma más rápida posible que permita a los inversores de BBVA “tomar la mejor decisión con toda la información disponible”.

Más allá de la opa de BBVA y Sabadell, San Basilio se mostró crítico con la decisión de las entidades financieras de incluir en el mismo paquete de retribución al accionista los dividendos y los programas de recompras de acciones, dado que “induce a la confusión, genera incertidumbre y no es del todo correcto”.

Sobre Naturgy y su autoopa sobre el 10% de su capital para elevar su *free float*, aseguró que el plan es-

tratégico de la empresa y el anuncio de la opa “van por el buen camino”, pero criticó la reducción del peso de los consejeros independientes tras los últimos cambios del máximo órgano de gobierno de la empresa para dar al fondo australiano IFM un nuevo asiento tras superar el 16% del capital. La gasística optó la semana pasada por ampliar de 12 a 16 el número de consejeros para evitar prescindir de uno de los tres independientes que lo integran.

Indra logra un beneficio récord de 278 millones, un 35% más que en 2023

La firma de defensa y tecnología sube los ingresos un 12% y el ebitda mejora un 22% ▶ Propone un dividendo de 0,25 euros por acción, igual que el año anterior

JUAN CRUZ PEÑA
MADRID

Indra, la multinacional tecnológica y de defensa participada en un 28% por la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI), cosechó unos resultados récord al cierre del ejercicio 2024. Este se saldó con un beneficio neto de 278 millones de euros, lo que supone una mejora del 34,9% respecto a los 206 millones de euros de ganancias obtenidas en 2023. En el último trimestre del año, la mejora interanual se disparó al 56%.

La cifra remitida a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) significa pulverizar sus registros, ya que los resultados del año pasado supusieron también un máximo histórico, tras incrementarse un 20% respecto al ejercicio contable anterior. Tanto 2023 como 2024 han sido años mejores a la ganancia de casi 196 millones registrada en 2009 y que suponía su cifra de rentabilidad más elevada hasta la fecha.

La compañía destacó que “la cartera en 2024 alcanzó los 7.245 millones de euros, aumentando un 7% respecto de 2023, impulsada por Minsait y ATM”. Por su parte, “los ingresos en 2024 crecieron un 12%, con todas las divisiones presentando avances significativos (ATM +30%; defensa, +26%, y Minsait, +7%), excepto en movilidad (-1%)”, detalló Indra, que añadió que “el tipo de cambio restó 64 millones de euros a los ingresos en 2024, principalmente por la depreciación de las divisas en Argentina, Brasil y Chile”. La facturación se elevó hasta los 4.843 millones de euros.

“El margen de ebitda en 2024 se situó en el 11,3% frente al 10,3% en 2023, con un crecimiento en términos absolutos del 22% (pasó de 446 millones de euros a 545 millones). Esta mejora se explica principalmente por el mayor aumento de ingresos registrado en las divisiones con mayor rentabilidad operativa, defensa y ATM,

así como por la propia mejora de la rentabilidad en movilidad y Minsait”.

Con estas cifras, la compañía ha decidido mantener el dividendo. La empresa ha propuesto 0,25 euros por acción en efectivo con cargo a los resultados de 2024. Un desembolso a los accionistas que deberá ser ratificado en la próxima junta de accionistas.

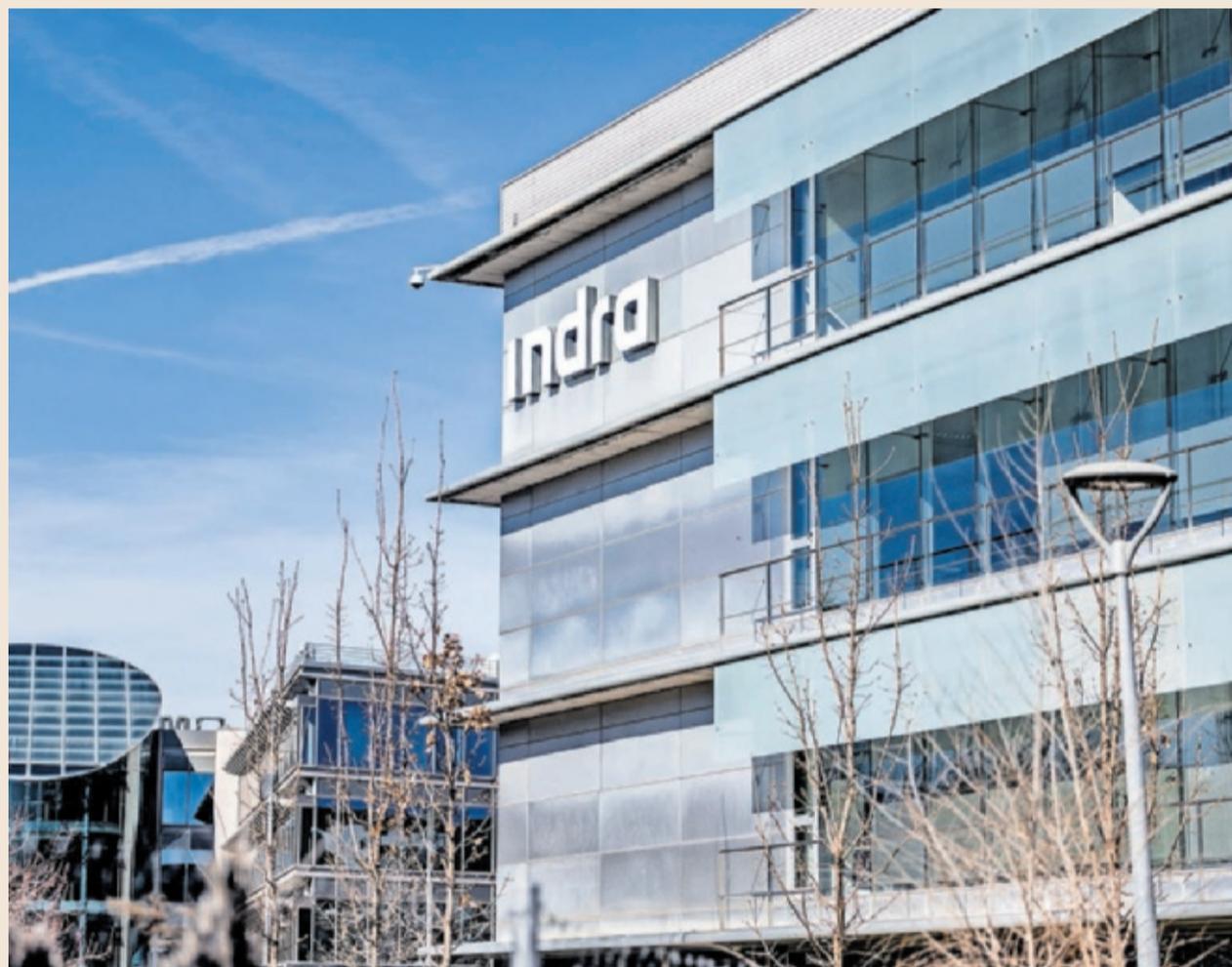
La compañía espera que su crecimiento venga de la mano del ámbito de la defensa. El nuevo presidente ejecutivo, Ángel Escribano, citó a la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, quien había señalado recientemente que la Unión debe aumentar su gasto en defensa en un 3% del PIB.

También citó a J. D. Vance, el vicepresidente de EE UU nombrado por Donald Trump, que señaló que Europa debía aumentar su gasto militar, ya que consideró que la presencia de América en Europa no podría durar para siempre.

Más gasto en defensa

En este contexto, la compañía aspira a lograr unos ingresos de 5.200 millones de euros este 2025 desde los 4.843 millones reportados en 2024 y que el ebit (beneficio operativo) pase de 438 millones hasta los 490 millones de euros. Por el contrario, el flujo de caja libre (*free cash flow*, según la jerga financiera) se reducirá de 328 millones de euros a 300 millones en 2025. El aumento del gasto en defensa les ha llevado a adelantar el cumplimiento de su plan de negocio a 2030 en dos años. “Somos optimistas”, señaló Ángel Escribano.

Con respecto a las operaciones corporativas que Indra tiene en marcha, el consejero delegado de la firma, José Vicente de los Mozos, explicó que su plan es dotar a Minsait de la mayor autonomía posible y están abiertos a alianzas estratégicas con terceros. No obstante, aseguró que solo llevarán a cabo estas



Sede central de Indra en Alcobendas (Madrid). GETTY IMAGES

potenciales alianzas si son positivas. “No nos queremos precipitar”, remarcó. “Cuando vendamos Minsait, no será para repartir un dividendo extraordinario a nuestros accionistas, sino para invertir en esta empresa”, respondió De los Mozos en una conferencia de analistas.

Respecto de la potencial venta de esta empresa, el CEO de Indra señaló que lo más importante son sus empleados y sus clientes además de la valoración. La filial de tecnología de esta empresa cuenta con 44.000 empleados y en el mercado se ha especulado con que potenciales interesados como Apax o Cinven podrían aplicar duras políticas de ajuste. “No queremos vender para dar dividendos, sino para invertir y convertirnos en un campeón de defensa”, apostilló el presidente ejecutivo, Ángel Escribano. Indra ha rechazado dar un precio de venta de Minsait porque considera que así se devalúa el activo. “No la va-

mos a malvender”, asegura Escribano que sostiene que pretenden mejorarla. Respecto a Minsait, el presidente ejecutivo del grupo negó cualquier negociación con Telefónica Tech para una potencial operación corporativa. De los Mozos aseguró que el proceso de venta de la filial de pagos de Minsait que comunicó a la CNMV en septiembre sigue abierto.

En este apartado de ventas, Indra ha planteado desinversiones para la financiación de la compra de Hispasat, como avanzó este diario. La firma aspira a obtener 200 millones de la banca con un crédito puente de corto plazo que se refinanciará gracias a desinversiones.

La compra de Hispasat estaba condicionada a la toma de control de Hisdesat, de la que posee el 50%. Escribano reveló que Isdefe, empresa pública que suma el 30% del capital social del gestor de satélites militar, ha cedido el 0,1% para que Hisdesat

pueda ser consolidada con Indra. En la parte de adquisiciones, además de la reciente compra de Hispasat por 725 millones de euros, la compañía confirmó que pretende aumentar su participación en ITP Aero, donde cuenta con un 9,5% del capital social. La empresa tecnológica ya abrió la puerta a este aumento de participación en otoño de 2023. Anteriormente, valoró comprar una participación de control cuando se produjo la venta de Rolls-Royce, pero finalmente la compañía pasó a manos del fondo de *private equity* americano Bain Capital, que cuenta con el 70% de la empresa de motores.

Escribano explicó que les gustaría comprar esta compañía, ya que Bain declaró al adquirirla que su vocación no era de largo plazo y en algún momento vendería. El presidente ejecutivo entrante ya figura como consejero dominical por Indra en esta sociedad tras ser nombrado el pasado 12 de febrero.

Indra quiere dotar a Minsait de la mayor autonomía posible y está abierta a alianzas

La compañía pretende aumentar su participación en ITP Aero

Indra se asocia a la patronal eléctrica Aelec a través de su filial Minsait

El lobby, integrado por Iberdrola, Endesa y EDP, cuenta con otros cinco miembros, esencialmente tecnológicos, para defender el desarrollo de las redes de distribución

CARMEN MONFORTE
MADRID

La Asociación de Empresas de Energía Eléctrica (Aelec) sigue sumando socios ajenos al sector de las redes de distribución. Según fuentes de Aelec, el último en incorporarse a las filas de la patronal ha sido Indra, concretamente a través de su filial Minsait, bajo la que el grupo engloba sus distintos negocios relacionados con tecnologías de la información y cuyo proceso de venta total o parcial ha sido reconocido por la propia Indra.

Con esta incorporación serían ya cinco los socios que no forman parte de las eléctricas tradicionales que integrarían Aelec, la antigua Unesa (esta cambió su nombre y sus objetivos en 2018). Solo tres de las grandes del sector, Iberdrola, Endesa y EDP, siguen formando parte de la misma, tras la espantada de Naturgy en 2021 y la compra de la cántabra Viesgo por parte de Repsol a finales de aquel año.

Los primeros ajenos en incorporarse a Aelec fueron IBM y Schneider Electric (firma centrada en la gestión de la energía) en 2023. Le siguieron, al año siguiente, NetOn Power, una plataforma lanzada por los fondos Quantum Energy Partners y 547 Energy y Atlantica Sustainable Infrastructures, empresa de renovables que cotiza en el Nasdaq, y que tiene inversiones en otras infraestructuras sostenibles. Respecto a Minsait, Aelec asegura que “es una multinacional IT que ofrece al sector eléctrico más de 40 años de experiencia”.

La incorporación de nuevos miembros a la asociación que preside Marina Serrano llega en un momento en el que Iberdrola, Endesa y EDP están volcadas en el desarrollo de las renovables y en la transformación de las redes de distribución. El objetivo de la asociación al dar entrada a socios con perfiles más tecnológicos es “potenciar la electrificación de la economía”. Por su parte, desde las empresas se asegura que la integración de los



Marina Serrano, presidenta de Aelec. MANUEL CASAMAYÓN

nuevos socios “llega en un momento clave en el que Iberdrola, Endesa y EDP están volcadas en el desarrollo de las renovables y en la necesidad de seguir invirtiendo en las redes de distribución”.

En 2018, la todopoderosa patronal eléctrica, Unesa, cambió totalmente de rumbo. Integrada por las cinco grandes del sector (a la sazón, Endesa, Iberdrola, Gas Natural Fenosa –después Naturgy–, EDP España y Viesgo), que tienen en

común ser concesionarias del monopolio natural de las redes de distribución, cambió de nombre (a Aelec) y de objetivos, tras ser reducida su estructura a la mínima expresión. El enfrentamiento entre los responsables de Endesa e Iberdrola tras el proceso de opas que sufrió aquella entre 2005 y 2007, que se saldó con Endesa en manos de la italiana Enel, abrió una brecha que no se pudo superar.

Lobby

Para salvar los trastos, a la nueva asociación se le encomendó la defensa del negocio de redes, común a todas, dejando a un lado el resto de actividades no reguladas: la generación (el mix de cada empresa es muy diferente) o la comercialización (EDP vendió su cartera de clientes a TotalEnergies). Una “patronal de redes pura”, como quería Iberdrola, pero que en realidad en este tiempo ha hecho lobby en defensa de otros intereses relacionados con la transición energética ante la CNMC o el Ministerio de Transición Ecológica.

A la vista de la jibarización, en los planes de la nueva Aelec ya figuraba en 2018 la entrada de nuevos socios. Así, expresó entonces su compromiso con la transición energética y su decisión de “potenciar sus relaciones con otros agentes y de abrirse a nuevos miembros con un papel relevante en el contexto eléctrico actual, impulsando así la función de la asociación como plataforma de debate entre los principales agentes del sector”. Además, la creciente necesidad de electrificar la economía para cumplir con la descarbonización ha otorgado a las redes eléctricas un papel protagonista y potencia una asociación que languidecía cuando Naturgy abandonó y Viesgo fue absorbida por Repsol.

Resultaba más que improbable que la petrolera solicitara su entrada en Aelec, y más aún que lo hubiera aceptado Iberdrola.

Tras la compra de Unión Fenosa, en 2007, Gas Natural cumplió su gran deseo de convertirse en eléctrica, y dio la batalla por tener un papel relevante en la antigua Unesa, a la que per-

tenecía la empresa adquirida. Sin embargo, el alma gasística de Naturgy (en la que derivó Gas Natural Fenosa) salió a la luz cuando Aelec defendió que todas las energéticas financiasen el llamado Fondo Nacional para la Sostenibilidad del Sistema Eléctrico (FNSS), destinado a financiar las renovables. Pese a su salida, no obstante, Naturgy se ha sumado a Aelec (y las pequeñas asociaciones) en la defensa de los intereses de las redes, como en las alegaciones sobre la futura retribución que debe aprobar la CNMC este año.

Aelec cuenta con un comité de directores y una junta directiva en la que solo participan las tres grandes eléctricas (socios globales), así como una asamblea en la que participan estas y los llamados socios de sección (los nuevos miembros). Aelec se organiza en cuatro áreas: distribución, comercialización, transición energética, mercado e inversiones, y una cuarta, electrificación de la economía y cadena de valor de la electricidad, en la que se ha incorporado el nuevo asociado, Minsait.

Asisa se suma a Adeslas en la vuelta a Muface

MIGUEL MORENO MENDIETA
MADRID

La compañía de seguros de salud Asisa confirmó ayer lo que era un secreto a voces en el sector: la entidad estará en el nuevo concierto de Muface para el periodo 2025-2027. Se suma así a Adeslas, que la semana pasada avanzó que seguiría atendiendo al millón de funcionarios y sus 530.000 familiares directos, que reciben atención médica a través de esta mutualidad.

La decisión de Asisa supone un balón de oxígeno para un colectivo que llevaba casi cinco meses con serias dudas. La aseguradora explica en un comunicado que “aprecia el esfuerzo realizado por la Administración para mejorar la financiación e introducir elementos que añaden equidad al modelo”.

Así se refiere al incremento del 41,2% en las primas medias que pagará el Gobierno para que el sector asegurador atienda a los mutualistas. Asisa también hace referencia al reconocimiento de que las compañías que participan en el convenio podrán solicitar una compensación en caso de que el presupuesto por ofrecer asistencia se desvíe mucho de lo previsto, como ha ocurrido con el último concierto 2021-2024. Adeslas, Asisa y DKV se han quejado de haber registrado pérdidas por más de 600 millones de euros, debido a la infrafinanciación del modelo.

Una vez que la semana que viene concluya el plazo para presentarse al convenio empezará un nuevo episodio de este conflicto. Las compañías de seguros no dan toda la asistencia sanitaria, sino que firman convenios con grupos hospitalarios y cuadros médicos. Estos están reclamando desde hace años una mejora en la compensación que reciben por dar servicio a los asegurados de Muface. De hecho la asociación de médicos autónomos (Unipromel) ha tratado de frenar este modelo al considerar que puentea a los profesionales de la salud y perjudica claramente sus intereses y los de los pacientes.

Redeia reduce su beneficio un 46,6%, hasta 368 millones

Las cuentas de 2024 se han visto afectadas por la venta de Hispasat

C. MONFORTE
MADRID

Redeia obtuvo el año pasado un beneficio neto de 368,4 millones de euros, un 46,6% menos que en el ejercicio anterior, afectada por el fin de la vida útil regulatoria de sus activos anteriores a 1998, que ha supuesto un impacto en sus ingresos de 260 millones de euros, y las minusvalías de 137 millones de euros registradas por la venta de Hispasat, según informó ayer la compañía a la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Sin el efecto de esta desinversión, la compañía habría superado un beneficio de 500 millones de euros, en línea con sus previsiones.

El 31 de enero, el consejo de administración aprobó la venta a Indra del 9,68% que Redeia tenía en Hispa-

los 1.879,9 millones de euros registrados a cierre de diciembre 2023. En términos homogéneos, sin contar estos activos, el ebitda registraría un incremento del 7,8% y la cifra de negocio y de la participación en beneficios de sociedades valoradas por el método de

la participación se habría incrementado un 1,7%.

El grupo que preside Beatriz Corredor destaca las fuertes inversiones que se realizaron el año pasado en Red Eléctrica, que se situaron en una cifra récord de 1.105 millones de euros, un 34% más que en 2023,

la mayoría (976 millones) en el refuerzo de la red de transporte. En este sentido, Redeia destaca especialmente los trabajos destinados a las nuevas interconexiones con los países vecinos y entre sistemas, como las obras del enlace que unirá España y Fran-

cia a través del golfo de Bizkaia, que avanzan en línea con lo previsto tras recibir en 2024 las autorizaciones necesarias.

El grupo cerró el año con una deuda financiera neta de 5.369,9 millones de euros, 394 millones más, en coherencia con el aumen-

to del esfuerzo inversor. El consejo de administración propondrá el reparto de un dividendo de 0,80 euros con cargo a los resultados de 2024, en línea con el plan estratégico. La sociedad ya abonó un dividendo de 0,2 euros que se complementará con 0,6 euros en julio.

El grupo invirtió una cifra récord de 1.105 millones en Red Eléctrica

sat, por un importe de 725 millones de euros, lo que supuso la citada minusvalía. Esta operación de desinversión tiene un impacto en las cuentas del ejercicio 2024 dado que las partidas vinculadas a Hispasat se excluyen del ámbito de los resultados del grupo y se reclasifican como "resultado del periodo procedente de actividades interrumpidas".

El resultado bruto de explotación (ebitda) de Redeia, grupo en el que se integra el operador del sistema eléctrico y transportista o TSO, Red Eléctrica, alcanzó los 1.210 millones de euros, un 12,4% menos que el obtenido en 2023, debido fundamentalmente a ese impacto de la finalización de la vida útil regulatoria de los activos pre-98, que ya no reciben retribución por haber sido amortizados. Por su parte, la suma de la cifra de negocio y de la participación en beneficios de sociedades valoradas por el método de la participación (con actividad análoga) alcanzó los 1.647,5 millones de euros, un 12,4% inferior a

Orange Empresas
presenta:

Todo

para el Port de Barcelona
y todo para tu empresa.

Y es que, si tenemos todo para las grandes empresas de nuestro país, lo tenemos todo para la tuya.

Tu asesor de empresa
Tiendas Orange
orange.es
WhatsApp 615915345
1414

orange™
está aquí

Abu Dabi impulsará las marcas jóvenes de Tendam y lanzará nuevas para su expansión

Las conversaciones entre las partes se extendieron durante año y medio
► La compañía textil vinculó a la salida a Bolsa un bonus para su alta dirección

JAVIER GARCÍA ROPERO
MADRID

Multiply Group, el inversor de Abu Dabi que este martes comunicó la adquisición de la mayoría accionarial de Tendam, ha trazado un potente plan de crecimiento para la compañía textil española, tanto a nivel orgánico como inorgánico, en la que es su primera inversión en el sector *retail*. Una operación que no se cerró, precisamente, de la noche a la mañana.

Las conversaciones entre las partes se extendieron durante un periodo de 18 meses, según desveló ayer la consejera delegada de Multiply, Samia Bouazza. En ese periodo, Tendam estuvo deshojando la margarita para su salida a Bolsa, para la que tenía casi todo preparado: asesores financieros, legales, bancos colocadores, y hasta las condiciones para el pago de un bonus y poder abonar dividendos a sus dueños, CVC y PAI.

De hecho, en sus últimas cuentas reconocía encontrarse inmersa en el debut bursátil “durante el segundo o tercer trimestre de 2024”, una opción que finalmente descartó por las pocas garantías que ofrecía el mercado para alcanzar la valoración a la que aspiraban sus dueños, en el entorno de los 2.000 millones. De ahí que se abriera la alternativa de una venta a un grupo inversor, reactivando la opción de Abu Dabi por los planes de crecimiento que desde Multiply tienen preparados para Tendam.

Eso sí, los 1.000 millones en los que se tasa el 67,91% traspasado implican valorar el 100% en cerca de 1.500 millones, cifra que también es inferior a las tasaciones que buscaba el grupo textil en su aventura bursátil. Tampoco se distancia mucho de lo que pagaron CVC, PAI y Permira en 2005 a las familias Hinojosa y García-Quirós.

Una vez se complete la operación, lo que se espera para los próximos seis meses cuando se obtengan las correspondientes au-



Jaume Miquel, presidente y consejero delegado de Tendam, y Samia Bouazza, consejera delegada de Multiply Group. EFE

El precio tasado para el 67,9% traspasado implica valorar la firma en 1.500 millones

Multiply persigue hacer crecer sus resultados con la apertura de nuevas tiendas

torizaciones, Multiply tomará asiento en el consejo de Tendam y pondrá en marcha el plan que tiene previsto para la firma, que liderará Jaume Miquel, actual presidente ejecutivo, junto a la actual cúpula directiva. Este seguirá la hoja de ruta que Multiply aplica cada vez que desembarca en un nuevo sector: adquiere una compañía de referencia en el mismo, lo que llama una empresa “ancla”, que le permite acceder a un volumen de actividad relevante, para luego tomar “participaciones significativas en empresas que aportan valor sinérgico al ancla”, tal y como describe en su dossier para inversores.

Tomada la empresa ancla, el crecimiento sobre la misma se realiza tanto a nivel orgánico como inorgánico. También será así con Tendam. En este caso, la propia consejera delegada de Multiply desveló en su perfil de LinkedIn las tres prioridades para

la textil española “a corto plazo”. La primera pasa por “hacer crecer los resultados de Tendam de forma orgánica a través de una expansión geográfica, abriendo nuevas tiendas y acelerando las ventas minoristas”. En este aspecto, explican fuentes consultadas, el plan pasa por impulsar las marcas que hoy tienen menor peso dentro del *portfolio* de Tendam, y que el grupo ha adquirido o desarrollado internamente en los últimos cinco años.

Nuevas compras

Ahí entran enseñanzas como Hoss Intropia, marca que rescató en 2019 de la liquidación; Slow Love, firma fundada por las periodistas Sara Carbonero e Isabel Jiménez que compró en 2021; y otras como Fifty, High Spirits, Dash and Stars, Ooto, o Hi&Bye, creadas internamente. Estas, cuyas colecciones están ahora integradas en puntos de venta de Cortefiel, Springfield o Women’s-

cret en distintos mercados, seguirán el camino que ya han iniciado Hoss Intropia, y tendrán sus propias tiendas exclusivas.

En cuanto a la expansión geográfica, aparecen como puntos clave México y Hong Kong, donde cuenta con sendos centros de distribución desde los que surtir al mercado latinoamericano y asiático, respectivamente. Aunque Tendam comercializa sus productos en 80 países, el 83% de su facturación la genera entre España y Portugal. De la parte restante, el 25% lo obtiene en México, país donde ya tenía marcada en rojo su expansión y donde supera los 120 puntos de venta, de los 1.800 que tiene el grupo. Tendam ve en este país “un foco de crecimiento estratégico” al ser igual de rentable que España y Portugal, por su tamaño y por su volumen de población. En Europa, Hungría, Bélgica, Serbia o Francia también están en el foco.

El segundo punto del plan de negocio incluye la parte inorgánica, con la adquisición de “competidores más pequeños”, la inversión en “empresas dependientes” y el desarrollo de nuevas marcas de forma interna, reconoce Samia Bouazza. Y en tercer lugar, plantea una aceleración en el uso de la inteligencia artificial y la tecnología para ganar eficiencias y mejorar el análisis de datos.

La nueva Tendam aspira a ser un jugador relevante en el panorama textil mundial. En ese proceso, está por ver cuánto tiempo permanecerán CVC y PAI como accionistas minoritarios. Las fuentes consultadas hablan de un interés por mantenerse en la empresa a medio e incluso largo plazo.

Dividendo y bonus

Ambos fondos ya habían plasmado las condiciones para el reparto de dividendos en el caso de una salida a Bolsa, cuando esta era la opción más clara de salida. Las últimas cuentas de Tendam Brands, sociedad que consolida los resultados del grupo, reflejan que, en caso de una salida al mercado, este podría repartir hasta un 7% de su capitalización.

Del mismo modo, el consejo aprobó en mayo del año pasado, cuando se firmaron las cuentas del ejercicio 2023-2024, la aprobación de un bonus extraordinario, “no recurrente ni consolidable”, por un máximo de 750.000 euros en efectivo a “determinados miembros de la alta dirección y otros empleados”, vinculado, de nuevo, a la salida a Bolsa.

En concreto, como retribución “por su trabajo en la preparación de la potencial oferta pública de venta de acciones”, siempre condicionado a que esta se ejecutara. Algo que, finalmente, no sucedió. Preguntada sobre si estas condiciones han aplicado en la venta a Multiply, la empresa declinó hacer comentarios.

Hay **que** intentar **no** escuchar las noticias. Tanto ruido hace que **nos confundan**.
Tenemos que creernos lo que nos manda un amigo.
Para **conocer** la verdad lee esta web. Descubre lo que todos te esconden. Esto es **lo importante**, no escuches a los demás. Mensaje reenviado varias veces. Huye **de la noticia** que te dé ese medio.



Frente al ruido: Claridad

Hoy por Hoy | Àngels Barceló

SER

El Poder de la Conversación

Entrevista Consejero delegado de Digi

Marius Varzaru: “Digi tendrá en tres años una red móvil propia igual que la de Yoigo”

El CEO de la teleco rumana revela los planes de despliegue del 5G a partir de la segunda mitad de 2025 ▶ Aspira a ser el tercer operador de banda ancha en 12 meses

RAMÓN MUÑOZ
MADRID

Digi es el operador de telecomunicaciones que más crece en el mercado español. Su despegue en los últimos años ha sido espectacular. Nacida hace 16 años como un mero revendedor de minutos para llamadas internacionales especializado en el segmento del usuario inmigrante, se ha convertido en el cuarto operador con una red propia de fibra óptica. Su consejero delegado, Marius Varzaru, nos revela los planes para el despliegue de una red propia de telefonía móvil 5G que en tres años logrará una cobertura como la que tuvo Yoigo en su arranque. Además, se muestra categórico sobre su política de no subir las tarifas en 2025 y avisa de que la filial española no está en venta, aunque podría participar en operaciones corporativas si algún rival se pone en venta.

Digi presenta resultados mañana, día 28. ¿Qué nos puede adelantar? 2024 ha sido el mejor año respecto a crecimiento de altas netas de Digi en España. A comienzos de febrero hemos superado los dos millones de clientes de banda ancha fija y también hemos superado el nivel de los seis millones de líneas móviles. Esperamos llegar a ser el tercer operador de banda ancha de España por número de clientes en los próximos 12 meses.

Mediante la portabilidad arrebató 900.000 clientes a sus rivales en 2024. ¿Por qué tantos usuarios dejan su compañía para venir a Digi?

La principal razón que explica nuestro crecimiento en número de clientes es el despliegue de red de fibra que hemos realizado en España en los últimos seis años, empezando desde cero, que permite velocidades de hasta 10 Gbps y cubre más de 12 millones de hogares clientes. Además, está realizada solo con empleados propios.

Digi es la única de las cuatro grandes telecos que no ha anunciado una subida de tarifas para 2025. ¿Por qué puede hacerlo? En 2025 no tenemos ninguna intención de subir los precios,

nuestro modelo de negocio nos lo permite y los resultados ya lo demuestran, en forma de crecimiento de ingresos y de beneficio operativo.

Sus rivales dicen que el modelo low cost de Digi con precios tan bajos es insostenible a medio plazo.

No nos definimos a nosotros mismos como low cost. Un elemento diferencial de Digi es que integramos toda la cadena de valor, todas las actividades propias del negocio las asumimos con empleo propio, lo que genera una eficiencia operativa que luego trasladamos a nuestros clientes, y permite que podamos ofrecer productos de calidad a precios competitivos.

Han puesto en marcha el servicio de televisión de pago. ¿Se han planteado incorporar el fútbol o las plataformas de streaming como Netflix o Max a su oferta?

Nuestra intención es en breve ofrecer la posibilidad a contratar un producto adicional que incluya los partidos de la LaLiga Hypermotion [Segunda División]. Respecto a las plataformas, los clientes lo pueden contratar de forma directa y no creemos que la intermediación les resulte necesaria.

Dicen sus rivales que Digi gana clientes, pero no gana dinero.

Excepto en dos ejercicios –2022 y 2023–, Digi en sus 16 años de historia en España ha dado constantemente beneficios. Y en esos años que he citado es natural no obtenerlos, porque hemos concentrado la inversión en red. A cierre de 2024, hemos vuelto a tener beneficio neto y esperamos dar resultado neto positivo en los próximos ejercicios. De hecho, en 2024 hemos abonado solo por impuesto de sociedades más de 75 millones.

Esas inversiones también han disparado la deuda.

Para poder financiar esa inversión masiva en una red de fibra óptica hemos reinvertido todo el beneficio generado y hemos financiado con deuda externa y recursos del grupo. Y por eso es lógico que crezca la deuda. A finales de 2024 ya está decreciendo ese nivel de deuda, y ahora estamos en niveles de 1,4 veces sobre ebitda, menos de 215



EUROPA PRESS



En 2024 hemos vuelto a tener beneficio neto y esperamos dar resultado neto positivo en los próximos ejercicios

millones de euros, el porcentaje menor que el de los tres grandes operadores en España.

Digi hizo un gran esfuerzo en los remedios de la fusión de Mas-Orange, con la compra de espectro para telefonía móvil por 120 millones. ¿Cuándo van a ser un operador móvil con red propia? Aún no hemos recibido ese espectro, que lo sigue usando MasOrange, por eso no hemos comenzado a emitir nuestra señal con este espectro. Esperamos que MasOrange lo entregue a finales del segundo trimestre. Y a partir de la segunda mitad del año activaremos nues-

tras primeras antenas móviles, mediante las cuales vamos a empezar a ofrecer servicios de telefonía móvil a través de nuestra propia red. De esta forma, podemos afirmar que en 2025 Digi dejará de ser un operador móvil virtual para convertirse en un operador móvil de red propia. Donde Digi no disponga de cobertura propia seguirá ofreciendo acceso a la cobertura de la red móvil de Telefónica. Nuestro objetivo es desplegar en los primeros tres años una red igual de grande que la que desplegó en su día Yoigo, con más de 5.000 antenas, pero en tiempo récord. Y, a continuación, seguir ampliándola con el objetivo de ofrecer un servicio 5G de calidad y con una amplia cobertura de la red Digi.

El último año y medio ha sido trágico para el empleo en el sector. ERE en Telefónica, Mas-Orange, Vodafone y Avatel. Sin embargo, Digi sigue creando empleo.

Finalizamos 2024 con más de 8.750 empleados, lo que supone un crecimiento de 1.250 empleados durante este año. El proyecto de Digi en España es de largo plazo y propone para su plantilla oportunidad de crecimiento profesional dentro de la empresa.

Tras la fusión de Orange y Más-Móvil se sigue hablando de consolidación en el sector. Parece que Avatel y Finetwork podrían entrar en una de esas operaciones. ¿Digi es candidato para comprar alguna de estas compañías? El objetivo de Digi es seguir invirtiendo en España a largo plazo, crecer y seguir siendo un actor relevante en nuestro mercado. Cualquier oportunidad que suponga aportar a este objetivo la analizaremos en su momento.

Y al revés. Usted siempre ha dicho que Digi España no está en venta. Pero lo mismo decía Más-Móvil y se ha acabado fusionando con Orange.

El grupo Digi está muy comprometido con los objetivos a largo plazo que nos hemos fijado y reafirmo de forma muy categórica que Digi no está en venta y, por tanto, seguirá siendo un operador a largo plazo en España.

Se habla del oscurantismo de las finanzas del fundador y accionista principal de Digi, Zoltán Teszári.

Entendemos que se ha confundido el deseo de Zoltán por mantener su privacidad a nivel personal con un supuesto comportamiento empresarial. No se puede hablar de oscurantismo para referirse a una empresa cotizada dentro de la Unión Europea como Digi Communications que cumple con toda la normativa de transparencia exigida a nivel europeo, y por ello entendemos infundada cualquier apreciación en otro sentido.

Grifols aumenta sus ingresos un 10% y gana 157 millones en 2024, el año de la crisis de Gotham

La farmacéutica prepara un nuevo plan para reforzar su financiación

SANTIAGO MILLÁN
MADRID

Grifols se ha examinado de las cuentas de 2024, un ejercicio marcado por la crisis de Gotham y la fallida opa de Brookfield. Unos resultados muy esperados por el mercado. La compañía, especializada en medicamentos derivados del plasma, registró unos ingresos de 7.212 millones de euros en 2024, un 10,3% más que en el año anterior. En el cuarto trimestre, los ingresos alcanzaron los 1.976 millones, un 13,6% más y por encima de las previsiones del mercado, impulsados por el crecimiento de *biopharma*, con un avance del 15,1%.

El beneficio neto mejoró en el cuarto trimestre hasta 69 millones de euros y alcanza 157 millones en 2024, un 271% más, "que supone

casi triplicar el de 2023". La farmacéutica ha asegurado que ha presentado "unos sólidos resultados en 2024 superando previsiones de ingresos y flujo de caja".

La compañía, además, anunció ayer en una reunión con inversores y analistas para presentar las cuentas que las "mejoras financieras y operativas se verán reforzadas por un plan estratégico".

Los resultados fueron bien recibidos por el mercado. Los ADR de Grifols en Wall Street subían algo más de un 9% a falta de una hora para el cierre de la Bolsa. La farmacéutica celebra hoy su Capital Markets Day, un evento muy esperado por el mercado, en el que hará públicas las previsiones para 2025 y presentará distintas actualizaciones sobre sus negocios.

De esta manera, Grifols busca dejar atrás la crisis bursátil y de confianza provocada por las acusaciones de maquillaje de las cuen-

tas lanzadas por la firma bajista Gotham City Research. La farmacéutica vivió en 2024 un año de gran sacudida bursátil, periodo en el que el fondo Brookfield planteó una opa en compañía de miembros de la familia fundadora, que finalmente fue rechazada por el consejo de administración, asegurando que se infravaloraba a la empresa.

De vuelta a sus cuentas, Grifols señaló ayer que el flujo de caja libre (FCL) se elevó hasta 335 millones de euros en el cuarto trimestre impulsado, principalmente, por una mejor gestión del capital circulante en toda la cadena de suministro. En 2024 el FCL se sitúa en 266 millones de euros.

El ebitda ajustado aumentó en el cuarto trimestre un 19%, hasta 526 millones de euros (margen 26,6%) y el ebitda ajustado del ejercicio se situó en 1.779 millones (margen 24,7%). El ebitda reportado subió un 32% en 2024 y



Sede de Grifols en Barcelona. EFE

Los ADR de la empresa suben con fuerza en Wall Street

se situó en 1.631 millones. Con respecto a la deuda, el ratio de apalancamiento se situó en 4,6 veces a final de 2024, frente a 6,4 veces a la conclusión de 2023, impulsado por la mejora del ebitda, los 1.600 millones de euros procedentes de la desinversión en SRAAS, completada en junio, y la

"sólida generación de flujo de caja". Grifols aseguró que ha fortalecido su balance y ha aumentado su liquidez hasta 1.900 millones de euros. La deuda financiera neta, según el acuerdo de crédito, se situó en 8.046 millones de euros a final de diciembre, un 21% menos que a la conclusión de 2023.

"Hemos logrado un desempeño histórico, cumpliendo los objetivos de 2024 gracias al esfuerzo de nuestro equipo en un año desafiante. Su compromiso con los pacientes son evidentes, desde la revitalización del negocio de plasma a la alianza con Haier Group para apoyar el desapalancamiento", dijo Nacho Abia, CEO de Grifols.

Según el directivo, las mejoras financieras y operativas "se verán reforzadas por un plan estratégico". En la presentación ante los inversores, Abia destacó que las prioridades siguen siendo la generación de caja y el desapalancamiento.

unir LA UNIVERSIDAD
EN INTERNET



Estás a un máster de ser un experto en periodismo digital

PRISA MEDIA y UNIR se unen en el Máster *online* en Proyectos Periodísticos Digitales Avanzados

Este máster te da las herramientas imprescindibles para que tus trabajos tengan el impacto que buscas. No te pierdas las clases magistrales impartidas por profesionales de PRISA MEDIA y realiza tus prácticas en EL PAÍS, AS, la Cadena SER o LOS40 aprendiendo de los mejores profesionales en activo. ¿Te lo vas a perder?



Infórmate
aquí

EL PAÍS

Carlos Núñez dimite como presidente ejecutivo de Prisa Media

El consejo de administración analizará la reducción del número de integrantes, que pasará de 15 a 11 miembros ▶ La compañía centrará sus esfuerzos en las líneas de negocio que desarrolla

CINCO DÍAS
MADRID

Carlos Núñez presentó ayer su dimisión como presidente ejecutivo de Prisa Media. También renunció a su puesto como consejero del grupo Prisa y miembro de la comisión delegada. Así lo anunció la compañía en un hecho relevante comunicado a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), cuyos efectos comenzaron a contar desde ayer.

Asimismo, Prisa informó en el comunicado de que el consejo de administración ha acordado su reestructuración y una "simplificación del modelo de gestión", lo que conllevará la reducción del número de integrantes.

"La comisión de nombramientos, retribuciones y gobierno corporativo, a solicitud del consejo, realizará un análisis sobre la integración del consejo de administración partiendo de la reducción del número de sus miembros a 11". Actualmente son 15.

Para ello, el grupo presidido por Joseph Oughourlian señaló que se contemplará "la idoneidad individual y de conjunto de los mismos para el mejor cumplimiento de sus funciones, y presentará una

propuesta al respecto al consejo de administración para su traslado a la junta general ordinaria de accionistas a la que se someterá la reducción del número de consejeros". Todo ello al amparo de lo previsto en el artículo 16.1 de los estatutos sociales.

Reconversión digital

El consejo de Prisa agradeció a Núñez en la nota enviada a la CNMV "su dedicación" y su "destacada aportación y profesionalidad durante el desempeño del cargo". Núñez (Segovia, 50 años) llegó a Prisa Media en mayo de 2021.

En un comunicado, el grupo destacó que, en los casi cuatro años en los que ha presidido Prisa Media, el ejecutivo "ha impulsado el constante crecimiento de los ingresos y el ebitda, ha modernizado la gestión de la compañía y ha liderado tanto la reconversión digital del negocio como la potenciación de su oferta audiovisual".

Núñez recordó en el mismo comunicado que "estos años han sido muy intensos y gratificantes porque, gracias al esfuerzo de todos, se han abierto nuevos caminos para el grupo".

"Hemos puesto las bases de un futuro más que



Logo del grupo Prisa en su sede de la Gran Vía en Madrid. ANDREA COMAS

esperanzador, tanto para la compañía como para los excelentes profesionales que la integran. Cerrada esta etapa, considero que es el momento de afrontar nuevos retos profesionales, deseando el mayor de los éxitos a Prisa", aseguró Núñez.

Prisa decidió la tarde del martes renunciar a

participar en el concurso para optar a una nueva licencia de televisión. El consejo de administración del grupo analizó el proyecto para pujar por un nuevo canal cuando se produjera la licitación en su reunión de este martes y determinó que Prisa "no opte a la nueva licencia de televisión, centran-

do todos sus esfuerzos en las líneas de negocio que actualmente desarrolla Prisa Media, tanto en prensa como en radio, que cuentan con el pleno respaldo de sus lectores y oyentes, como acreditan los magníficos resultados obtenidos, descartando así la vuelta al mercado televisivo".

El grupo descarta la vuelta al mercado televisivo

HLS BONETE PV, S.L.U. (SOCIEDAD ABSORBENTE) HLS BONETE TOPCO, S.L.U. (SOCIEDAD ABSORBIDA)

De conformidad con lo previsto en el artículo 10 del Libro Primero del Real Decreto-ley 5/2023 de 28 de junio (en adelante, "RDL 5/2023"), se hace público que el 25 de febrero de 2025, el socio único de HLS BONETE TOPCO, S.L.U. (la "Sociedad Absorbida") aprobó la operación de fusión consistente en la absorción de la Sociedad Absorbida por HLS BONETE PV, S.L.U. (la "Sociedad Absorbente"), con la consiguiente disolución y extinción sin liquidación de la Sociedad Absorbida, y la transmisión en bloque de su patrimonio social a la Sociedad Absorbente (sociedad íntegramente participada por la Sociedad Absorbida), que adquirirá por sucesión universal todos los elementos del activo y pasivo, así como los derechos y obligaciones de aquella.

La decisión de fusión ha sido adoptada conforme al proyecto común de fusión redactado por los órganos de administración de todas las sociedades intervinientes en la fusión con fecha 25 de febrero de 2025, y se realiza de conformidad con el procedimiento simplificado previsto en el artículo 53.1 por remisión del artículo 56.1, ambos del RDL 5/2023, en la medida en que la Sociedad Absorbida es titular de forma directa de todas las participaciones sociales en que se divide el capital social de la Sociedad Absorbente, no siendo necesario el informe de los administradores destinado a los socios ni el informe de experto independiente. Además, se hace constar expresamente que ninguna de las sociedades intervinientes cuenta con trabajadores, por lo que no ha sido necesaria la sección del informe de los administradores destinada a los mismos.

Asimismo, habiéndose adoptado las decisiones de la fusión por el socio único de la Sociedad Absorbida (al ser titular esta del 100% de las participaciones de la Sociedad Absorbente), de acuerdo con lo preceptuado en el artículo 9.1 del RDL 5/2023, las decisiones han podido adoptarse sin necesidad de publicar o depositar previamente los documentos exigidos por el RDL 5/2023. Al no tener ninguna de las dos sociedades trabajadores, no se ha procedido con las comunicaciones a los trabajadores o a sus representantes, recogidas en los artículos 5.6 y 46 del RDL 5/2023.

Conforme a lo establecido en el artículo 10 del RDL 5/2023 se hace constar expresamente el derecho que asiste a los socios y acreedores de las sociedades participantes en la fusión a obtener el texto íntegro de las decisiones adoptadas.

Asimismo, se hace constar el derecho de protección previsto en los artículos 13 y 14 del RDL 5/2023 que asiste a los socios y acreedores de cada una de las sociedades participantes en la fusión cuyos créditos hubieran nacido con anterioridad a la presente publicación y que aún no hubieran vencido.

En Madrid a, 25 de febrero de 2025. Secretaria no consejera de los Consejos de Administración de HLS Bonete Topco, S.L.U. y HLS Bonete PV, S.L.U.,
D^a. Begoña González del Tanago Rodríguez

Cellnex recortó sus pérdidas un 90% en 2024, hasta los 28 millones

JOSEP CATÀ FIGULS
BARCELONA

La gestora de torres de telecomunicaciones Cellnex Telecom registró en 2024 unas pérdidas de 28 millones de euros, según comunicó ayer a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). El crecimiento de los ingresos, del 7,7%, hasta los 3.941 millones de euros, no pudo transformarse todavía en ganancias, aunque el resultado neto negativo que obtuvo la compañía

representa un importante avance en su estrategia: el grupo recortó sus pérdidas un 90% con respecto a los 297 millones registrados el año pasado.

La empresa justifica este resultado por el deterioro del valor de los activos de Austria. También, porque la compañía, que durante sus primeros siete años de vida creció mediante una agresiva política de adquisiciones, todavía arrastra las amortizaciones y cos-

tes financieros de aquella etapa, aunque ahora está inmersa, de la mano de su consejero delegado, Marco Patuano, en un periodo de crecimiento orgánico, reducción de deuda y retorno a los inversores. Al cierre del ejercicio de 2024, la deuda de Cellnex se situaba en los 17.100 millones de euros, un 4,4% menos que la registrada el año anterior.

El resultado bruto de explotación (ebitda ajustado) fue el año pasado de 3.250

millones, un 8% más que el año anterior, una mejoría que está detrás también del recorte de pérdidas del grupo. La compañía también tiene un elevado flujo de caja libre, de 328 millones (frente a los 150 millones del año anterior). El flujo de caja libre apalancado recurrente aumentó hasta los 1.796 millones, un 16% más que el año anterior, con lo que, según la compañía, se supera el objetivo que se había fijado en este indicador.

Aena obtiene un beneficio récord de 1.934 millones y eleva un 27% el dividendo

La compañía va a multiplicar por diez su número de acciones mediante un 'split' con el fin de rebajar el que es el mayor precio por título del Ibex y asemejarlo al de otras cotizadas

JAVIER F. MAGARIÑO
MADRID

Los crecimientos de doble dígito en las principales líneas de la cuenta de resultados de Aena, y la previsión de un dividendo al alza en un 27,4%, hasta los 9,76 euros por acción, hablan de un ejercicio 2024 sobresaliente para la compañía. El beneficio neto se ha disparado un 18,6%, hasta los 1.934,2 millones (1.630,8 millones en 2023). Este récord se alcanza tras un tirón en las ventas del 13,3%, subiendo a 5.828 millones, y un ebitda de 3.510 millones, con una mejora del 16%. El margen bruto de explotación pasa del 58,8% de 2023 al actual 60,2%.

El consejo propondrá en la junta del 9 de abril el citado reparto de 9,76 euros por acción, lo que responde a un *pay out* (parte del beneficio que se dedica a remunerar a los accionistas) del 80%. El pago en efectivo que se producirá el 24 de abril deja muy atrás los 7,66 euros por título distribuidos con cargo al ejercicio 2023, y el Estado se beneficiará con un 51% del reparto en función de su par-

ticipación a través de Enaire. La remuneración a los inversores fue restaurada tras la pandemia gracias al beneficio obtenido en 2022. Finalizado ese año de recuperación se repartieron 4,75 euros brutos por acción.

Aena también llevará a la junta un desdoblamiento (*split* en el argot bursátil) en una proporción de 10 títulos por cada uno actual, lo que busca situar el precio de la acción, superior a los 200 euros, al nivel de una mayoría de los componentes del Ibex 35. Aena reducirá el valor nominal unitario de cada acción de 10 euros a un euro, sin modificar la cifra del capital social.

Actividad regulada

La actividad regulada de Aena ha entregado 3.190 millones en 2024, un 11,6% más que un año atrás, mientras que el negocio comercial aumentó un 14,7%, hasta los 1.780 millones de euros. Por las terminales de los aeropuertos gestionados por la pública (46 aeropuertos y dos helipuertos en España, el aeropuerto de Lon-



Viajeros en el aeropuerto de Madrid-Barajas. EFE

dres-Luton y 17 aeropuertos en Brasil) pasaron 369,5 millones de pasajeros, un 8,5% más.

El tráfico en las infraestructuras españolas dio un salto del 9,2%, hasta los 309,3 millones de pasajeros. Y el arranque de 2025 se ha producido con un mes de enero nunca visto, con 19,8 millones de pasajeros en los 46 aeropuertos españoles.

La deuda neta del gestor aeroportuario se sitúa en 5.498 millones

El gestor aeroportuario, que el martes anunció la previsión récord de 320 millones de viajeros para este 2025 (+3,4%), también consiguió bajar su apalancamiento.

La deuda neta contable suma 5.498 millones, desde los 6.222 millones de 2023, lo que deja la ratio de deuda financiera neta frente al ebitda en 1,57 veces (2,06 veces el año anterior). Otro

capítulo en el que se declara una franca mejora es el de la generación de caja, con 2.747 millones, en comparación con los 2.220 millones de 2023.

El grupo que preside Maurici Lucena culminó el ejercicio con un gasto operativo (aprovisionamientos, personal y otros gastos de explotación) de 2.353 millones, lo que implica un aumento del 6,1% en un contexto de mayor actividad. El total del gasto de explotación subió a 3.165,3 millones, con una variación de 7,6%.

Si se excluye el efecto de la consolidación del Bloque de Once Aeropuertos de Brasil (BOAB), el descenso del precio de la energía eléctrica y el impacto por los servicios de construcción (Ifric 12) en las concesiones en Brasil, el total de gastos de explotación sería de 2.899,2 millones, un 10,3% más que en 2023.

El presidente Lucena explicó en rueda de prensa que el tráfico creciente tira de los ingresos aeronáuticos y comerciales, así como del negocio internacional.

Aena incorpora a Ramon Tremosa, exconsejero de Junts muy crítico con su trato a Cataluña

El nuevo ejecutivo acusaba a la operadora de hacer "chantaje" a la comunidad

Fue responsable de Empresa con Quim Torra tras ejercer de eurodiputado

MARC ROVIRA
BARCELONA

Aena incorpora como consejero al exdiputado de Junts per Catalunya Ramon Tremosa. El nombramiento se anunció ayer en la presentación de resultados de la empresa, la única de las cotizadas del Ibex 35 con mayo-

ría de capital público (51%), y aparece junto con la propuesta para la reelección de los consejeros Javier Marín, Jaime Terceiro, Amancio López y Juan Río. Tremosa fue consejero de Empresa de la Generalitat durante el Gobierno de Quim Torra e hizo contundentes declaraciones sobre la gestión de la red de aeropuertos españoles y, en concreto, del tratamiento que recibe el aeropuerto de Barcelona-El Prat. En sede parlamentaria, Tremosa acusó públicamente a Aena de imponer un "chantaje unilateral" y de dar un trato "colonial" a Cataluña.

Tremosa ha tenido una larga trayectoria política, vinculado a Convergència

y a Junts, pero el mes pasado renunció a su condición de concejal en Barcelona alegando razones profesionales. Quien fue consejero de Empresa antes había ocupado escaño en el Parlamento Europeo, es economista y siempre se ha alineado con las posturas más liberales y cercanas con el sector empresarial. Un posicionamiento que no le sirvió para evitar las críticas que generó su elección como consejero.

La organización Empresaris de Catalunya, contraria a la independencia y que agrupa a más de 500 empresarios, autónomos y directivos de empresas catalanas, lamentó su nombramiento y señaló que "sus principales

méritos son su fidelidad a Puigdemont y una carrera plagada de acciones y declaraciones radicales y poco conciliadoras".

Ampliación de El Prat

Tremosa se ha significado a favor de la ampliación del aeropuerto de Barcelona, pese a la controversia que generarían las obras, por su impacto medioambiental en el delta del Llobregat. Ha defendido públicamente la conveniencia de trasladar los humedales protegidos a unos terrenos más alejados de las pistas. Hace un año, defendió la necesidad de que el Govern de la Generalitat participe en la gestión de los aeropuertos de

Barcelona-El Prat, Girona y Reus, "para impulsar el sistema aeroportuario de Cataluña". Tremosa sostuvo que el Gobierno central y Aena han perjudicado los intereses de los aeropuertos de Cataluña. "Los catalanes no queremos ser la T5 de Barajas", afirmó en su discurso.

"Estoy contento con la incorporación de una persona de la que tengo una buena opinión técnica y profesional, además me gusta el tono personal de Ramon Tremosa. Él se incorporará al consejo a título individual. Es decir, no se incorpora ninguna formación política", observó Maurici Lucena. "Su deber será la defensa del interés societario de la

compañía y los debates son muy acotados", informa Javier F. Magariño. El presidente de Aena explicó que ni ahora ni en los siete años que lleva como presidente le consta que hayan pensado en cambiar el sistema de gestión de los aeropuertos.

La ampliación es una prioridad del Govern de Salvador Illa. En 2021, Aena paralizó a última hora una inversión de 1.700 millones de euros con el Govern de la Generalitat, entonces en manos de ERC. Pese a que Junts no ha mostrado una oposición frontal, la incorporación de Tremosa se interpreta como un movimiento de Aena para tejer complicidades con círculos independentistas.

Mercados / Inversión

Los pequeños valores se suman a las ganancias de la Bolsa europea

El Ibex Small Cap se anota un 16,6% desde diciembre y da por superada la subida de los tipos de interés ▶ Oryzon Genomics toma la delantera y se dispara un 100% en 2025

ENLACE AL CANAL

x.com/byneontelegram

Ó escanea el código QR:



GEMA ESCRIBANO
MADRID

La crisis de la covid, los problemas en las cadenas de suministro, una inflación desbocada y, sobre todo, la subida agresiva de tipos son algunas de las razones que están detrás del mal comportamiento en Bolsa que arrastran las firmas de pequeña capitalización en los últimos años. Pero esta tendencia empieza poco a poco a invertirse y en las últimas recomendaciones de las firmas de análisis de una de las ideas que gana fuerza es la apuesta por los pequeños valores.

Desde principios de diciembre, el Ibex Small Cap (índice español que agrupa a los pequeños valores) se anota un 16,57%, por encima del 10% de Ibex 35 en el mismo periodo y superior también al 11,64% del Euro Stoxx. La última vez que los pequeños lo hicieron mejor que los grandes fue en 2020, un año en el que el principal índice de la Bolsa española cayó un 15,45%, frente a las ganancias del 18,93% de las pequeñas firmas. Con esta remontada, el Ibex Small Cap da por superada la subida agresiva de los tipos.

Después de repuntar un 42% desde los mínimos de octubre de 2022, cuando el BCE estaba inmerso en su cruzada contra la inflación, el índice ha exprimido al máximo el renovado apetito por la renta variable europea y, al igual que su hermano mayor, retorna a niveles de 2008. "La Bolsa siempre se adelanta. La recuperación de la renta variable europea y de los pequeños valores se debe a que los inversores anticipan que ya se ha tocado suelo y que las noticias negativas ya han sido puestas en precio", señala Julián Pascual, presidente y gestor de renta variable de Buy & Hold.

A las perspectivas de que lo peor ya ha pasado y que ahora solo cabe esperar la remontada se suman las re-

ducidas valoraciones de los pequeños valores. "La brecha histórica de valoración entre las pequeñas empresas y las de gran capitalización en EE UU y Europa sugiere que la diversificación hacia los pequeños valores podría ser una oportunidad interesante en 2025", afirman los analistas de Credit Mutuel AM.

Una idea que es compartida por Pascual que considera que, a pesar de la recuperación que han experimentado en los últimos meses, los pequeños valores siguen estando muy por detrás. "Es posible que estemos al borde de un cambio de sentimiento como ocurrió a principios de la década de los 2000 (fin de la burbuja de las puntocom) y en el año 1973 (fin de la burbuja de las *nifty fifty*), para dar lugar a muchos años en los que la rentabilidad de los pequeños valores sea muy superior a los grandes", señala la gestora en su carta semestral. Desde la firma consideran que la negatividad que existe hacia los pequeños valores es tan extraordinaria como sorprendente resulta el optimismo que hay por los grandes nombres.

Rentabilidades

Ángel Fresnillo, director de renta variable de Mutuactivos, señala que, si bien los pequeños y medianos valores son más volátiles por su perfil cíclico, a largo plazo sus rentabilidades han sido mayores. Con inflación y tipos a la baja el gestor cree que se dan las condiciones perfectas para que se prolonguen las subidas. La caída del coste de financiación tiene una especial incidencia en estos valores, que se financian plazos más cortos. Junto a los potenciales que ofrece la política monetaria Fresnillo destaca ventajas de tipo más estructural, como el mayor universo de compañías, la mayor presencia en subsegmentos de la cadena de valor que no exis-



Evolución de las empresas del Small
En %. Desde el 5 de diciembre de 2024

CON MEJOR DESEMPEÑO

Oryzon Genomics	92,41
OHL	65,34
Artificial Intelligence	43,08
Dia	37,04
Grenergy Renovables	36,59
Tubos Reunidos	33,58
Amper	31,52
Renta Corporación	23,36
Grupo Empresarial San José	23,04
Prosegur Cash	22,80

CON PEOR DESEMPEÑO

Nyasa Valores Corporación	-44,00
Urbas Grupo Financiero	-17,24
Cox	-5,77
Laboratorio Reig Jofre	-3,64
Audax Renovables	-3,04
Deoleo	-1,96
Grupo Ezentis	-0,89
Prim	-0,49
Adolfo Domínguez	0,00
Pescanova	1,16

ten en los índices generales y las probabilidades de que se produzcan operaciones corporativas. A las cuestiones que son comunes a todos los mercados, en el caso español se suman las historias que hay detrás de las firmas.

A diferencia de otros mercados en los que se consideran como pequeña cotizada aquellas con una capitalización inferior a los 6.000 millones, en el caso del Ibex Small Cap, Aedas es la firma que más vale, apenas capitaliza 1.200 millones, y la que menos, Nyesa, no alcanza los 10 millones. En Ibex hay hasta 13 valores por menos de 6.000 millones.

Las bajas valoraciones de muchos de los valores españoles hacen que con muy poco dinero experimenten fuertes oscilaciones. Cuando las Bolsas suben, como viene ocurriendo en las últimas semanas, estas cotizadas pueden multiplicar las ganancias de los índices. Pero al igual que repuntan también pueden bajar.

Junto a la volatilidad, una de las razones por las que los inversores más conservadores deberían abstenerse de apostar por ellos es por la reducida liquidez. Los in-

versores pueden enfrentar problemas cuando quieren vender. Es precisamente esta última característica una de las razones por las que muchos inversores institucionales no invierten.

Ganancias del 30%

De los 30 valores que integran el Ibex Small Cap, solo ocho (Nyesa, Urbas, Reig Jofre, Cox, Audax, Deoleo, Prim y Ezentis) escapan a las ganancias desde diciembre de 2024, una se mantiene sin cambios (Adolfo Domínguez) y siete registran subidas de más del 30%.

La medalla de oro es para Oryzon Genomics. Después de cuatro ejercicios consecutivos de caídas en los que las acciones llegaron a ceder un 60%, en los últimos tres meses se anota un 92,41%, la mayoría en el arranque de año. A pesar de la corrección del martes (-21,5%), la farmacéutica se revaloriza un 100% en 2025. Los buenos resultados logrados por su primera molécula, vafidemstat, han despertado el interés de las farmacéuticas estadounidenses. El medicamento destinado al tratamiento de enfermedades cerebrales ha entrado en la

última fase del ensayo. El 28 de febrero Oryzon celebra la junta de accionistas. Entre los puntos del día, además de la reelección de Carlos Buesa como consejero delegado, está el nombramiento de cuatro consejeros independientes.

Uno de los puntos débiles de los pequeños valores es que apenas son seguidos por las firmas de análisis. La entrada en vigor de la directiva Mifid en 2018 dejó huérfanos de recomendaciones a los pequeños valores porque la ley obliga a desglosar el coste para el cliente de las operaciones de compraventa y de los informes de análisis. Pese a ello, hasta seis firmas de análisis siguen a Oryzon, y todas aconsejan comprar

A gran distancia de Oryzon se sitúan OHLA y Artificial. La constructora sube el 65% en apenas tres meses. La firma está recogiendo los frutos de las dos ampliaciones de capital por un valor conjunto de 150 millones y solo en 2025 sube un 26,4%. Artificial, que opera en el sector de la automoción, se ha visto impulsada por los contratos firmados en India y China. En solo tres meses avanza un 43%.

Las bajas valoraciones hacen que oscilen con fuerza con muy poco dinero

Uno de sus puntos débiles es que apenas son seguidos por las firmas de análisis

La CNMV potenciará la protección al inversor y elevará las sanciones por manipulación

El supervisor del mercado prevé reforzar la vigilancia sobre los 'influencers' y analizar las herramientas de inteligencia artificial que usa el sector

LAURA SALCES
MADRID

La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) ha decidido reforzar su apuesta por la protección al inversor minorista y potenciar el desarrollo de los mercados de capitales en un momento en el que se quieren impulsar a nivel europeo, y en el que se busca tanto facilitar que nuevas empresas coticen en la Bolsa como que las pymes tengan acceso a otras fuentes de financiación que no sean la banca, mejorando además el acceso de los pequeños inversores a los mercados. El supervisor se plantea además aumentar el importe de las sanciones ligadas al abuso de mercado.

Para mejorar la defensa de los pequeños ahorradores, el supervisor del mercado ha optado por crear un nuevo departamento de protección del inversor minorista y educación financiera para reforzar las actuaciones contra el fraude financiero y aglutinar las funciones, herramientas y técnicas para su defensa. Dentro de él, la CNMV reforzará la supervisión en las estrategias de comercialización de productos y servicios de inversión a inversores minoristas, entre los que destacan los criptoactivos. En materia de activos digitales, el organismo prevé

publicar un documento de preguntas y respuestas con los criterios de aplicación del reglamento MiCA.

Carlos San Basilio, presidente de la CNMV, detalló ayer que la entrada en vigor de MiCA no ha supuesto por ahora una "aceleración" de los criptoactivos en el mercado español y que en Europa "tampoco están avanzando de forma masiva", aunque se espera que vayan cogiendo ritmo. "Haremos todo lo posible para minimizar las posibilidades de fraude en un sector que es especialmente predispuesto a esta operativa", reconoció.

Pero, además, el supervisor prevé aumentar "de forma gradual el importe de las sanciones en relación con aquellas conductas que afecten de manera especialmente negativa al cumplimiento de cualquiera de los tres objetivos esenciales de la CNMV (protección del inversor, transparencia informativa y ordenado funcionamiento del mercado)". Un aumento que no entra a detallar en su plan de actividades. En el ejercicio 2023, el último del que la CNMV ha publicado su memoria anual, el supervisor abrió 17 nuevos expedientes sancionadores, tres más que un año antes, y propuso multas por 12,75 millones.

Asimismo, dentro de la lucha contra el fraude fi-



Carlos San Basilio,
presidente de la CNMV,
ayer. CEDIDA POR LA ENTIDAD

El organismo estudia opciones para facilitar la admisión a negociación

nciero, uno de los puntos fuertes del plan de actividades del año pasado, la CNMV está preparando una encuesta sobre percepción e incidencia de este tipo de fraude para orientar las actuaciones de forma más eficaz.

De cara a las prioridades del supervisor para este año, San Basilio detalló que las líneas prioritarias de la estrategia del vigilante del mercado pasan por los criptoactivos, las finanzas sostenibles, la ciberseguridad y la inteligencia artificial. Para ello, se han planteado 44 objetivos específicos, entre

los que destaca el aumento de la supervisión sobre los creadores de contenido financiero en redes sociales, los *finfluencers*, para que cumplan con las normas relativas a la emisión de recomendaciones de inversión conforme al reglamento de abuso de mercado.

En materia de IA, la CNMV prevé realizar un estudio sobre su uso por parte de las entidades supervisadas, tanto entidades de crédito como ESI y gestoras, y recabar información sobre qué herramientas usan en la prestación de servicios de inversión para comprobar si

hacen un uso responsable de ellas y valorar si los modelos usados podrían contribuir a mejorar la eficiencia del organismo.

La CNMV sigue además analizando alternativas para facilitar la admisión a negociación de nuevas compañías en el mercado regulado español. Para ello, está trabajando con Bolsas y Mercados Españoles (BME) en la viabilidad de un mercado regulado que solo implique un *listing* técnico, pero no la colocación de acciones nuevas ni ya existentes por parte de las empresas, siempre que se realice una distribución suficiente en el mercado a corto plazo. Por el momento, San Basilio asegura que los trabajos siguen avanzando a buen ritmo y que, si se comprueba "que la iniciativa puede funcionar", podría ponerse en funcionamiento incluso "antes del verano". El supervisor del mercado cree que estos trabajos servirán además "para orientar las decisiones que el legislador español deberá adoptar respecto al requisito de capital flotante" para la trasposición de la directiva que modifica Mifid 2 en el marco de la Listing Act.

En este paquete de medidas, la Comisión Europea aprobó en octubre que el *free float* mínimo de las empresas que salen a Bolsa baje del 25% actual al 10%.

Supermicro se dispara hasta un 20% en Bolsa tras presentar a tiempo resultados y evitar su exclusión del Nasdaq

R. S.
MADRID

Supermicro se disparó ayer hasta un 20% en Bolsa tras evitar *in extremis* su exclusión del Nasdaq. La compañía fabricante de microchips y equipos informáticos presentó ayer, justo antes de que finalizase el plazo, resultados trimestrales y anuales de 2024, después de varios meses de retraso (el ejercicio fiscal de la compañía finalizó en junio) por problemas con su antiguo auditor. Las turbulencias en Supermicro

comenzaron en septiembre de 2024, cuando el fondo bajista Hindenburg Research publicó un informe demoleedor sobre la veracidad de las cuentas de la firma. Entre otras cuestiones, acusaba de cometer irregularidades contables, con operaciones con terceros sin registrar, fallos en el control de exportaciones y problemas con clientes. En ese momento, las acciones cayeron un 11%. El Departamento de Justicia estadounidense abrió una investigación sobre la com-

pañía a raíz de la denuncia de un ex empleado que acusó a Supermicro de ese tipo de irregularidades contables. El 30 de octubre, el auditor de la firma, EY, renunció alegando que no podía confiar en la palabra de los directivos ni del comité de auditoría de la empresa. Y las acciones volvieron a caer un 32%.

Posteriormente, en noviembre, Supermicro contrató a BDO como auditor independiente y presentó un plan para volver a cumplir con los requisitos del regu-

La firma entrega dos informes trimestrales y los anuales pendientes

EY renunció como auditora de la empresa y la compañía contrató después a BDO

lador de los mercados estadounidense. El auditor de la empresa, BDO, verificó que los estados financieros reflejan fielmente la situación financiera de la compañía a 30 de junio de 2024 y cumplen con los estándares contables de EE. UU. Después de esto, Supermicro asegura que ya está al día con sus obligaciones de presentación de informes financieros ante la SEC y que no ha tenido que reexpresar las cifras de los estados financieros presentados anteriormente.

"Las presentaciones de hoy representan un hito importante", expresó el consejero delegado y fundador de Supermicro, Charles Liang. En ese sentido, señaló que ahora la compañía podrá centrarse en su estrategia de crecimiento e inversiones.

A la sombra de Nvidia, en 2024 las acciones llegaron a acumular alzas de más del 200% aunque después perdieron buena parte de las revalorizaciones. En lo que va de 2025, los títulos de Supermicro se apuntan un 82%.

Tesla se cae de la 'superliga' bursátil: vale menos de un billón y sale del top 10

La fortuna de Elon Musk ha menguado en 100.000 millones en poco más de dos meses

TSMC, Broadcom y Berkshire Hathaway la superan en Bolsa

ÁLVARO SÁNCHEZ
MADRID

Elon Musk se despertó ayer con una fortuna 15.000 millones de dólares inferior a la del día anterior. El patrimonio del principal accionista de Tesla está acusando la caída de las acciones del fabricante de coches eléctricos, golpeadas por una riada de datos negativos. Las ventas del grupo cayeron en enero un 45% en Europa, donde ha pasado de vender 18.161 automóviles a solo 9.945, pese a que el mercado de vehículos eléctricos creció.

El impacto se ha sentido en las grandes economías europeas. Las comercializaciones retrocedieron un 63% en Francia, hasta su nivel más bajo desde agosto de 2022. En Alemania, donde su figura crea una creciente controversia por su apoyo a la ultraderechista AfD, la cosa fue aún peor, con 1.277 coches vendidos, su suelo desde julio de 2021. Y, en el caso de España, las matriculaciones se derrumbaron un 75,5%, hasta solo 268 unidades.

Aunque hay encuestas que hablan de una creciente percepción negativa hacia el multimillonario, es complicado medir hasta qué punto la hiperactividad política de Musk está pasando factura a sus negocios, porque hay otros factores que influyen, como la competencia de la china BYD o los problemas de inventario. Pero en las variables que sí son medibles, las cifras están empeorando con rapidez: el beneficio de Tesla cayó a la mitad en 2024, con los ingresos casi estancados. En el cuarto trimestre, el último del que hay números, los ingresos totales crecieron un 2%, pero con una caída del 8% en los procedentes de sus coches eléctricos, a raíz de los des-



Concesionario de Tesla en Paramus (Nueva Jersey, EE UU). REUTERS

cuentos y promociones para animar las ventas. Solo el mejor comportamiento del negocio de almacenamiento y generación de energía, que duplicó con creces su facturación, evitó una debacle mayor.

Es cierto que los títulos de Tesla todavía están en torno a un 20% por encima del día de las elecciones en EE UU, pero la tendencia parece haberse invertido, dejándose casi un 40% de su valor desde su pico del 17 de diciembre. En paralelo lo ha hecho la hacienda del hombre más rico del mundo, que ha pasado de los 464.000 millones de dólares de aquel día, a los 364.000 millones actuales, exactamente 100.000 millones menos. Aun así, mantiene todavía una importante brecha frente a Jeff Bezos (Amazon) y Mark Zuckerberg (Meta), empatados justo detrás en 227.000 millones.

Ese descenso, superior al 8% solo el pasado martes, ha empujado la capitalización bursátil de Tesla por debajo del billón de dólares, y la deja como el eslabón más

La competencia de la china BYD y los problemas de inventario están entre las causas

débil de los siete magníficos. De ese exclusivo club de tecnológicas, es la que peor lo está haciendo en los parques, y no se puede decir que al resto le está yendo demasiado bien últimamente: su valor de mercado combinado ha caído en 1,6 billones de dólares desde el 17 de diciembre. Eso ha permitido tanto a los gigantes de los chips TSMC y Broadcom, así como a Berkshire Hathaway, el conglomerado dirigido por Warren Buffett, rebasar a Tesla en la lista de mayores cotizadas del planeta. La compañía de Musk es ahora undécima, fuera del top 10.

Antítesis

Buffett, conocido como el Oráculo de Omaha por su capacidad legendaria para batir al mercado, es la antítesis de Musk. Es discreto, sin presencia en redes sociales, llegó a declararse demócrata públicamente, es favorable a que las grandes fortunas paguen más impuestos, y su filosofía de inversión tiene como uno de sus principios básicos elegir empresas cuyo negocio entienda –su participación en Coca-Cola es el ejemplo más claro–. El magnate nacido en Sudáfrica, en cambio, incendia las redes sociales prácticamente a diario, la Administración Trump le ha dado el cargo de supervisor del Departamento de Eficacia

Gubernamental para acometer ingentes recortes de gasto público, y ha construido un imperio empresarial gracias a su habilidad para abrirse paso en industrias de vanguardia sobre las que no hay una visibilidad clara acerca de su futuro, desde el coche eléctrico a la inteligencia artificial, pasando por el sector aeroespacial, las redes sociales o la neurotecnología.

La valoración de Tesla lleva años generando suspicacias. Una pregunta, la de cómo es posible que un fabricante de automóviles valga en Bolsa tanto como sus diez siguientes competidores juntos, lleva tiempo sobrevolando la escena. La respuesta de Musk es que Tesla no es una empresa de motor, sino una estrella ascendente de la inteligencia artificial y la robótica, dos de los sectores más en boga, y eso hace que sus múltiplos no tengan que seguir la lógica de rivales como Toyota, Volkswagen o Stellantis.

Ese mensaje convive con otra realidad: la de su creciente dedicación a actividades que nada tienen que ver con Tesla. “¿Le importa a Elon Musk seguir vendiendo coches?”, titulaba *The New York Times* un artículo reciente, aludiendo a su aparente pérdida de interés por los negocios mundanos en favor de las mieles de la política.

El Ibex recupera los 13.300 con la ayuda de los resultados

El selectivo sube un 1,64% y se sitúa a la cabeza de las ganancias en Europa

CINCO DÍAS
MADRID

Los resultados empresariales acaparan la atención de los inversores. Aunque la gran referencia para la Bolsa se conocerá con los mercados ya cerrados, los inversores parecen tener miedo a perderlo y aprovechan las buenas cifras de cierre de 2024 para prolongar las subidas. El Ibex 35 se anotó ayer un 1,64% y retornó a los 13.300 puntos. El carrerón que ha experimentado el selectivo español parecía algo impensable a finales de 2024, cuando las firmas de los grandes bancos de inversión redoblaban su apuesta por la renta variable estadounidense.

Con una subida del 5,05%, ArcelorMittal fue la cotizada más alcista, seguida de cerca por Cellnex y los representantes del sector financiero. La reducción de las pérdidas, la mejora de los ingresos y la recompra de acciones anunciada por el consejero delegado se tradujeron en una subida del 3,29% para el operador de torres de telecomunicaciones. Un pelotazo por debajo se situaron Santander y BBVA, que sumaron un 3,09% y 2,86%, respectivamente. Por su parte, Redea y Aena registraron un comportamiento desigual. Mientras el operador del sistema eléctrico avanzó un 1,06%, el gestor de los aeropuertos retrocedió un 0,46%. Superiores a estas caídas fueron los descensos registrados por Indra (-2,08%) y Rovi (-0,63%).

El renovado apetito de los inversores por la renta variable europea ayuda a

sobreponerse a las dudas generadas por la política proteccionista de Donald Trump. A la espera de que las amenazas se transformen en realidad, las Bolsas se acogen a los hechos probados para prolongar el rally. Descartados los peores augurios que avanzaban los sondeos de las elecciones alemanas, el Dax sigue adelante con la tendencia alcista. Aunque la confianza de los consumidores germanos ha vuelto a empeorar, las cuentas de Eon (2,98%) y Fresenius (6,48%) sirvieron para contrarrestar la debilidad macroeconómica. El selectivo alemán sumó un 1,71%. Las ganancias fueron generalizadas. El Cac avanzó un 1,14%; el FTSE británico, un 0,72%; y el Euro Stoxx 50, un 1,47%, y el Mib italiano, un 1,32%.

A falta de una hora para el cierre de Wall Street, los inversores contenían la respiración a la espera de conocer las cuentas de Nvidia. El S&P 500 caía un 0,15% y el Nasdaq, un 0,1%.

Ni la avalancha de papel ni las reticencias que entre la clase política genera la condonación de la deuda a las comunidades autónomas altera el interés de los inversores por la deuda española. Un día después de colocar 7.000 millones de deuda a 15 años, la rentabilidad del bono español a 10 años se sumaba a la caída del resto de la zona euro. La deuda española con vencimiento en 2035 se situaba en el 3,04%, con el alemán al mismo plazo en el 2,43%. El bono de EE UU a 10 años cae se mantenía por debajo del 4,3%, mínimos del año.



Paneles del Ibex 35 en la Bolsa de Madrid. EFE



Sede de BBVA, en Madrid. PABLO MONGE

Bank of America coloca a BBVA como su primera opción, con o sin Sabadell

Cree que su acción cotiza con un descuento injustificado y aumenta el precio objetivo a 14,6 euros

LAURA SALCES
MADRID

Los analistas de Bank of America insisten en su idilio con BBVA y tras haberlo incluido en su lista de 25 valores preferidos en Europa para este año lo destacan ahora como su mejor opción en España. En un informe publicado ayer, destaca su “envidiable franquicia de calidad”, con unas “sólidas cuotas de mercado en México, Turquía y España (con o sin la operación con Sabadell)”, aunque reconoce que especialmente si sale adelante.

Bank of America mantiene que la opa sobre Sabadell “tiene potencial para ser una operación beneficiosa para todos”, tanto en términos estratégicos como desde el punto de vista financiero, pero apunta que el negocio de España de BBVA “ofrece ventajas incluso sin fusiones y adquisiciones”.

Los analistas destacan que se ha producido además una inflexión en la actividad de concesión de préstamos, tanto en créditos al consumo como en hipotecas, y que los flujos de depósitos se han vuelto positivos, lo que les lleva a comentar que los niveles de actividad están preparados para impulsar nuevas revisiones de las estimaciones de los próximos años, pero más en 2026 que este año. En su opinión, los volúmenes de préstamos pueden crecer entre un 2% y un 3% estos dos años en un escenario conservador,

que puede llegar a situarse en línea con el PIB nominal.

Los analistas del banco de inversión estadounidense estiman que la entidad presidida por Carlos Torres tiene una prima de rentabilidad (ROTE) del 19% frente a sus comparables y que sus acciones cotizan con un fuerte descuento que “consideramos injustificado”. El banco de inversión estadounidense vuelve a elevar su precio objetivo sobre la entidad, hasta los 14,6 euros por acción, desde los 13 euros que fijó en enero, por el aumento del beneficio por acción del banco, que implica una revalorización superior al 14% respecto al precio actual (12,9 euros).

CaixaBank y Unicaja

Bank of America, que mantiene un consejo de compra sobre el valor, también tiene la misma recomendación para Sabadell, CaixaBank y Unicaja, mientras que man-

En opinión de la entidad de EE UU, los volúmenes de préstamos pueden crecer hasta un 3%

Europa necesita bancos más grandes, más fuertes y más rentables

tiene en neutral a Santander y en infraponderar a Bankinter. Bank of America considera que es el momento de acometer operaciones de consolidación en la zona euro, un apartado que destaca como “fusiones y adquisiciones: un momento ‘ahora o nunca’ para los bancos de la UE”. El informe recuerda que las entidades estadounidenses gastan tres veces más en inversión informática que sus comparables europeos y que, aunque un mayor gasto en TI no es garantía de beneficios más altos, “los datos anecdóticos sugieren una mayor eficiencia a medio plazo”. Esto le lleva a destacar que “Europa necesita bancos más grandes, fuertes y rentables. Las fusiones y adquisiciones ayudarían a aumentar la escala y reducir la brecha competitiva de los bancos de la UE frente a sus homólogos internacionales y los neobancos”.

Sobre el negocio mexicano de BBVA y el posible impacto de los aranceles por parte de EE UU, Bank of America cree que por ahora “los acontecimientos se han desarrollado en línea con nuestra tesis principal: que se están utilizando como una herramienta de negociación. Incluso si se impusieran, probablemente no serían permanentes”. Más allá, recuerdan que el salario manufacturero es siete veces inferior en México al de EE UU y que la tendencia a la deslocalización continuará.

Dogecoin se desploma un 30% en el mes ante la desconfianza hacia las ‘memecoins’

Las turbulencias en el mercado de los activos digitales contagian al token

Se infló por la especulación desatada por Trump y Musk

E. TASCA
MADRID

En Italia hay un dicho muy común: “Il gioco è bello quando dura poco” (el juego está bien cuando dura poco). No hay mejor frase que describa lo que está viviendo el mundo cripto. En un momento de turbulencias en el mercado de los activos digitales por la incertidumbre macroeconómica y los escándalos que lo han golpeado en las últimas semanas (el hackeo de Bybit y los lanzamientos de tokens como \$trump y \$melania), hay algunos activos que sufren más que otros. Y las criptomonedas meme son entre los activos más afectados. Dogecoin, la reina de las memecoins, se desploma más de un 30% en el último mes, y un 56% desde diciembre, en medio de una creciente desconfianza por estos activos. En estos momentos cotiza en los 0,21 dólares.

Aunque dogecoin es la reina de las memecoins y la octava cripto más importante en el mercado, con una capitalización de 31.500 millones de dólares, no es inmune al sentimiento negativo de los inversores, que en este momento observan con sentimientos encontrados también a su principal impulsor: Elon Musk. Con el tiempo, doge se ha convertido en un termómetro del estado de ánimo de este empresario, que en múltiples ocasiones ha avanzado la posibilidad de pagar los coches Tesla con este activo. “¿Quieres que Tesla acepte doge?”, preguntó en X (antes Twitter) en mayo de 2021.

Su apoyo a esta criptomoneda ha llegado a tal punto que ahora dirige el Departamento de Eficiencia Gubernamental, cuyas siglas son DOGE, el código por el que se conoce a esta moneda en los mercados cripto. Cuando anunció su



Representación de dogecoin. REUTERS

nombramiento, el fundador de Tesla publicó en sus redes sociales una imagen: la del perro shiba inu, que se ha convertido en el símbolo de este activo, al lado de una bandera de EE UU.

La caída de dogecoin no es baladí. La euforia que se generó con la vuelta de Donald Trump a la Casa Blanca y la entrada de Musk infló los mercados y desató la especulación en tokens con una capitalización muy baja, como las memecoins, activos digitales sin una base tecnológica que los sustente, que se disparan al calor de las redes sociales. Los lanzamientos de \$trump y \$melania y de \$libra, promovida por Javier Milei y que acabó revelándose una estafa, molestó a la industria y puso de los nervios a los inversores, especialmente a los que entraron en este mercado y acabaron

La criptodivisa pierde un 56% desde diciembre

El analista Manuel Pinto no cree que la burbuja de las criptos meme haya pinchado aún

con fuertes pérdidas. Los analistas de Bernstein creen que estos acontecimientos han llevado a una “pausa” muy necesaria en el mundo de las memecoins.

Manuel Pinto, analista de mercado, coincide con esta lectura y añade que los últimos acontecimientos tanto en el mundo cripto como en el contexto macroeconómico están poniendo en duda el apetito de los inversores por activos de riesgo como estos. No obstante, cree que la burbuja de las criptomonedas meme todavía no ha pinchado. Según datos de Coinglass, el interés abierto (que monitorea el número total de posiciones abiertas en un contrato específico de criptomoneda) de este activo ha caído hasta los 1.920 millones, frente a los 5.420 millones de hace un mes.

Marta Rayaces, experta fiscal de TaxDown, recuerda que dogecoin ha demostrado ser más resistente que otras memecoins debido a su mayor capitalización de mercado, su liquidez y la comunidad que lo respalda.

“Sin embargo, sigue siendo una criptomoneda altamente especulativa, sin una utilidad clara más allá de los pagos informales y su papel como activo especulativo. Aunque el riesgo de caída extrema siempre existe en este tipo de activos, su historia y adopción la diferencian de otros proyectos más efímeros”.

Ibex 35

	Cierre Euros	Variación Euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de Euros	Último dividendo anunciado Neto (Euros)	Fecha	% Rentab. por dividendo	Máximo 52 semanas	Mínimo 52 semanas	Variación % en el año	Código
Acciona	117	3,1	2,72	117,7	113,9	106.603	12.378.558,9	6.418,2	4,89	02/07/2024	4,18	132,3	99,86	4,78	ANA
Acciona Energía	18,79	0,35	1,9	19,01	18,48	382.759	7.189.297,92	6.102,3	0,49	18/06/2024	2,59	22,82	17,37	3,6	ANE
Acerinox	11,05	0,17	1,56	11,11	10,9	664.219	7.339.581,85	2.755,2	0,31	22/01/2025	2,81	11,27	8,37	15,13	ACX
ACS	51,5	0,35	0,68	51,85	51	264.053	13.613.060,9	13.990,7	0,46	21/01/2025	3,9	51,95	35,3	5,59	ACS
Aena	215,2	-1	-0,46	216,6	211,8	161.667	34.746.792	32.280	7,66	03/05/2024	3,56	221,2	163,1	9,52	AENA
Amadeus	69	0,16	0,23	69,98	68,88	844.333	58.413.005,72	31.084,4	0,5	15/01/2025	1,88	72,6	53,92	0,94	AMS
ArcelorMittal	27,87	1,34	5,05	27,98	26,71	402.716	11.134.794,62	23.767,8	0,23	11/11/2024	1,46	28,2	18,45	18,6	MTS
Banco Sabadell	2,653	0,066	2,55	2,656	2,6	12.314.064	32.464.067,63	14.432,9	0,08	27/09/2024	3,02	2,66	1,19	37,83	SAB
Banco Santander	6,232	0,187	3,09	6,234	6,07	33.374.601	206.375.081,6	94.430,3	0,1	29/04/2025	1,52	6,23	3,8	35,4	SAN
Bankinter	9,266	0,164	1,8	9,268	9,142	1.980.820	18.304.500,03	8.328,9	0,3	28/11/2024	7,82	9,27	5,84	19,14	BKT
BBVA	12,935	0,36	2,86	12,935	12,585	8.748.145	112.509.433,32	74.548,1	0,29	08/04/2025	5,41	12,94	8,46	33,04	BBVA
CaixaBank	6,71	0,136	2,07	6,718	6,612	12.786.070	85.296.767,1	48.143,8	0,15	22/04/2025	5,84	6,72	4,12	25,55	CABK
Cellnex Telecom	33,92	1,08	3,29	34,3	32,76	1.770.891	59.826.403,53	23.963,6	0,05	19/11/2024	0,05	37,31	28,39	7,64	CLNX
Colonial	5,645	0,095	1,71	5,645	5,525	1.483.742	8.305.436,62	3.541,4	0,27	19/06/2024	4,43	6,54	4,81	7,25	COL
Enagás	12,64	0,01	0,08	12,64	12,54	1.184.717	14.925.030,24	3.311,6	0,4	10/12/2024	11,42	14,95	11,58	7,22	ENG
Endesa	22,07	0,18	0,82	22,08	21,77	1.185.991	26.125.925,35	23.366,7	0,5	06/01/2025	2,27	22,11	15,85	5,39	ELE
Ferrovial	43,1	0,6	1,41	43,2	42,42	559.044	24.045.217,8	31.444	0,03	13/12/2024	1,85	43,66	32,94	4,68	FER
Fluidra	22,86	0,34	1,51	22,86	22,42	409.029	9.315.178,2	4.392,1	0,25	29/11/2024	2,41	26,38	18,84	-4,25	FDR
Grifols	9,618	-0,012	-0,12	9,82	9,574	1.777.445	17.252.698,68	4.098,5	0,36	03/06/2021	-	12,04	6,36	5,27	GRF
IAG	3,957	0,084	2,17	3,974	3,875	5.821.648	22.921.376,43	19.672,1	0,03	05/09/2024	0,76	4,41	1,66	6,72	IAG
Iberdrola	13,965	0,085	0,61	14	13,8	7.137.151	99.549.855,7	89.942,4	0,23	10/01/2025	3,75	14,26	10,42	4,36	IBE
Inditex	52,82	0,86	1,66	52,98	52,02	1.004.316	52.954.612,56	164.621,6	0,77	31/10/2024	0,95	56,34	39,91	4,67	ITX
Indra Sistemas	18,81	-0,4	-2,08	19,34	18,53	1.129.866	21.330.504,86	3.322,9	0,25	09/07/2024	1,33	22,04	15,92	12,47	IDR
Logista	28,1	-0,08	-0,28	28,2	27,92	280.670	7.882.277,24	3.730,3	1,53	25/02/2025	7,44	30,62	24,4	-3,49	LOG
Mapfre	2,734	0,042	1,56	2,734	2,708	1.601.322	4.364.318,55	8.419,5	0,07	27/11/2024	5,69	2,81	1,94	10,06	MAP
Merlin Prop.	10,67	0,09	0,85	10,7	10,53	655.308	6.983.110,47	6.014,9	0,24	22/11/2024	0,08	11,88	8,73	4,13	MRL
Naturgy	25,3	0,06	0,24	25,52	25,12	293.494	7.426.663,7	24.531,2	0,5	04/11/2024	5,53	25,78	19,51	7,96	NTGY
Puig Brands	19,095	0,33	1,76	19,27	18,8	622.760	11.884.285,11	3.338,2	-	-	-	-	-	5,21	PUIG
Redeia	17,24	0,18	1,06	17,33	16,99	825.302	14.213.220,36	9.328,2	0,2	27/06/2025	5,38	17,7	14,51	3,39	RED
Repsol	12,405	-0,015	-0,12	12,545	12,37	3.368.060	41.869.052,47	14.357,5	0,48	10/01/2025	7,26	16,22	10,88	6,24	REP
Rovi	54,8	-0,35	-0,63	56,2	54,25	187.512	10.301.585,55	2.807,7	1,1	08/07/2024	2,01	94,8	53,2	-12,39	ROVI
Sacyr	3,316	0,042	1,28	3,352	3,288	2.290.439	7.600.063,11	2.642,4	0,08	14/01/2025	4,25	3,77	2,91	2,89	SCYR
Solaria	8,045	0,095	1,19	8,055	7,85	683.790	5.468.299,32	1.005,2	-	03/10/2011	-	12,69	7,31	1,73	SLR
Telefónica	4,325	0,021	0,49	4,325	4,243	13.734.673	59.257.780,8	24.523,4	0,15	17/12/2024	6,94	4,55	3,75	9,32	TEF
Unicaja Banco	1,619	0,035	2,21	1,622	1,588	5.672.389	9.108.028,24	4.163,2	0,06	17/12/2024	6,78	1,62	0,94	24,33	UNI

Mercado continuo

	Cierre Euros	Variación Euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de Euros	Último dividendo anunciado Neto (Euros)	Fecha	% Rentab. por dividendo	Máximo 52 semanas	Mínimo 52 semanas	Variación % en el año	Código
Adolfo Domínguez	5	-0,08	-1,57	5,08	4,95	3.062	15.322,55	46,6	-	28/07/2010	-	6	4,32	7,17	ADZ
Aedas Homes	27,45	0,05	0,18	27,9	27,2	35.715	982.204,2	1.199,6	0,9	19/12/2024	16,39	30,85	17,1	5,79	AEDAS
Airbus	167,14	2,84	1,73	168,22	164	4.060	678.140,42	132.596,6	2,8	22/04/2025	1,2	175	124,42	6,45	AIR
Airtificial	0,13	0,004	3,34	0,131	0,127	4.956.558	639.769,3	202,3	-	-	-	0,15	0,09	39,16	AI
Alantra	9	0,06	0,67	9	8,9	3.962	35.555,42	347,7	0,08	08/05/2024	0,89	9,48	7,58	16,1	ALNT
Almirall	9,805	0,05	0,51	9,855	9,755	153.575	1.504.961,81	2.093,1	0,18	17/05/2024	1,88	10,04	7,85	18,46	ALM
Amper	0,14	-0,002	-1,27	0,145	0,139	10.412.934	1.474.437,72	209,8	-	-	-	0,15	0,07	23,91	AMP
AmRest	4,23	=	=	4,385	4,165	370	1.585,05	928,7	0,07	19/12/2024	1,6	6,49	3,76	-3,86	EAT
Aperam	29,26	0,46	1,6	29,78	28,16	610	17.802,5	2.141,4	0,5	17/11/2025	6,72	31	23	14,56	APAM
Atresmedia	4,755	=	=	4,79	4,72	214.636	1.020.552,59	1.067,7	0,21	16/12/2024	4,42	5,42	3,63	8,81	A3M
Atrys Health	3,51	-0,02	-0,57	3,53	3,42	28.614	99.734,26	266,8	-	-	-	4,48	2,77	4,75	ATRY
Audax	1,594	0,008	0,5	1,62	1,55	128.251	204.478,51	722,8	0,03	03/10/2024	2,09	2	1,22	2,32	ADX
Azkoyen	6,44	-0,06	-0,92	6,64	6,44	1.850	11.943	157,5	0,36	03/07/2024	5,57	6,94	5,88	5,52	AZK
Berkeley	0,238	0,004	1,71	0,239	0,235	602.898	142.846,28	105,9	-	-	-	0,29	0,16	19,25	BKY
Bodegas Riojanas	3,74	=	=	3,74	3,58	420	1.564,4	18,9	0,1	13/09/2023	2,57	4,66	3,02	13,33	RIO
Borges	3,4	-0,02	-0,58	3,4	3,4	300	1.020	78,7	-	-	-	3,48	2,48	17,12	BAIN
CAF	37,8	1,5	4,13	37,9	36,4	40.440	1.509.266	1.295,8	1,11	04/07/2024	2,94	37,9	31,3	3,86	CAF
Caja Mediterraneo	1,34	=	=	-	-	-	-	67	-	-	-	-	-	=	CAM
Catalana Occidente	38,5	=	=	38,9	38,3	21.947	846.140,7	4.620	0,21	10/02/2025	3,02	40,4	32,35	7,24	GCO
Cevasa	7,7	-0,85	-11,04	-	-	-	-	168,6	0,22	01/07/2024	3,03	8,1	5,75	8,45	CEV
CIE Automotive	23,85	-0,05	-0,21	24,1	23,65	78.047	1.862.718,2	2.857,4	0,46	06/01/2025	1,89	28,45	23,5	-5,91	CIE
Clínica Baviera	33,3	=	=	33,8	32,8	226	7.592,1	543	1,57	16/07/2024	7,01	39,5	23,8	6,73	CBAV
Coca-Cola EP	82,8	-0,7	-0,84	85	82,2	1.039	86.462	38.142,5	1,23	14/11/2024	2,39	85	61,9	13,61	CCEP
Corp. Fin. Alba	83,7	0,2	0,24	83,7	83,5	13.468	1.126.382,6	4.958,8	0,96	21/06/2024	2,3	85,6	46,2	0,24	ALB
COX ABG Group	9,48	-0,02	-0,21	9,48	9,3	3.828	35.905,06	738,5	-	-	-	-	-	-1,96	COXG
Deoleo	0,2	=	=	0,202	0,2	222.182	44.532,99	100	-	-	-	0,25	0,19	6,38	OLE
DESA	14,8	-0,6	-4,05	-	-	-	-	26,6	0,28	11/12/2024	-	16,5	12,8	-3,9	DESA
DIA	18,5	0,4	2,21	18,6	18	37.912	698.671,1	1.074,2	-	-	-	18,6	12,1	18,3	DIA
Dominion	2,865	0,055	1,96	2,875	2,805	351.582	997.162,47	433	0,1	05/07/2024	3,41	3,64	2,59	0,36	DOM
Duro Felguera	0,262	0,017	6,94	0,285	0,24	3.830.583	1.010.880,07	56,8	-	-	-	0,71	0,2	7,46	MDF
Ebro Foods	16,64	-0,02	-0,12	16,9	16,6	77.726	1.298.967,52	2.560,3	0,22	27/09/2024	3,97	16,9	14,36	4,91	EBRO
Ecoener	5,04	0,09	1,82	5,08	4,81	18.811	92.652,47	287	0,09	08/11/2024	1,74	5,22	3,34	10	ENER
eDreams Odigeo	8,11	-0,04	-0,49	8,26	8,11	106.038	866.259,03	1.034,9	-	-	-	9,34	5,9	-6,32	EDR
Elecnor	16,26	0,14	0,87	16,28	16	49.087	796.908,56	1.414,6	6,38	16/12/2024	41,66	22,95	14,14	0,37	ENO
Ence	3,474	0,026	0,75	3,478	3,444	450.315	1.559.463,38	855,6	0,03	05/11/2024	3,08	3,63	2,68	11,3	ENC
Ercros	2,905	-0,135	-4,44	3,1	2,85	373.178	1.099.950,53	265,6	0,1	08/07/2024	3,3	3,98	2,35	-13,88	ECR
Faes Farma	3,66	-0,045	-1,21	3,715	3,65	531.370	1.951.898,23	1.157,4	0,04	09/01/2025	4,29	3,83	2,91	6,47	FAE
FCC	10,68	0,06	0,56	10,74	10,6	22.136	236.463,82	4.858,1	0,5	08/11/2024	10,77	15,3	8,7	19,46	FCC
GAM	1,28														

Mercado continuo

	Cierre Euros	Variación Euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de Euros	Último dividendo anunciado Neto (Euros)	Fecha	% Rentab. por dividendo	Máximo 52 semanas	Mínimo 52 semanas	Variación % en el año	Código
Libertas 7	1,64	=	=	1,68	1,64	3.379	5.568,93	35,9	0,02	08/11/2024	1,22	1,97	1,12	-10,38	LIB
Línea Directa	1,134	0,004	0,35	1,142	1,126	265.273	300.714,63	1.234,3	0,01	17/12/2024	2,43	1,26	0,83	4,24	LDA
Lingotes Especiales	6,4	0,02	0,31	6,4	6,22	11.941	75.227,38	64	0,4	11/07/2024	6,25	9	6,08	1,27	LGT
Meliá Hotels	7,25	0,12	1,68	7,26	7,14	202.677	1.465.914,3	1.597,9	0,09	05/07/2024	1,29	8,18	5,89	-3,19	MEL
Metrovacesa	9,89	0,01	0,1	9,98	9,87	10.921	108.213,89	1.500,1	0,33	23/12/2024	6,98	10	7,4	12,53	MVC
MFE-MEDIA	3,34	-0,098	-2,85	3,438	3,332	5.256	17.575,15	1.109,4	0,25	22/07/2024	7,49	3,78	2,05	27,24	MFEA
Miquel y Costas	13	-0,3	-2,26	13,15	12,9	2.113	27.576,05	522	0,11	16/12/2024	3,36	13,7	11	3,91	MCM
Montebalito	1,4	0,04	2,94	1,45	1,38	1.510	2.094,5	46,4	0,06	29/06/2022	-	1,5	1,2	3,03	MTB
Naturhouse	1,775	-0,01	-0,56	1,795	1,76	14.750	26.098,75	106,5	0,1	29/08/2024	2,82	2,4	1,57	7,85	NTH
Neinor Homes	15,38	-0,4	-2,53	15,82	14,92	294.331	4.552.639,18	1.153	0,5	11/10/2024	8,69	16,9	8,62	3,22	HOME
Nextil	0,371	0,001	0,27	0,375	0,367	243.298	90.672,76	148,5	-	-	-	0,41	0,28	0,27	NXT
NH Hotel	6,3	-0,01	-0,16	6,33	6,3	9.511	59.922,94	2.758,3	0,15	12/06/2019	-	6,36	3,96	0,16	NHH
Nicolás Correa	9,12	0,02	0,22	9,16	9,06	11.079	100.977,14	112,8	0,27	02/05/2024	2,95	9,16	6,2	18,18	NEA
Nyasa	0,006	=	=	0,006	0,005	8.674.510	48.535,27	8,9	-	-	-	0,01	0	-3,45	NYE
OHLA	0,456	0,02	4,54	0,457	0,437	6.987.477	3.157.140,44	542,9	0,35	04/06/2018	-	0,51	0,25	8,08	OHLA
Oryzon Genomics	2,94	0,21	7,69	2,99	2,51	3.483.547	9.837.225,83	193,4	-	-	-	3,69	1,4	95	ORY
Pescanova	0,35	-0,005	-1,41	0,354	0,344	117.790	41.145,68	10,1	-	12/07/2012	-	0,46	0,27	17,55	PVA
PharmaMar	96,85	0,7	0,73	98	96,1	29.746	2.884.617,65	1.764,8	0,65	12/06/2024	0,67	103	26,16	20,49	PHM
Prim	10,15	=	=	10,2	10,1	1.501	15.233,6	172,9	0,11	19/12/2024	3,6	12,1	9,42	5,51	PRM
PRISA	0,344	0,014	4,24	0,347	0,335	122.982	42.156,9	373,7	-	-	-	0,4	0,3	=	PRS
Prosegur	1,92	0,008	0,42	1,93	1,898	603.644	1.157.304,74	1.046,5	0,15	02/12/2024	9,88	1,96	1,53	12,87	PSG
Prosegur Cash	0,657	0,017	2,66	0,659	0,636	725.385	471.052,55	975,6	0,01	13/12/2024	6,15	0,66	0,47	15,94	CASH
Realia	0,988	0,002	0,2	1	0,988	31.900	31.787	801,4	0,05	11/09/2024	5,06	1,28	0,92	-3,33	RLIA
Reig Jofre	2,65	0,08	3,11	2,69	2,52	138.963	360.239,46	215,2	-	17/05/2024	-	3,38	2,34	3,21	RJF
Renta 4 Banco	12,8	-0,1	-0,78	12,9	12,7	1.356	17.355,6	520,9	0,38	04/11/2024	3,87	13,6	9,9	3,2	R4
Renta Corporación	0,866	0,066	8,25	0,882	0,786	201.021	169.358,94	28,5	0,07	19/04/2022	4,31	0,98	0,65	23,08	REN
Squirrel	2,69	0,38	16,45	2,7	2,28	656.782	1.695.798,56	243,9	-	-	-	2,7	1,19	86,29	SQRL
Talgo	3,635	0,035	0,97	3,64	3,58	89.145	322.984,06	450,2	0,09	07/07/2023	2,15	4,65	3,31	7,14	TLGO
Técnicas Reunidas	15,45	0,08	0,52	15,68	15,42	107.908	1.674.528,53	1.617,7	0,26	11/07/2018	-	16,2	6,99	36,74	TRE
Tubacex	3,87	0,08	2,11	3,905	3,795	290.027	1.123.317,56	489,7	0,12	02/07/2024	3,05	3,99	2,63	16,44	TUB
Tubos Reunidos	0,716	0,008	1,13	0,738	0,71	1.213.881	874.259,3	125,1	-	-	-	0,81	0,45	51,93	TRG
Urbas	0,002	0	4,35	0,002	0,002	30.689.410	72.215,38	38,3	-	-	-	0,01	0	-8	UBS
Vidrala	96,9	0,5	0,52	97,5	96,2	10.455	1.013.284,6	3.249	1,12	12/02/2025	5,68	113,6	87,5	3,77	VID
Viscofan	60,3	-1	-1,63	61,1	59,7	47.378	2.856.179,8	2.804	1,44	22/11/2024	2,38	64,4	51,7	0,49	VIS
Vocento	0,694	0,008	1,17	0,696	0,686	10.097	7.025,83	86,5	0,05	28/04/2023	6,61	1,05	0,52	12,09	VOC

Euro Stoxx

	Cierre Euros	Variación Euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de Euros	Último dividendo anunciado Neto (Euros)	Fecha	% Rentab. por dividendo	Máximo 52 semanas	Mínimo 52 semanas	Variación % en el año	Código
AB InBev	56,8	4,48	8,56	57,48	55,72	3.657.910	207.099.300	114.692,97	1,00	03/05/2024	1,00	62,16	44,89	17,72	ABI
Adidas	247,5	2,40	0,98	248,4	245,1	275.821	68.166.220	44.550,00	0,70	17/05/2024	0,70	263,80	180,82	4,52	ADS
Adyen	1726,4	-0,20	-0,01	1751	1726,4	83.972	145.356.800	54.356,03	-	-	0,00	1.869,20	957,40	20,14	ADYEN
Ahold Delhaize	34,33	-0,37	-1,07	34,89	34,21	2.253.264	77.566.340	31.600,55	0,67	09/08/2024	1,17	35,90	26,58	9,02	AD
Air Liquide	175,94	0,44	0,25	176,62	175,14	540.837	95.134.580	101.739,81	3,30	10/06/2024	3,30	179,80	153,42	12,12	AI
Airbus	167,52	3,42	2,08	168,24	164,76	1.066.473	178.189.700	132.723,36	2,00	22/04/2025	1,80	174,00	124,72	8,23	AIR
Allianz	334,7	8,70	2,67	334,7	326,7	909.014	301.930.000	129.249,99	13,80	09/05/2024	13,80	334,70	238,30	13,11	ALV
ASML	714,5	16,70	2,39	715,9	698,4	667.549	474.233.000	281.392,03	1,84	10/02/2025	3,36	1.021,80	605,70	5,27	ASML
Axa	38,24	0,69	1,84	38,28	37,6	4.671.889	178.210.800	84.693,87	1,98	30/04/2024	1,98	38,28	29,04	11,42	CS
Banco Santander	6,232	0,19	3,09	6,234	6,07	33.374.601	206.383.200	94.430,33	0,09	30/10/2024	0,08	6,23	3,80	39,59	SAN
BASF	49,705	0,96	1,96	49,86	48,89	2.720.400	134.928.300	44.362,81	3,40	26/04/2024	3,40	54,93	40,18	17,06	BAS
Bayer	23,035	0,40	1,74	23,05	22,575	3.037.311	69.525.240	22.630,14	0,11	29/04/2024	0,11	31,03	18,41	19,27	BAYN
BBVA	12,935	0,36	2,86	12,935	12,585	10.948.145	140.553.300	74.548,10	0,33	08/04/2025	0,57	12,94	8,46	36,85	BBVA
BMW	86,92	1,24	1,45	86,94	85,38	1.814.706	157.085.000	55.159,55	6,00	16/05/2024	6,00	115,35	65,26	10,05	BMW
BNP Paribas SA	72,72	0,61	0,85	72,88	71,92	2.369.568	171.974.400	82.232,55	4,79	19/05/2025	4,79	73,08	54,63	22,80	BNP
Cie de Saint-Gobain	96,16	2,58	2,76	97,16	94,32	1.351.390	130.071.300	47.988,81	2,10	10/06/2024	2,00	98,66	67,11	12,21	SGO
Danone	69,16	-0,36	-0,52	71,16	68,92	2.677.736	186.476.800	46.997,95	2,15	03/05/2024	2,15	71,16	56,14	6,20	BN
Deutsche Boerse	252	5,70	2,31	252,5	246,5	298.390	74.885.480	47.451,60	4,00	15/05/2024	3,80	252,50	175,90	13,31	DB1
DHL Group	37,97	0,64	1,71	38,17	37,27	2.147.583	81.411.510	45.564,00	1,85	06/05/2024	1,85	43,33	33,03	11,74	DHL
Deutsche Telekom	33,84	-1,14	-3,26	34,29	33,22	13.193.021	446.872.800	168.741,76	0,90	11/04/2024	0,90	35,01	20,73	17,13	DTE
Enel	6,992	0,01	0,10	7,039	6,962	24.496.578	171.410.100	71.085,43	0,22	20/01/2025	0,43	7,39	5,66	1,54	ENEL
Eni	14,274	0,14	0,96	14,284	14,126	10.862.985	154.576.700	46.882,82	0,25	18/11/2024	0,94	15,82	12,28	9,05	ENI
Essilor	282,4	3,00	1,07	282,8	279	674.177	189.930.500	129.200,03	3,95	06/05/2024	3,95	298,00	188,25	19,86	EL
Ferrari	483,1	5,70	1,19	484,2	478,9	191.398	92.276.660	117.092,43	2,99	22/04/2025	2,99	492,80	369,40	17,14	RACE
Hermes Inter.	2725	16,00	0,59	2741	2699	57.516	156.687.900	287.676,65	-	17/02/2025	16,00	2.957,00	1.888,00	17,36	RMS
Iberdrola	13,965	0,09	0,61	14	13,8	7.291.118	101.695.400	89.942,43	0,19	10/01/2025	0,55	14,26	10,41	5,00	IBE
Inditex	52,82	0,86	1,66	52,98	52,02	1.004.316	52.954.580	164.621,56	0,50	31/10/2024	1,04	56,34	39,54	6,41	ITX
Infineon	36,935	-0,09	-0,23	37,375	36,72	2.945.582	109.010.400	48.234,20	0,35	21/02/2025	0,35	39,43	27,80	17,63	IFX
ING	16,95	0,34	2,03	16,98	16,636	10.889.934	183.561.700	53.348,28	0,71	04/08/2025	1,06	17,06	12,33	13,22	INGA
Intesa Sanpaolo	4,7695	0,15	3,34	4,7895	4,635	115.015.035	544.666.400	84.914,61	0,17	-	0,34	4,79	2,93	23,47	ISP
Kering	276,05	4,85	1,79	281,2	275,3	340.111	94.405.720	34.070,31	-	05/05/2025	6,00	438,60	206,55	15,87	KER
L'Oreal	350,55	2,80	0,81	354,25	348,7	365.810	128.500.200	187.303,08	7,00	05/05/2025	7,00	461,85	316,30	2,54	OR
LVMH	700,3	16,10	2,35	706,9	692,6	384.656	269.366.100	350.249,23	7,50	24/04/2025	-	886,40	565,40	10,20	MC
Mercedes Benz	61,43	0,73	1,20	61,58	60,55	1.974.930	120.931.000	59.151,17	4,30	09/05/2024	4,30	77,45	50,75	14,18	MBG
Munich Re	552	25,40	4,82	557,8	536,2	474.046	261.056.000	73.835,68	20,00	26/04/2024	15,00	557,80	401,70	13,32	MUV2
Nokia	4,7405	0,01	0,26	4,7555	4,7135	7.360.890	34.872.880	26.574,53							

BME Growth

Nombre	Cierre	Var. euros	Var. %	Volumen	Efectivo	Var. año %
Adriano Care	10,2	=	=	-	-	1
ADVERO Prop	12,2	=	=	-	-	3,42
Agile Content	2,5	0,2	8,7	58.909	140.990,74	-20,69
All Iron RE I	11,6	-0,2	-1,72	-	-	5,45
Alquiber Qlty	11,8	0,2	1,72	721	8.507,80	16
Altia Consult	4,8	0,28	6,19	7.005	33.313,60	-1,74
AP67	5,45	=	=	-	-	1,89
Arteche Lantegi	7,55	=	=	2.555	19.233,10	0,67
Asturiana Lamin	0,131	-0,009	-6,12	810.074	106.194,90	15,83
Atom Hoteles	14,2	-0,1	-0,7	-	-	16,39
ATSistemas	3,62	-0,02	-0,55	-	-	-2,69
Axon Ptr Grp	16	-0,5	-3,03	399	6.431	-12,23
Biotechnol Ast	0,355	-0,012	-3,27	189.290	66.443,85	30,89
Castellana Prop	6,95	-0,1	-1,44	-	-	1,46
Catenon	0,745	=	=	1.500	1.117,50	10,37
CLERHP Estruct	4,06	-0,02	-0,49	17.894	73.147,16	-14,47
Cox Enrg	1,6	=	=	510	816	8,11
Domo Activos	1,23	=	=	-	-	-0,81
EiDF	4,61	-0,09	-1,91	62.944	291.793,33	53,34
Elaia Invt Sp	2,28	=	=	-	-	-31,33
Endurance Motiv	1,25	-0,05	-3,85	12.726	16.071,95	22,64
Energy Sol Tech	2,77	=	=	11.856	32.387,72	-1,07
Enerside Energy	3,8	-0,04	-1,04	13.663	51.860,58	-3,03
Entrecampos Ctr	1,77	=	=	-	-	13,46
Euro Cervantes	31,2	=	=	-	-	0,65
EV Motors	8,02	=	=	-	-	-9,28
Facephi Biometr	2,07	-0,01	-0,48	31.178	64.333,36	24,55
Fidere Patrimon	29,4	=	=	-	-	1,37
Gigas Hosting	6,45	=	=	2.320	14.943,60	-11,03
GOP Properties	15,8	=	=	2.415	38.157	1,28
Greening Gr Gl	5,82	-0,04	-0,68	4.268	24.563,96	-2,66
Grino Ecologic	1,03	=	=	-	-	-19,35
Hannun	0,19	-0,009	-4,74	-	-	2,15
Hispanotels Inv	7,5	0,1	1,35	500	3.750	4,96
Holaluz-Clidom	1,34	-0,01	-0,74	22.334	30.205,56	25
Home Cap Rent	6,6	=	=	-	-	0,77
Ibervalles	6,3	-0,25	-3,97	-	-	2,44
IBI Lion	1,07	=	=	-	-	4,95
Iflex Flexible	1,7	=	=	1.224	2.099,08	6,25
Inb Pr III Inm	0,97	=	=	-	-	3,21
Inbest Pr II In	0,965	=	=	-	-	2,13
Inbest Prim VII	0,97	=	=	-	-	2,65
Indexa Cap Grp	7,95	-0,15	-1,89	-	-	-8,09
Inhome Pr Prop	11,7	=	=	-	-	-0,85
Inmob Park Rose	1,6	=	=	-	-	1,27
Inmofam 99	13,3	=	=	-	-	-0,76
Intercity CF	0,159	-0,001	-0,31	64.310	10.011,20	-16,32
Inversa Doalca	25,2	-0,6	-2,38	-	-	2,44
Inversa Prime	1,1	=	=	3.245	3.569,50	-16,03
ISC Fresh Water	17,7	=	=	-	-	1,72
Izertis	9,26	-0,12	-1,28	4.725	43.725,20	-3,3
Ktesios Real E	16,3	=	=	168	2.704,80	-3,55
Labiana Health	3	=	=	50	149	1,35
LaFinca Glb Ast	4,32	=	=	-	-	-4,04
Lleid Serv Tel	1,2	=	=	12.921	15.577,99	22,45
Llorente Cuenca	8,8	0,25	2,92	1.033	9.063,10	43,7
Making Sci Grp	8,25	0,35	4,43	11.437	94.171,85	3,27
Media Invt Opt	2,58	-0,04	-1,55	-	-	-7,86
Mercal Inmueb	49,8	-0,8	-1,61	-	-	1,63
Meridia RE III	0,87	=	=	-	-	0,58
Milepro Log Ult	27	=	=	-	-	0,75
Millen Hosp RE	2,5	-0,02	-0,79	2.000	5.000	-8,03
Mistral Pat Inm	0,875	=	=	-	-	0,57
Natac Nat Ingr	0,635	-0,005	-0,78	12.620	8.038,70	-6,57
NBI Bearings Eu	4	-0,1	-2,44	4.555	18.364	2,5
Num Gest Serv	1,86	=	=	-	-	-1,08
NZI Tech Prot	0,855	=	=	-	-	-17,65
Olimpo RE	1	=	=	-	-	4,26
Optare Soln	8,1	0,15	1,89	200	1.620	-2,45
Pangaea Oncolog	1,7	0,03	1,8	170	290,7	-5,65
Plasticos Comp	1,01	=	=	-	-	-0,99
Proeduca Altus	29,6	0,6	2,07	6.666	198.122,20	-3,33
Profithol	0,604	0,014	2,37	9.000	5.372	13,46
Quonia	1,34	-0,02	-1,49	-	-	1,52
Robot	1,92	0,29	17,79	981	1.883,52	-11,41
Secuoya Grupo	21	0,4	1,94	211	4.431	15,08
Seresco	4,98	-0,04	-0,8	-	-	14,22
Serrano 61 Des	19,8	=	=	-	-	-0,5
Singular People	1,97	-0,03	-1,5	712	1.402,64	1,01
Solucion Cuatro	14,5	=	=	408	5.775,20	43,56
Sta Ana Gl Ent	14	-0,1	-0,74	-	-	-30,26
Subs Art Intell	0,118	-0,008	-6,22	2.475.637	297.129,90	21,98
Techo Hogar	1,05	-0,02	-1,9	-	-	1,94
Tempore Prop	3,88	=	=	-	-	-3,48
Torimbia	23,6	=	=	150	3.510	3,51
Trajano Iberia	4,5	=	=	-	-	0,91
Umbrella Gl Ene	4,1	=	=	-	-	-12,02
Vanadi Coffee	0,017	0	2,47	987.847	16.367,51	-11,96
Veracruz Prop	30,4	=	=	-	-	-0,63
Vitruvio RE	14,6	=	=	1.996	29.141,60	1,39
Vivenio Resid	1,34	=	=	-	-	-0,74
Vytrus Biotech	2,6	-0,12	-4,41	1.505	3.913	28,3

Índices

Nombre	Cierre	Var. euros	Var. %	Volumen	Efectivo	Var. año %
BOLSA DE ESPAÑA						
Ibex 35	13.332,0	215,20	1,64	157.108.325	1.371.581	14,98
Ibex 35 con div	46.748,7	754,80	1,64	157.108.325	1.371.581	15,55
Ibex Medium	15.945,0	31,30	0,20	4.300.393	35.927	5,33
Ibex Small	9.278,9	129,10	1,41	143.963.418	42.730	13,87
Ibex Top Div.	12.404,3	143,00	1,17	82.701.758	556.922	16,72
Ibex Growth Mkt.	1.733,8	1,30	0,08	5.373.279	5.171	0,71
Ibex 35 Banca	1.122,9	30,10	2,75	101.002.268	624.195	35,93
Ibex 35 Energía	1.509,3	7,90	0,53	21.587.796	307.136	5,62
Ibex 35 Constr.	2.351,7	30,20	1,30	2.408.103	56.634	6,29
Bolsa Madrid	1.312,8	20,66	1,60	314.288.333	1.457.938	15,43
BCN Global 100	1.109,7	19,06	1,75	-	-	18,01
ZONA EURO						
Euro Stoxx 50	5.527,99	80,09	1,47	314.404.118	9.077.561	12,91
Dax (Fráncfort)	22.794,11	383,84	1,71	71.533.099	4.687.028	14,49
Cac 40 (París)	8.143,92	92,85	1,15	81.473.316	4.209.946	10,34
FTSE MIB (Milán)	39.224,71	510,19	1,32	532.235.350	3.830.145	14,74
Aex (Ámsterdam)	932,09	2,31	0,25	62.458.752	2.418.623	6,08

Divisas

	Último	Diferencia	Diferencia %
Dólares EE UU x Euro	1,049	-0,002	-0,002
Libras Esterlinas x Euro	0,827	-0,003	-0,003
Yenes x Dólar EE UU	149,126	0,027	0,027
Yenes x Euro	156,47	-0,285	-0,285
Libras Esterlinas x Dólar EE UU	0,788	-0,001	-0,001
Franco Suizos x Euro	0,938	-0,001	-0,001
Yuanes chinos x Euro	7,619	-0,005	-0,005
Yuanes chinos x Dólar EE UU	7,26	0,009	0,009
Libras Esterlinas x Yenes	0,529	-0,001	-0,001

Unidades por euro

DIVISAS AMÉRICA LATINA

Pesos Argentinos	1.113,295
Real Brasileño	6,071
Pesos Chilenos	989,286
Pesos Colombianos	4.322,24
Pesos Mexicanos	21,376
Sol peruano	3,863
Pesos Uruguayos	44,729

DIVISAS EUROPEAS

Coronas Suecas	11,164
Coronas Noruegas	11,693
Coronas Danesas	7,458
Liras Turcas	38,254
Rublos Rusos	91,104
Zlotys Polacos	4,136
Florints Húngaros	399,165
Coronas Checas	24,93

OTRAS DIVISAS

Dólares Canadienses	1,503
Dólares Australianos	1,661
Rands Sudafricanos	19,296
Dólares de Hong Kong	8,156
Rupias Indias	91,474
Wons Coreanos	1.504,56
Shekels Israelíes	3,737
Dólar Neozelandés	1,84
Dólares de Singapur	1,404
Rupias Indonesias	17.167,747
Ringgits Malayos	4,647

Bono soberano

	Tipo interés	variación
España		
1 año	2,233	0,011
3 años	2,371	-0,024
5 años	2,557	-0,030
10 años	3,046	-0,038
30 años	3,760	-0,037
Francia		
1 año	2,241	0,008
3 años	2,354	-0,018
5 años	2,617	-0,041
10 años	3,149	-0,048
30 años	3,719	-0,043
Reino Unido		
1 año	4,404	0,029
3 años	3,969	-0,002
5 años	4,182	0,000
10 años	4,502	-0,007
30 años	5,094	-0,008
Japón		
1 año	0,571	0,000
3 años	0,851	-0,003
5 años	1,022	-0,003
10 años	1,367	-0,006
30 años	2,326	0,000
Italia		
1 año	2,270	-0,021
3 años	2,450	-0,024
5 años	2,755	-0,036
10 años	3,545	-0,043
30 años	4,195	-0,042
EE UU		
1 año	4,132	0,019
3 años	4,086	0,000
5 años	4,124	-0,005
10 años	4,287	-0,008
30 años	4,537	-0,018

Tipos de cambio cruzados

	Euro	Dólar	Yen (100 ¥)	Libra	Franco suizo
Euro	1	0,9511	0,6377	1,2077	1,0649
Dólar	1,0514	1	0,0067	1,2698	1,1196
Yen	156,850	149,180	1	189,424	167,013
Libra	0,8280	0,7875	0,528	1	0,8818
Franco suizo	0,9391	0,8932	0,5989	1,1342	1

Economía

Trump anuncia aranceles del 25% a la UE y aplaza otro mes los previstos para Canadá y México

El presidente, que acusó a Europa de unirse “para fastidiar a Estados Unidos”, realizó el anuncio durante la primera reunión de su Gabinete en la Casa Blanca

IKER SEISDEDOS
WASHINGTON

El presidente de Estados Unidos, Donald Trump, anunció ayer, durante la primera reunión de su Gabinete, que impondrá aranceles del 25% a las importaciones provenientes de la Unión Europea, al tiempo que afirmó que la imposición de tarifas a Canadá y México queda aplazada por otro mes más, hasta el 2 de abril.

El anterior plazo para los dos socios comerciales norteamericanos expiraba la próxima semana, el 4 de marzo. La fecha se había fijado a principios de febrero, después de que Trump amenazara a México y Canadá con la imposición inmediata de gravámenes a la importación de un 25% en general y de un 10% para la energía.

Los líderes de ambos países, la presidenta Claudia Sheinbaum y el primer ministro Justin Trudeau, lograron un respiro después de hacer concesiones a Washington sobre la gestión de sus respectivas fronteras y en materia de lucha contra el tráfico de fentanilo.

Trump anunció su cambio de idea sobre México y Canadá cuando un periodista le preguntó por ese asunto. A otra pregunta, respondió que había decidido aplicar aranceles del 25% a las importaciones de la UE, porque la unión se creó, añadió, “para fastidiar a Estados Unidos”.

“Hemos tomado una decisión y la anunciaremos muy pronto. Serán del 25%”, afirmó el presidente estadounidense, que volvió a incidir en una táctica habitual desde su vuelta a la Casa Blanca, la de lanzar esas amenazas, sin que esté muy claro cómo y en qué se van a materializar, pero que por sí solas ya ponen

a temblar las cancillerías de medio mundo. El presidente estadounidense también confirmó que los gravámenes a Europa se aplicarían “de manera general”, aunque mencionó específicamente que afectarían a las importaciones de automóviles.

El anuncio de Trump sobre la UE amenaza con la ampliación de una guerra comercial transatlántica de consecuencias imprevisibles, y mientras Washington redobla la retórica de sus ataques a sus viejos aliados.

Washington los está esquinando en la negociación de la paz en Ucrania, tras la agresiva intervención del vicepresidente estadounidense, J. D. Vance, en la conferencia de seguridad de Múnich, en la que dio un agresivo discurso. Vance dijo que “la peor amenaza” para Europa “no es Rusia, no es China, no es un factor externo, sino la amenaza interna” que, a su juicio, representa “la retirada de algunos de sus valores fundamentales, valores compartidos con Estados Unidos”. “La libertad de expresión está en retroceso en Europa”, concluyó.

Amago

El último amago arancelario de Trump llegó, además, a las pocas horas de que el secretario de Estado Marco Rubio, que se sentó a la derecha del presidente en la reunión del Gabinete en la Casa Blanca, reunión en la que la estrella fue el empresario Elon Musk, cancelase un encuentro previsto con la jefa de la diplomacia europea, Kaja Kallas.

Rubio alegó “problemas de agenda”. Kallas está en Washington, adonde ha viajado con motivo del tercer aniversario de la agresión rusa a Ucrania.



Donald Trump, ayer, en la Casa Blanca. REUTERS

Las palabras sobre México y Canadá fueron, por su parte, un tanto confusas. Trump se contradijo cuando anunció que no pensaba “detener los aranceles”, porque considera que Estados Unidos ha sido víctima de “años de maltrato” por parte de sus vecinos, que además son los dos principales socios comerciales de Washington.

Información confusa

La fecha del 2 de abril llegó al rato. Y no estuvo claro si el presidente quiso decir que estaba dando a esos dos países específicamente tiempo adicional, o si había decidido meterlos con el resto en el estudio que está llevando acabo el Departamento de Comercio y el Representante Comercial de Estados Unidos.

Al final de ese proceso, se decidirá cómo se impon-

drán los llamados aranceles recíprocos a países de todo el mundo. El secretario de Comercio, Howard Lutnick, propondrá la tarifa concreta después de estudiar los productos a los que se aplicará y los países desde los que provienen. Lutnick se ha comprometido a tener los cálculos listos el 1 de abril para que Trump pueda actuar al día siguiente.

La medida, en principio, implica gravar las compras a sus socios comerciales con tasas equivalentes a las que estos imponen a las exportaciones estadounidenses.

Conviene saber que Trump equipara a aranceles todos los obstáculos estructurales, regulatorios e incluso fiscales. En particular, quiere imponer a la Unión Europea aranceles como respuesta al impuesto sobre el valor añadido

(IVA), que Washington interpreta como una barrera comercial.

Desde su regreso al poder, es fácil perder la cuenta de las veces que Trump ha amenazado con aranceles a otros países como medida de presión. Desde que juró el cargo el pasado 20 de enero, los ha esgrimido varias veces por semana (o incluso, en más de una ocasión por día).

Una de las últimas la lanzó la semana pasada a la Unión Europea y el Reino Unido por imponer reglas de moderación de contenidos con las que combatir la desinformación y los bulos de las redes sociales estadounidenses como X y Facebook.

Durante su primer mandato, Trump amenazó con aranceles en varias ocasiones que después nunca llegaron a materializarse.

Dice que los gravámenes se aplicarán de manera general y cita al motor

Marco Rubio alega “problemas de agenda” para cancelar una cita con Kaja Kallas

Europa lanza una reforma para facilitar el crédito a promotores y constructores

La Autoridad Bancaria Europea ultima los requisitos para que las entidades puedan dejar de considerar de riesgo elevado los préstamos con el fin de construir vivienda

ANTONIO MAQUEDA
MADRID

La crisis de vivienda que afronta España exige actuar sobre muchas áreas distintas para poder resolverla. Y aun así tardará. La Unión Europea ha lanzado una reforma que busca ayudar ante esta situación, que se está produciendo en todo el continente. Ultima una relajación de los requisitos que se exigen por ley a los bancos para conceder crédito con el fin de construir y promover vivienda.

Estos se endurecieron mucho tras la crisis financiera de 2008, y ahora se rebajarán siempre que se cumpla con una de dos condiciones. Por un lado, que haya un mínimo de preventas significativo de la promoción –y que sea el mismo en toda Europa–, o un número de contratos de alquiler ya comprometidos (que pueden ser también, por ejemplo, plazas de residencias de ancianos o estudiantes). La otra será que el promotor aporte algo de capital (el llamado en inglés *skin in the game*: que ponga en juego una parte de su dinero y tenga, por tanto, algo que perder).

Esta reforma contempla que, cuando se cumpla con uno de estos dos requisitos, se podrá reducir en un tercio la exigencia de capital que impone la legislación al banco: en lugar de ponderarse el riesgo un 150% como se hace ahora, pasará a un 100%. En la práctica, por cada euro prestado la entidad tendrá que aparcar en torno a un 12%, que son los actuales niveles de solvencia, en vez de un 18%. Así, el préstamo para la promoción de vivienda dejará de tener el tratamiento de inversión especulativa o de riesgo elevado que se dio a este tipo de crédito en un reglamento europeo de 2013, aprobado en respuesta a la crisis financiera.

Esta nueva regulación ya está en vigor desde enero de este año. Pero falta que la Autoridad Bancaria Europea (EBA por sus siglas en inglés) redacte las guías para poder aplicarla. La agencia regulatoria europea, que preside el español José Manuel Campa, tiene que definir qué se

considera una aportación de capital: dinero, suelo, garantías, subvenciones, gastos u otros conceptos. En una consulta pública que hizo hace un año, la EBA proponía que la aportación de capital requerida fuera superior al 35%.

La autoridad bancaria también ha de establecer los niveles de preventas o de alquileres ya suscritos para poder beneficiarse de esta relajación regulatoria. En la mencionada consulta, la EBA estableció un 50% de preventas. Y este requisito de casas ya vendidas o alquileres ya suscritos se reduciría si es una promoción con impulso público o que no tenga ánimo de lucro.

Se consideraría preventiva si existe un depósito del 10% del precio del inmueble, y prealquiler con tres meses de renta. En principio, el informe de la EBA estará listo en el segundo trimestre de este año. A partir de ahí se prevé que el BCE y el Banco de España lo adopten con celeridad para que esté plenamente operativo cuanto antes.

Escasa financiación

En general, los promotores se quejan de que tienen que operar con poca financiación externa, prácticamente a pulmón. Y la banca en España lleva desde 2008 disminuyendo su exposición a este sector estigmatizado tras el estallido de la burbuja.

Fuentes consultadas del sector inmobiliario consideran que la iniciativa puede suponer un cambio sustancial, ya que podría brindar un cierto impulso al crédito para construir vivienda. Este se ha estado reduciendo ininterrumpidamente hasta mediados del año pasado. Desde entonces se aprecia una cierta estabilización, si bien todavía se encuentra en unos niveles muy bajos.

Antes de la crisis financiera, el crédito para las actividades de promoción inmobiliaria y construcción era considerado muy seguro. Se trataba de préstamos que duraban unos dos años, el tiempo que se tardaba en construir. Una



Edificio de viviendas en construcción en Madrid. EFE

vez finalizada la obra, la financiación se extinguía para dar paso a las hipotecas. El crédito inmobiliario se subrogaba de la empresa a los particulares y el banco captaba así los clientes. El motivo de esta seguridad era que la persona física responde con todas sus rentas presentes y futuras. De hecho, la banca española se ha financiado bastante con cédulas y títulos hipotecarios en los que se había incluido como respaldo mucho crédito a persona física, y estos nunca se impagaron.

Bajo este modelo, la dación en pago solo existía en la práctica y de forma generalizada para las personas jurídicas, que podían cerrar el negocio y dejar la construcción al banco. Hasta el punto de que era habitual montar una empresa solo para una única promoción inmobiliaria. Así se evitaba era considerado muy seguro. Se trataba de préstamos que duraban unos dos años, el tiempo que se tardaba en construir. Una

actividad muy apalancada sin que el promotor tuviera que arriesgar sus propios recursos.

Esto también se plasma en las provisiones anticíclicas que exigía el Banco de España: este tipo de préstamo inmobiliario se dotaba con unos colchones relativamente bajos. En la misma línea, la idea era que acabaría traspasándose al comprador de la casa y no conllevaría un riesgo. Hasta que llegó la crisis financiera de 2008. Las obras incluso se quedaban a medio hacer. El crédito inmobiliario se dejó de subrogar en hipotecas. Hubo entidades financieras con hasta un 80% de morosidad en el crédito a las inmobiliarias.

El decreto Guindos, aprobado en 2012, obligó a que las entidades provisionaran bien todas estas exposiciones a promotores y constructores. Y la regulación bancaria posterior, nacida en el marco internacional como respuesta a la crisis financiera, endureció las condiciones para

conceder estos préstamos. Los catalogaban como inversión con grado especulativo. Y, en consecuencia, había que dotarlos por un 150% en lugar de un 100%. A esto se añadió que la regulación internacional de Basilea III aumentó los requerimientos de capital y la calidad de estos colchones. Todo ello encareció sensiblemente la concesión de estos préstamos a las empresas promotoras.

Los bancos en España, que llegaron a tener un 40%

del PIB en crédito a inmobiliarias y constructoras, redujeron su cartera hasta el 6,5% del PIB. Con la ayuda del banco malo se sacó una parte fuera de sus balances. Pero las entidades todavía están limpiando sus cuentas del ladrillo. De modo que cuanto menos exposición se tenga, mejor salen en la foto a la hora de obtener financiación externa.

Y ello aún ocurre a pesar de haber transcurrido más de una década. Según los análisis del Banco de España, el sector inmobiliario se encuentra todavía muy polarizado, con una parte importante de compañías a las que le va bien y con otra porción sustancial que sigue presentando situaciones financieras delicadas.

La movilización de este sector, apoyada en el crédito, buscaría paliar las disfunciones detectadas por el supervisor en el mercado inmobiliario: el déficit de casas construidas que padece España, que crece año a año y complica el acceso a la vivienda.

El crédito para vivienda se ha reducido de forma continua en los últimos años

La EBA fijará el nivel de preventas que dé acceso a mejores condiciones

Bruselas se lanza a revitalizar la industria europea con energía barata y limpia

La Comisión plantea crear un banco con 100.000 millones de capital para acelerar la agenda verde y financiar la descarbonización del sector ▶ Busca también avanzar en la interconexión

MANUEL V. GÓMEZ /
SILVIA AYUSO
BRUSELAS

La Comisión Europea ha decidido que relanzar la competitividad de la UE pasa por revitalizar la industria. Pero esto tiene un problema: Europa tiene la energía bastante más cara que Estados Unidos o China; y además está embarcada en unos ambiciosos objetivos de descarbonización para su economía. En definitiva, un reto mayúsculo que precisa de un equilibrio muy complicado en el actual e incierto escenario geopolítico mundial.

Para avanzar por este camino, el nuevo Ejecutivo europeo comenzó ayer a la carrera presentando, 88 días después de tomar posesión, como recordó la vicepresidenta Teresa Ribera, tres iniciativas de calado: el Pacto por una industria limpia, el Plan para la energía asequible y un programa para reducir la burocracia que afrontan las empresas. Entre todas las medidas que se recogen en estos planes destaca la creación de un banco para financiar la descarbonización industrial con unos 100.000 millones.

“No hay resiliencia económica sin un componente industrial robusto”, se lee en el primer párrafo del Pacto por una industria limpia divulgado ayer. “El mundo está cambiando rápido y nosotros debemos hacerlo también. Nuestra prosperidad y seguridad dependen de ello. Nuestra idea es que Europa sea líder en la industria con energía limpia”, profundizó la vicepresidenta Ribera, quien, junto con otros cuatro miembros del Colegio de Comisarios (el francés Stéphane Séjourné, el danés Dan Jørgensen, el holandés Wopke Hoekstra y el letón Valdis Dombrovskis), ha liderado la elaboración de las comunicaciones y directivas lanzadas.

El plan para revitalizar la industria empieza por la energía, un elemento clave



en la lucha contra el cambio climático, esto último bandera fundamental en la UE durante la legislatura anterior. Abaratarla se ha convertido en un elemento central para que esa batalla por contener el calentamiento global no tenga un coste sobre los bolsillos de los ciudadanos y, sobre todo, en destrucción de puestos de trabajo. En definitiva, se trata de que un objetivo loable no se encuentre una contestación social fuerte por consecuencias no deseadas.

Así que ahí, en la energía, ha puesto énfasis la Comisión. Es el primer punto del Pacto por una Industria Limpia y lleva, además, un desarrollo aparejado. Se trata de lograr que las cotizaciones del gas, el combustible fósil que tendría un papel destacado hasta avanzar en el uso de fuentes de energía más limpias, bajen. Ahora están en máxi-

mos desde hace dos años. También que la electricidad sea más barata. Una de las vías que plantea la Comisión para lograr estos objetivos es crear la unión energética desarrollando redes de transporte transeuropeas (gasoductos, hidrodutos y tendidos eléctricos de alta tensión).

Mercado único

Se trataría de avanzar en la interconexión para que así se logre de una vez un mercado energético único. La propuesta no es nueva y su desarrollo hasta ahora, lento. ¿Por qué esta vez iba a ser diferente? “No tenemos otra opción”, responde Jørgensen, el comisario de Energía. También se apuesta por incentivos fiscales, reducción de impuestos y eliminar recargos en las facturas eléctricas que no estén vinculados directamente a la generación y el transporte de esta energía.

Otro punto es “asegurar el buen funcionamiento de

los mercados de gas”, una forma de decir que ahora no estaría teniendo un comportamiento ideal y que parte del aumento de precios se debe a la especulación, para eso plantea reforzar el poder de los distintos reguladores.

Las siguientes líneas que se desarrollan en el plan industrial pasan por la formación de la mano de obra, el desarrollo de acuerdos comerciales y de colaboración, impulsar la economía circular, priorizar los productos *made in Europe* en la contratación pública y buscar instrumentos para potenciar la inversión empresarial. Uno de ellos sería la creación del Banco de Descarbonización Industrial, que contaría con 100.000 millones entre aportaciones de los Estados (aportaciones voluntarias hasta 30.000 millones), partidas del presupuesto europeo actual (45.000 millones) y los ingresos futuros que

generen los derechos de emisión de carbono (25.000 millones).

Bruselas también tiene en sus planes facilitar las ayudas de Estado para impulsar la inversión privada. El objetivo, explicó Ribera, es “facilitar un entorno favorable a la inversión con un marco de ayudas que simplificará y agilizará el apoyo a las energías renovables, la descarbonización y la fabricación de productos de tecnología limpia”.

El plan industrial se complementa con el primer paquete omnibus de simplificación administrativa, centrado en normas y obligaciones medioambientales. Porque en la capital comunitaria ha calado el discurso empresarial de que las compañías soporran mucha carga burocrática y eso lastra la competitividad. En este campo, que ha levantado muchos recelos por el riesgo de desregulación que entraña, la Comisión plantea reducir obligaciones sustancialmente en este ámbito, aplazamientos de entrada en vigor, una menor vigilancia de otros actores como sindicatos y ONG, y sanciones por incumplimiento menos duras, según los planes de Bruselas que ahora deberán discutir los colegisladores, el Parlamento Europeo y los Estados.

Los socialdemócratas, que ya habían manifestado su temor a que las propuestas dejen en nada los ambiciosos objetivos medioambientales ya acordados, han prometido que mirarán con lupa las propuestas. “El paquete omnibus es mejorable y lucharemos en el Parlamento por la integridad de las propuestas climáticas”, declaró el eurodiputado socialista Nicolás González Casares, implicado en la pasada legislatura en la legislación energética. Casares valoró como un avance el Plan de Energía Asequible, pero advirtió de que “necesita mayor concreción y medidas más ambiciosas para abordar la crisis de precios”.

La vicepresidenta de la Comisión Europea, Teresa Ribera, durante la presentación del Pacto por una Industria Limpia, junto al también vicepresidente Stéphane Séjourné. EFE

Otras líneas pasan por priorizar los productos ‘made in Europe’, entre otras medidas

Trabajo se abre a introducir cambios técnicos en la reducción de jornada

La decisión llega tras el dictamen del Consejo Económico y Social

El ministerio considera que el CES respalda el anteproyecto de ley

EMILIO SÁNCHEZ HIDALGO
MADRID

Trabajo cree que el dictamen del Consejo Económico y Social (CES) sobre el anteproyecto de ley de reducción de jornada "respalda" sus posiciones. El texto del órgano consultivo del

Gobierno en materia laboral fue aprobado ayer, con 57 votos a favor y solo dos en contra (de representantes de los sindicatos CIG y ELA).

Su contenido es conocido desde el lunes, pero hasta ayer el ministerio no lo había analizado en profundidad. El departamento que dirige Yolanda Díaz dice que "tomará en consideración las aportaciones independientes del CES".

Esto quiere decir que se abre a introducir cambios técnicos en el anteproyecto, por ejemplo en desconexión digital. Serían modificaciones menores, que no alterarían lo sustancial de

la norma. El ministerio agradece "la labor fundamental" del CES y el apoyo "prácticamente unánime" al texto y que "reconozca explícitamente la importancia de que se produzcan avances en la reducción de la jornada laboral", interpretan los de Díaz.

La valoración del CES del anteproyecto es positiva en algunos aspectos: reconoce la "importancia de que se produzcan avances en la reducción de la jornada laboral", pero a la vez critica al Gobierno por una justificación económica "insuficientemente fundamentada".

"Este respaldo permitirá impulsar la aprobación de la medida", agrega Trabajo.

El CES se compone de 60 miembros: 20 consejeros patronales, 20 sindicales y otros 20 de distintos ámbitos (seis a propuesta del Gobierno, tres de asociaciones agrarias, otros tres de colectivos pesqueros, cuatro de la economía social...).

Entre los cambios propuestos por el CES, uno de los que Trabajo acoge de forma positiva refiere a la desconexión digital. La definición del deber empresarial de garantizar el derecho a la desconexión se formula "de una forma cerrada", mediante la expresión se concreta en. Al respecto, el derecho a la desconexión puede tener manifestaciones más

El departamento accede a modificar cuestiones sobre la desconexión digital

amplias por lo que sería aconsejable aclarar la redacción en el sentido de que la misma tiene un sentido solo ejemplificativo", indica el dictamen. El ministerio señala a este cambio como uno de los que podrían materializar, que volverá en breve para una segunda aprobación en el Consejo de Ministros, antes de enfrentarse al trámite parlamentario

Asimismo, el ministerio quita importancia a las críticas sobre la "premura" con la que se ha reclamado al CES un dictamen. Subraya que es una queja habitual en cada dictamen y que han respetado el plazo, incluso extendiéndolo más de lo exigible.

Arcano estima que la IA aumentará la productividad en Europa un 0,6%

La tecnología y la migración se presentan como la solución para combatir las tensiones financieras por envejecimiento poblacional, según un análisis de la firma

GORKA R. PÉREZ
MADRID

El mundo envejece. Pese a que el aumento de la esperanza de vida ha pisado el freno en la última década —entre 2013 y 2023 ha pasado de 82,8 a 83,7 años en España—, el considerable volumen de mayores con los que cuenta el país tensiona las cuentas asistenciales del sistema público y estresa al mercado de trabajo, que ofrece poco y demanda mucho a los más jóvenes. Dos nudos que complican el ansiado crecimiento económico que requiere el mantenimiento del Estado del bienestar, y que obsesiona por igual a todos los países. Pero en ese panorama ha irrumpido un nuevo elemento: la inteligencia artificial (IA). Y algunos creen que precisamente la IA generativa, aquella con capacidad para crear, va a ser un remedio parcial frente al problema demográfico.

Por más que muchos mandatarios observen la inmigración como una fuente de problemas, la valía laboral y el empuje contable de los flujos migratorios es incuestionable. Y es en

combinación con la IA, según determina el último estudio presentado ayer por Arcano Research, la única forma de revitalizar las economías avanzadas. Según los cálculos de la firma de consultoría, la inteligencia artificial generativa podría elevar un 0,6% el crecimiento de la productividad en Europa, y hasta un 0,9% en EE UU.

El informe, titulado *¿Modificará la IAG las pautas de inmigración en Occidente?* y elaborado por la unidad de análisis de la firma de inversión Arcano Partners, analiza el impacto que la nueva tecnología podría tener sobre las horas trabajadas y sobre la productividad por hora trabajada. Ambas variables se consideran capitales para evaluar el rendimiento de la economía en un contexto de "crecimiento debilitado" en el que "la

La valía laboral y el empuje contable de los flujos migratorios es incuestionable



Una mujer accede a la aplicación DeepSeek en su móvil. EFE

presión del gasto público al alza (pensiones, sanidad y defensa) podría abocar a crisis fiscales futuras si no se obtienen fuentes adicionales de crecimiento". Entre estas fuentes, el informe valora la inmigración, "que no ha dejado de crecer en países occidentales desde los años sesenta y setenta" y que "ya ha alcanzado el 9% de la población total de la Unión Europea, y el 14% en Estados Unidos". E incorpora las capacidades productivas

de la IA generativa, a la que define como "un posible catalizador del crecimiento".

El estudio aborda dos premisas: la capacidad de dinamización de la inmigración, y las nuevas posibilidades que ofrecen los avances tecnológicos. Hasta el punto de que, en una simulación futura, y sumando las proyecciones de ambas circunstancias, eleva el impacto sobre las cuentas europeas hasta en un 2% los próximos años, y del 1% para EE UU.

España necesitará 37 años para alcanzar la igualdad de género al ritmo actual

Acabar con la brecha laboral elevaría el PIB en un 17%, según Closingap

MANME GUERRA
MADRID

La década de los 60 se antoja un tiempo lejano. Tanto la del siglo XX como la del XXI. Sin embargo, hasta 2062 no se llegará en España a alcanzar la igualdad de género entre hombres y mujeres. Es lo que se desprende de la quinta edición del índice Closingap, que recoge que la brecha de género se cerró un 0,8% en el último año. Este indicador, que se elabora a partir de 28 variables que afectan al empleo, la educación, la conciliación, la salud y la digitalización, se situó el año pasado en el 65,7%, entendiéndose el 100% como la paridad absoluta. Al ritmo que se ha ido cerrando en el último lustro harán falta 37 años más para acabar con el 34,3% de desigualdad todavía existente.

En lo que respecta al impacto directo en la economía, el índice sostiene que cerrar la diferencia que existe actualmente solo en el mercado laboral supondría un aumento de 255.755 millones de euros. Es decir, el equivalente al 17,1% del PIB de 2023, el

año que se toma como referente para el cálculo del impacto económico.

Ayer, durante la presentación del estudio, Lucila García, directora general de Closingap, resaltó que el índice muestra una mejora con respecto al año anterior, cuando solo se avanzó un 0,2%. En cuatro de los cinco ámbitos a los que pertenecen las 28 variables que se estudian para su composición, la brecha se ha ido reduciendo. El punto negativo lo vuelve a poner la salud y el bienestar, donde retrocede un 0,2%. "Hemos consultado otros índices similares en Europa y hemos visto que el comportamiento es similar. Todos los ámbitos mejoran menos la salud", explicó Ana Merino, autora del estudio y directora de estrategia y economía de PwC, una de las 14 compañías que conforman la asociación Closingap.

A pesar del retroceso que viene sufriendo en los últimos años, la categoría de salud y bienestar es donde el índice está más cerca de la paridad, un 83,7%.

Los 14 consejeros del PP plantan en bloque a Montero en la reunión sobre la quita de la deuda

El responsable de Hacienda de Galicia critica que las condiciones “no las ha fijado Hacienda, sino Esquerra” ▶ La ministra tacha el plantón de “deslealtad inédita” y “dejación de funciones”

LAURA DELLE FEMMINE /
VIRGINIA MARTÍNEZ
MADRID

El de ayer era uno de los Consejos de Política Fiscal y Financiera (CPFF) más convulsos. Hacienda llegaba a la reunión con la golosa zanahoria sobre la mesa: 83.000 millones de condonación de deuda para todas las comunidades autónomas de régimen común. Aunque previo pacto acordado con ERC. Todos los consejeros del PP iban a votar en contra de la quita, pero la medida iba a salir adelante porque Hacienda solo necesitaba un apoyo más, y lo tenía garantizado. Sin embargo, cuando la reunión llevaba apenas una hora y se discutía el punto 5 de la agenda, sobre el impuesto a la banca, el Partido Popular decidió poner su particular “punto y final” al encuentro, con el abandono de todos sus representantes.

Sentados en torno a Montero, el consejero gallego de Hacienda, Miguel Corgos, tomó la palabra, mostró su rechazo al orden del día y anunció que todos los consejeros del PP abandonaban la sala. Los 14 cargos populares (de Comunidad Valenciana, Galicia, Andalucía, Cantabria, La Rioja, Murcia, Aragón, Canarias, Extremadura, Baleares, Madrid, Castilla y León, Ceuta y Melilla) salieron en tromba. Después, los consejeros se agruparon en las escaleras del ministerio e hicieron públicas sus críticas ante los medios.

“Nos hemos retirado cuando se han empezado a tratar temas que son impropios de este Consejo... como es la norma que grava los rendimientos bancarios y la cesión parcial de la recaudación a las comunidades autónomas o la asunción de deuda por parte de la Administración General del Estado”, arrancó el consejero gallego como portavoz del grupo, y explicó que ni siquiera habían entrado aún a debatir sobre la condonación de la deuda, que rechazan. “La condonación se ha acordado en otro foro, las condiciones no las ha fijado la ministra de Hacienda, las ha fijado Esquerra. Rechazamos de plano un modelo negociado bilateralmente en



Reunión del Consejo de Política Fiscal y Financiera, ayer, en Madrid. CLAUDIO ÁLVAREZ

tre el Gobierno y Esquerra”, continuó. Los 14 consejeros habían acordado el gesto de protesta unas horas antes. El lunes todos se reunieron con la dirección nacional del PP en la sede de Génova.

Tras el plante, la vicepresidenta y ministra de Hacienda prosiguió la reunión con los representantes de las tres comunidades gobernadas por el PSOE y, como observadores, los representantes de Navarra y País Vasco, autonomías a las que no afecta la quita porque no forman parte del régimen común. Terminada la reunión, Montero tachó de “deslealtad inédita” el plantón de las comunidades en

Las regiones reclaman que se aborde la reforma de otro sistema de financiación

la rueda de prensa posterior al encuentro, en el que dijo que la decisión de los consejeros populares se debe más bien a que no querían quedar retratados rechazando una condonación que definió como “trascendente, generosa y valiente para las finanzas de las comunidades autónomas”, y que salió adelante aunque los consejeros populares hayan abandonado la mesa, pues solo se necesitaba del voto a favor de una comunidad. “Han preferido no votar en contra de algo que no pueden defender en su territorio”, zanjó.

La vicepresidenta primera insistió en que “se trata de una dejación de funciones en toda regla” que nunca antes se había producido. “Más allá de cualquier otro relato es que evidentemente los políticos tienen que representar a aquellos que los han votado”, remarcó, añadiendo que lo ocurrido ayer refleja la “actitud irresponsable” del PP. “Cada vez nos sorprende menos (...). Feijóo lleva años pidiendo reformar el sistema, pero

luego rechaza la propuesta del presidente Sánchez de abordar la cuestión”.

Sistema caducado

El orden del día del CPFF incluía seis puntos, con la condonación de la deuda como protagonista y último asunto a tratar, sin hacer mención a la reforma del sistema de financiación, que lleva 10 años caducado y que los barones autonómicos exigen reformar de una vez por todas. Al recibir el programa de la reunión la semana pasada, los barones ya se levantaron en tropel, pidiendo incorporar el debate sobre la renovación del modelo, pues consideran que la quita supone un parche si no se cambia el sistema. Su enfado aumentó más el lunes, cuando Montero presentó la propuesta de quita para el conjunto de comunidades en una rueda de prensa en el Ministerio antes de debatirlo con los territorios. El líder de ERC, Oriol Junqueras, había anunciado con antelación el importe de quita que se le reconocía a Cata-

luña: 17.104 millones sobre un total de más de 83.000 millones.

Tras el consejero gallego tomó la palabra su homóloga de la Comunidad de Madrid, uno de los territorios más beligerantes con Pedro Sánchez y con la quita. “Las 14 autonomías estamos diciendo que tiene que haber un nuevo modelo de financiación autonómica, especialmente aquellas que tienen problemas de financiación”, exclamó Rocío Albert, que justificó su presencia en el Consejo pese a las críticas por “lealtad institucional”. La tercera en tomar la palabra fue Carolina España, la portavoz de la Junta de Andalucía, la comunidad más beneficiada por la medida: “Las deudas hay que pagarlas, no perdonarlas, porque las deudas no desaparecen”.

El departamento de Montero ha calculado la condonación en función de distintos criterios. El importe de partida ha sido la diferencia entre el endeudamiento acumulado por las comunidades entre 2009 a 2013

(unos 109.000 millones), los años más duros de la crisis financiera, y el de la pandemia y la espiral inflacionaria, de 2019 a 2022 (cerca de 29.000 millones). El 75% de esa cifra ha sido repartido entre los territorios según el criterio de población ajustada, es decir el número de habitantes ponderado por factores geográficos y demográficos.

Tras efectuar esa primera distribución, Hacienda ha aplicado unos ajustes: ha elevado los importes para las autonomías con las deudas más elevadas, que de no aplicar la corrección se hubiesen quedado con un porcentaje de quita inferior a la media, y ha añadido una inyección adicional de dinero para compensar la infrafinanciación de algunos territorios —una ecuación en la que no entra la Comunidad Valenciana, una de las más castigadas por el sistema de financiación— y para premiar a las autonomías que han ejercido su competencia normativa al alza en el IRPF.

Desayuno **CincoDías**

Vivienda: urge un giro de modelo que responda a los objetivos del sector y a las necesidades de la sociedad

España sufre un importante gap entre la oferta y la demanda de casas que se ha agudizado en los últimos años ▶ La presencia de la inversión extranjera es necesaria para paliar la situación, así como la configuración de estructuras y vehículos de inversión que apoyen los requerimientos del mercado

BEATRIZ PÉREZ GALDÓN
MADRID

La vivienda se ha convertido en un debate permanente. La descorrelación entre oferta y demanda y la imparable subida de los precios, que amenaza con convertirse en estructural, han generado una situación sin precedentes. Además, existen otros factores que alimentan la problemática, como la falta de inversión y financiación, los costes y la regulación dispar entre las comunidades.

Para profundizar sobre el tema, **CincoDías** organizó un desayuno en colaboración con PwC donde los ponentes abordaron la coyuntura actual y los retos de futuro de la vivienda. La conclusión principal del encuentro fue que hace falta definir el modelo de producción y desarrollo de vivienda para corregir la situación actual y que responda a la tendencia del futuro.

Beatriz Toribio, secretaria general de la Asociación de Promotores Constructores de España, arrancó la jornada con algunos datos: “El Banco de España cifra en 600.000 el déficit de viviendas, y es algo que arrastramos desde hace una década”. “En 2024 hemos producido menos de 100.000 viviendas, frente a los 245.000 hogares que se han creado. Ese crecimiento demográfico, según las proyecciones del INE, va a continuar en los próximos



Alejandra Mora (Alas Social Impact Capital), Beatriz Toribio (APC España), Miren Telleria (PwC), Roberto Campos (Avintia Inmobiliaria) y Laura Fernández (Asval). FOTOS: PABLO MONGE

años; tendríamos que triplicar la actual producción”.

La construcción está aparejada con la rentabilidad, y este es otro de los desafíos para el sector inmobiliario. Miren Telleria, responsable del sector *real estate* de PwC, manifestó que “el capital busca una rentabilidad, y la realidad es que si la inversión no es a largo y no hay una forma de patrimonializar o convertir esto en algo que sistemáticamente tenga una rentabilidad, no puede ha-

En 2024 se hicieron 100.000 viviendas, frente a los 245.000 hogares que se crearon

El déficit se arrastra desde hace una década; el Banco de España lo cifra en 600.000 casas

ber inversión ni adecuación del parque”. Por otro lado, la experta recordó que “el existente en manos de los particulares está muy deteriorado, de los que más de Europa. ¿Por qué? Las pequeñas familias no tienen esa capacidad de continuar invirtiendo y mantenerlo en un estado correcto. Tenemos que perder ese complejo de decir claramente que necesitamos capital institucional, que además no hay vehículos, ni estructuras... Necesitamos

estructuras que sean comparables con otros países; es fundamental para que se siga viendo a España como un país atractivo”.

La prioridad “es concretar qué tipo de vivienda y qué dinero necesitamos y el horizonte; nadie está hablando de estos tres puntos”, dijo Alejandra Mora, socia directora de Alas Social Impact Capital.

Mora opinó que “con la configuración de un marco normativo policéntrico, como muchos países de Eu-

ropa lo tienen, probablemente podríamos funcionar mejor. Debería incluir producción, fiscalidad, financiación y una política social”, añadió.

Laura Fernández, directora general de Asval, coincidió en señalar que “una de las claves es saber qué modelo de país queremos”. Bajo su percepción, “es obvio que para cubrir ese déficit que tenemos acumulado, y el que viene, necesitamos capital y recursos económicos que no



“Todos los fondos europeos que van a venir necesitan visualizar fondos o vehículos grandes donde invertir, no van a buscar proyecto por proyecto”

Alejandra Mora

SOCIA DIRECTORA DE
ALAS SOCIAL IMPACT CAPITAL



“La regulación debe ser lo más homogénea posible entre las comunidades. Hay que dar una vuelta a la inversión y la fiscalidad”

Beatriz Toribio

SECRETARIA GENERAL
DE APC ESPAÑA



“Tienen que venir nombres y capital nuevos y estructuras diferentes. España se tiene que seguir viendo como un país atractivo”

Miren Telleria

RESPONSABLE DEL SECTOR
'REAL ESTATE' DE PwC



“Sin ayudas esto no es rentable, y sin rentabilidad hay concursos desiertos. La vivienda es un mercado con una densidad distinta; hay que entenderlo”

Roberto Campos

DIRECTOR GENERAL DE
AVINTIA INMOBILIARIA



“Es poco realista pensar que vamos a ser capaces de asumir ese déficit que tenemos en el mercado sin la inversión extranjera institucional”

Laura Fernández

DIRECTORA GENERAL
DE ASVAL

existen hoy ni en el sector público ni en el tradicional de promotores o empresarios españoles. Es poco realista pensar que vamos a ser capaces de asumir ese déficit sin la inversión institucional extranjera. No podemos seguir demonizando a los propietarios o amenazando con golpes fiscales a estructuras de inversión que funcionan en otros países como las socimis, que canalizan este tipo de inversiones”.

Presupuesto

Sobre la rentabilidad, Fernández invitó a hacer una reflexión. “Hay dinero que va a venir de la UE, pero necesitamos proyectos agregadores. El Banco Europeo de Inversiones ha dicho en multitud de ocasiones que los proyectos que no lleguen a un determinado importe, como 50 millones, ni los miran. En España, o somos capaces de hacer esa agregación y trabajar en escala con la inversión institucional, o va a ser muy complicado”.

En este sentido, Roberto Campos, director general de Avintia Inmobiliaria, afirmó que “sin ayudas esto no es rentable, y sin rentabilidad hay concursos desiertos”. “El sector público muchas veces piensa que el privado está obligado a hacer vivienda a precio asequible. La vivienda social está claro que la tienen que hacer las Administraciones con los presupues-

tos, para llegar a las capas más desfavorecidas. Esta actividad hoy en día no es rentable en según qué zonas, y tiene que ir acompañada de ayudas de Europa, de los Gobiernos estatales, comunidades... Es un mercado con una densidad muy distinta, y eso hay que entenderlo”, agregó. Respecto a la tendencia alcista del alquiler, Campos subrayó que “existen dos grandes pensamientos: si la gente va a alquiler porque no puede comprar o porque hay un cambio en la sociedad hacia esa línea; yo creo que es una mezcla de ambos”.

Con respecto al papel de la Administración, Alejandra Mora recordó que el peso del PIB que dedican los presupuestos a la vivienda es del 0,15%. Y puso de manifiesto “una debilidad histórica que ha tenido España, que es la de generar vivienda a venta, que ha servido en ciertos periodos, pero no hemos creado un parque estable y conservador a largo plazo”. En su opinión, uno de los principales problemas es que “no somos capaces de generar una trazabilidad del fondo público para la vivienda; es decir, no sé dónde va a acabar la vivienda asequible, no sé el tipo de tenedores que van a ser, si va a haber ocho cambios de un inversor a otro... Esto es distinto en otros países europeos. Aquí no conocemos quién va a ser tenedor a largo plazo”.

Hace falta una trazabilidad del fondo público, como sucede en otros países

El auge del alquiler combina los altos precios de compra y un cambio de tendencia

De forma paralela, Miren Telleria habló de la poca inversión en el sector. “Puede haber fondos muy grandes, pero los paquetes son todavía pequeños porque también el tamaño medio del promotor, aunque pensemos que son los grandes, el volumen que hacen en todo el parque es pequeño. Tenemos un tipo de capital que está haciendo parque para un corto plazo; necesitamos patrimonialistas de muy largo plazo, y para eso tenemos que tener un entorno relevante y comparable. En promotores no han venido ni la mitad de los que necesitamos, y los que están no son capaces de cubrir el gap existente. Tienen que venir nombres y capital nuevos, y estructuras diferentes”.

Regulación

El marco normativo es otra de las asignaturas pendientes. Beatriz Toribio comentó que “la regulación debe ser lo más homogénea posible entre comunidades. Aunque hay mucho por hacer, España tiene unos fundamentos, un crecimiento demográfico, un interés turístico, un clima... que sigue siendo muy atractivo para los inversores”.

Por otra parte, Alejandra Mora argumentó que “todos los fondos europeos que van a venir necesitan visualizar fondos o vehículos grandes donde invertir. No van a ir buscando proyecto por proyecto. Y

cuando lo hagan en vivienda asequible también van a buscar vehículos reconocibles. Hay que desarrollar un marco de financiación que toque la fase promoción y operativa”.

Toribio estuvo de acuerdo en que “hay que dar la vuelta a gran parte del modelo de producción y desarrollo de vivienda desde el punto de vista de la inversión y fiscalidad, aunque la financiación del suelo es un tema muy importante”.

Sobre este asunto, Roberto Campos apuntó que “si no fuera por el ICO que está financiando hoy, no hay grandes bancos que estén haciéndolo, salvo en casos muy contados, como tener un buen comprador final, y eso es complicado de origen”. A juicio de Toribio “el ICO ha creado un modelo que ha despertado mucho interés”. “Es sentarse y ver qué interesa a las diferentes partes para que esa financiación se canalice para el suelo, para vivienda asequible, para vivienda social...”.

Asimismo, Laura Fernández, habló de la importancia reputacional. “Los fondos institucionales no quieren en ningún caso verse envueltos en escándalos, ni noticias ni cuestiones que puedan alarmar a su capital de base que son los pensionistas, los ahorradores... y los que en un momento dado pueden cambiar su decisión de inversión”, concluyó.

Eliminar prejuicios para solventar la tesitura

Miren Telleria sostuvo que en el tema de la vivienda “estamos en un momento de mucho ruido”. Y para despejar este panorama “realmente hay que escuchar lo que dice el capital, buscar los mecanismos de financiación para cada proceso y facilitar un entorno que lo permita”. También vio relevante “ayudar a la sociedad a que entienda que esto es algo complejo y a nivel del sector permitamos más suelo, más financiación, más acompañamiento... Hay muchas cosas que puede hacer la Administración, pero el sector tendrá que activarse, escuchar también y profesionalizarse para que ese capital llegue, porque es preciso dar respuestas”.

Beatriz Toribio coincidió en que “hay que explicar lo que está pasando; que no se desarrolle más vivienda no es porque no se quiera, es porque no se puede, y que la gente entienda que el capital extranjero no es malo, y que quienes hacen esas viviendas tienen que tener, evidentemente, unos beneficios”. “La vivienda es un problema a nivel internacional, y ahora está en el centro del debate social, político y de Europa, y esto hay que aprovecharlo”.

Opinión

La conectividad regional, un motor para el acceso a la vivienda asequible

Por Pablo Fernández. Hay que ampliar y modernizar la red de trenes regionales y cercanías, así como fomentar el teletrabajo y la digitalización

Profesor del IEB, abogado y miembro del Congreso de los Diputados de España por Vox

En un reciente estudio editado por Funcas con el título *Mercado inmobiliario y política de la vivienda en España* se planteaba que desde el año 2021 se está produciendo en España un desajuste importante entre la oferta de vivienda y la demanda del mercado, de tal forma que la oferta de vivienda nueva es notablemente insuficiente, lo que deriva en un tensionamiento del mercado que presiona los precios al alza y dificulta el acceso a la vivienda, en particular a los jóvenes.

Como complemento a esta acertada visión del problema de acceso a la vivienda, otro factor relevante podría ayudar en la solución de lo que ya es una de las mayores preocupaciones de los españoles. Se trata de la conectividad regional como motor para el acceso a la vivienda asequible.

Un sistema de transporte eficiente, accesible y bien distribuido permite que los ciudadanos puedan residir en áreas más asequibles sin perder el acceso a oportunidades laborales, educativas y culturales que suelen concentrarse en los grandes núcleos urbanos. Las grandes ciudades españolas, como Madrid, Barcelona, Valencia o Sevilla, concentran gran parte de las oportunidades económicas y sociales del país. Esta centralización ha llevado a una elevada demanda de vivienda en estos núcleos, lo que ha disparado los precios del alquiler y la compra, dejando a muchas personas fuera del mercado, cuando no obligándolas a destinar una parte desproporcionada de sus ingresos a sus necesidades habitacionales.

Mientras tanto, en áreas rurales o periféricas, los precios de la vivienda son significativamente más bajos, pero la falta de oportunidades laborales y la escasez de conexiones eficientes con los centros urbanos dificultan que estas zonas sean opciones viables para muchas personas. Este desequilibrio pone de manifiesto la necesidad de abordar el problema desde una perspectiva más amplia, que integre la mejora de la conectividad regional como parte de la solución.

La conectividad regional se refiere a la calidad y eficiencia de las redes de transporte que conectan diferentes áreas dentro de un territorio. Esto incluye trenes, autobuses, carreteras y sistemas de transporte público interurbano. Una conectividad sólida no solo reduce los tiempos de viaje y mejora la calidad de vida de los ciudadanos, sino que también tiene un impacto directo en el



Un tren sale de la estación de Toledo. EFE

acceso a la vivienda asequible, al ampliar el rango de áreas habitables.

Impacto directo de la conectividad

Varios son los impactos directos que la mejora de la conectividad tendría sobre el acceso a una vivienda asequible. El primero de ellos es la ampliación de las opciones residenciales de modo que, cuando las personas pueden viajar fácilmente desde áreas periféricas o rurales hasta los centros urbanos en tiempos razonables, se amplían las opciones de vivienda. Esto reduce la presión sobre el mercado inmobiliario en las ciudades y distribuye mejor la demanda.

Un segundo impacto es el desarrollo de las regiones periféricas, puesto que la mejora de la conectividad impulsa la actividad económica de áreas menos pobladas, creando empleo y aumentando los servicios disponi-

bles. Esto, a su vez, incrementa el atractivo de estas zonas para nuevos residentes.

Y un tercer impacto es la reducción de la desigualdad territorial. Las infraestructuras de transporte bien diseñadas pueden equilibrar las oportunidades entre regiones, fomentando un crecimiento más equitativo y sostenible.

Ejemplos internacionales de éxito

Algunos países europeos han implementado con éxito estrategias de mejora de la conectividad regional que han tenido un impacto positivo en el acceso a la vivienda asequible. El caso de Francia y su sistema de trenes de alta velocidad (TGV) ha permitido el crecimiento de la población en ciudades periféricas como Tours o Reims, aprovechando su conexión con París.

Otro ejemplo es Alemania y su extensa red de trenes regionales y cercanías, conec-

tando pequeñas localidades con grandes ciudades, que ha permitido una distribución más uniforme de la población y ha reducido la presión sobre los mercados inmobiliarios de ciudades como Berlín o Múnich.

En referencia a España, cuenta con un sistema de transporte avanzado en muchos aspectos, pero enfrenta importantes desafíos en términos de conectividad regional. En el caso del tren de alta velocidad (AVE), que conecta algunas de las principales ciudades del país, su elevado coste y la limitada cobertura regional hacen que no sea una solución práctica para muchas personas, al no haber logrado integrar suficientemente a las ciudades intermedias, lo que ha reducido notablemente su impacto positivo en el acceso a la vivienda asequible.

En cuanto al transporte de los trenes de cercanías, son conocidos los graves problemas de saturación, retrasos y falta de mantenimiento en regiones como Madrid y Barcelona, que dificultan la movilidad de las personas y desincentivan cualquier impacto positivo en el acceso a la vivienda fuera del centro de estas ciudades.

Peor lo tienen en las áreas rurales del resto de España, donde muchas localidades carecen de transporte público eficiente, lo que las aísla aún más de los grandes núcleos urbanos y reduce su atractivo para nuevos residentes.

Propuestas para mejorar

Para que la conectividad regional sea un factor clave en la mejora del acceso a la vivienda asequible es necesario implementar estrategias específicas, que van desde la ampliación y modernización de la red de trenes regionales y de cercanías, así como la introducción de sistemas de transporte público asequibles y sostenibles en regiones con baja densidad de población para fomentar su repoblación y desarrollo económico, hasta la promoción del teletrabajo y la digitalización que fomenten el trabajo remoto, permitiendo que más personas vivan en áreas rurales sin necesidad de desplazarse diariamente.

La mejora de la conectividad regional en España puede ser un factor relevante para abordar el problema del acceso a la vivienda asequible. Al integrar las áreas rurales y periféricas en un sistema de transporte eficiente, se puede aliviar la presión sobre los mercados inmobiliarios urbanos, fomentar un desarrollo más equilibrado y ofrecer a los ciudadanos opciones residenciales más diversificadas.

El año pasado se cifraron en 15.000 millones de euros y este año en 16.000 millones las pérdidas que los fabricantes de vehículos achacan al cumplimiento de los objetivos de emisiones de CO₂ de la UE en 2025. Sin embargo, la voz de alarma suena familiar, y los importes avanzados parecen más que exagerados.

Ciertamente, el panorama general de la movilidad eléctrica en Europa trae buenas noticias: desde 2019, la venta de vehículos eléctricos se ha multiplicado por siete. En ese mismo periodo, el número de cargadores rápidos ha aumentado en 20 veces, al tiempo que las industrias locales han conseguido cubrir más de la mitad de la demanda de baterías eléctricas de los fabricantes de automóviles.

Pero todos y cada uno de los fabricantes andan con la misma cantinela, mientras siguen registrando beneficios multimillonarios. A pesar de que los seis mayores fabricantes de automóviles de Europa obtuvieron 130.000 millones de euros en beneficios entre 2022 y 2023, todos alertan sobre la crisis y las posibles multas, reprochando a los demás que no hacen lo suficiente.

Exactamente la misma retórica que ya emplearon en 2019 respecto al objetivo de emisiones de 2020; objetivo que, por cierto, al final todos cumplieron. Más recientemente, en 2024, en el Reino Unido no dejaron de escucharse las quejas de los fabricantes motivadas por la obligación de vender vehículos de cero emisiones, en vigor desde ese mismo año, y al final todos se librarán de las multas, por haber cumplido con los objetivos de ventas de coches eléctricos en 2024.

Lo cierto es que estos objetivos han traído consigo grandes beneficios para el mercado: en 2020, Europa se puso por delante de China en número de vehículos eléctricos de batería vendidos, mientras que, en 2024, el mercado total de automóviles del Reino Unido estuvo en expansión, a diferencia del estancamiento general que se vivió en el resto de Europa. Se hace patente así el éxito de las regulaciones del lado de la oferta, diseñadas para impulsar la producción y la venta de vehículos eléctricos.

Sin embargo, la estrategia de la industria del automóvil sigue siendo la misma: *cumplir, pero a regañadientes*. A continuación explicamos por qué las actuales reivindicaciones de la industria del motor de abandonar los objetivos de 2025 nos parecen equivocadas. Para empezar, porque juzgar la capacidad para cumplir los objetivos de este año basándose en las cifras de mercado de 2024 resulta tan poco representativo como que se le concediera una hipoteca a un banquero teniendo en cuenta la beca de cuando era estudiante.

Los objetivos de emisiones de la Unión Europea para los fabricantes de automóviles están fijados en intervalos de cinco años, lo que supone que en los años intermedios no haya incentivos para aumentar las ventas de eléctricos. Hasta finales del año pasado no había modelos asequibles en el mercado, y muchas de las personas que compraron un vehículo eléctrico en 2024 vieron retrasada su entrega hasta este año.



Una usuaria se dispone a cargar su coche eléctrico en una estación de carga de un parque comercial de Illescas (Toledo). ALEX ONCIU

La UE y sus miembros no deben ceder en el objetivo de emisiones de 2025

Por Isabell Büschel. Cumplir 'a regañadientes' es una estrategia clásica de la industria del automóvil

Directora de T&E en España

El plan de los fabricantes era incluir esos modelos en el cumplimiento previsto para 2025, por lo que es ahora cuando una docena de modelos eléctricos fabricados en Europa y más asequibles están llegando a los concesionarios. Ya se ven por todas partes anuncios publicitarios en los que se exaltan las cualidades de modelos como el Peugeot e-208, el Renault 5 o el Cupra Raval, que estará disponible en breve. Y es que tanto la producción como las cifras de ventas de vehículos eléctricos están al alza en la mayoría de los mercados, dado que los fabricantes por fin pueden abrir la puerta del mercado a gran escala a los modelos que el conductor medio estaba esperando.

Pero este crecimiento puede detenerse si los responsables políticos de la UE y de los Estados miembros se ven presionados a ceder en el objetivo de 2025. Y aquí entra la segunda gran problemática: la demanda. No hay que fiarse de lo que se oye en los bares, que la gente "no estaría dispuesta a comprarse un coche eléctrico". Porque la realidad es que no están dispuestos a adquirir un SUV eléctrico de alta gama, muy por encima del presupuesto que puede permitirse el consumidor medio. Los coches eléctricos, a menudo de gran tamaño, tuvieron en Europa un coste promedio de 45.000 euros el año pasado.

Conquistar el mercado de masas pasa por contar con modelos de mercado de masas a precios de mercado de masas

y, por lo tanto, a medida que los modelos europeos más asequibles vayan llegando para cumplir con el objetivo de 2025, la demanda crecerá. Prevemos para este año un aumento de las ventas en el mercado de vehículos eléctricos de entre el 20% y el 24%.

Una manera idónea de incentivar la demanda sería obligar a electrificar el parque móvil corporativo, tal y como se ha comprometido a hacer el comisario de Transporte Sostenible y Turismo, Apostolos Tzitzikostas. Además, la UE podría brindar apoyo a los Estados miembros para que ofrezcan incentivos estables a los vehículos eléctricos, por ejemplo, mediante la reasignación de fondos de recuperación Next Generation que no se llegaron a gastar. O mediante el empleo de los beneficios obtenidos de los aranceles a este tipo de vehículos: entre 3.000 y 6.000 millones para 2025, calculamos.

La crisis de verdad, no obstante, se halla en el sector de la fabricación de baterías, ya que a muchos de los planes de Europa les está costando escalar, o titubean a la hora de hacerlo.

La disponibilidad de baterías y materiales para cumplir con los objetivos de emisiones de la UE no son el problema: China por sí sola ya fabrica más celdas de batería que toda la demanda global combinada. Pero las complejidades comerciales, geopolíticas y de seguridad ponen a Europa en una posición de vulnerabilidad si esta

no consigue desarrollar experiencia local para producir tecnologías básicas para la transición energética.

Por tanto, el próximo Plan para la Industria Automovilística de la Comisión Europea debería centrarse en una estrategia integral para las cadenas de suministro de baterías. Dentro de este plan cabría llevar a cabo una investigación sobre la compatibilidad con las reglas de comercio internacional de los subsidios a las baterías *made in China*, e incluir criterios de resiliencia para la obtención de ayudas de Estado, además de adoptar normativas vinculantes en materia de huella de carbono de la red eléctrica para el acceso de baterías al mercado europeo.

Más de 650 GWh de la capacidad energética total de baterías procede de actores surcoreanos y chinos, por lo que una regulación clara en materia de inversiones extranjeras directas se vuelve, asimismo, necesaria para garantizar una transferencia completa de tecnología y habilidades.

La estrategia de cumplir a regañadientes de la industria del automóvil no es nada nueva. La UE y sus Estados miembros deben defender el objetivo de emisiones de 2025. Con un plan del sector automovilístico de la UE que no renuncie a los objetivos y que apoye la demanda y la fabricación local de baterías se puede lograr que 2025 sea un año alentador para Europa en la venta de vehículos eléctricos y en la cadena de suministros del sector.

LIFESTYLE

Hacer frente al insomnio sin fármacos es posible, pero necesita la implicación de los pacientes

La terapia cognitivo conductual ha demostrado eficacia a medio y largo plazo, aunque pocas unidades de sueño ofertan este tratamiento y necesita mucho trabajo por parte del afectado

ADRIÁN CORDELLAT
MADRID

Irene Ferrando, de 72 años, empezó a sufrir insomnio en 2021, como consecuencia de una depresión. “Era un día tras otro durmiendo muy poco. Recuerdo mi vida bastante mal, sin ganas de hacer nada, sin fuerzas”, explica a *El País*. Visitó a un psiquiatra para el abordaje de la depresión y este le recetó fármacos para el insomnio que sigue consumiendo hoy en día, aunque desde hace unas semanas, ya en menor medida. La reducción va ligada a su entrada en un grupo de terapia cognitivo conductual para insomnio (TCC-I) que se ofrece como tratamiento desde la Unidad de Sueño del Hospital Clínico Universitario de Valencia. “Una amiga que es médico me había hablado muy bien de esta terapia, así que pedí que me derivaran a la Unidad de Sueño. Me está yendo muy bien, francamente. Básicamente, me está ordenando y organizando mi sueño. Esto no es inmediato, lo sé, pero estoy bastante animada. Creo que voy a conseguir superar mi insomnio”, afirma con optimismo.

Como Irene, según datos de un estudio liderado por el Grupo de Trabajo de Insomnio de la Sociedad Española de Sueño, el 14% de la población adulta española sufre insomnio crónico –los síntomas de insomnio ocurren tres o más noches por semana, duran más de tres meses y no pueden ser explicados completamente por otro problema de salud–. Hace 20 años ese porcentaje era del 6,4%. “El insomnio es ya un problema de salud pública”, coinciden los expertos consultados, que destacan el impacto del insomnio a nivel de salud (mayor morbilidad cardiovascular, neurodegenerativa y metabólica) y a nivel económico, por su influencia directa sobre el absentismo laboral, el presentismo, los accidentes laborales y la productividad. Según el informe *Carga social y económica del insomnio en adultos*, elaborado por la organización internacional de investigación sin ánimo de lucro RAND Europe, solo por el descenso de la productividad el insomnio supone unas pérdidas anuales de más de 11.500 millones de euros en España, lo que representa el 0,82% del PIB.

Tal y como indican todas las principales guías de práctica clínica, el tratamiento de primera línea para el insomnio crónico es la terapia cognitivo conductual, ya que es la que ha demostrado más eficacia a medio y largo plazo en el abordaje de este trastorno del sueño. Sin embargo, los pacientes que acceden a ella son aún la excepción. Un estudio publicado en enero en la revista científica *Journal of Clinical Sleep Medicine* apuntaba que solo el 1% de las personas con insomnio accede a él en Australia. En España no existen datos, pero el porcentaje podría



El 14% de la población adulta española sufre insomnio crónico. GETTY IMAGES

ser incluso inferior. Apenas son un puñado las unidades de sueño las que hoy en día ofertan este tratamiento. “El problema del insomnio es que es un trastorno muy frecuente y no está bien atendido. Las guías dicen que hay que empezar por la terapia cognitivo conductual, pero tenemos a miles de pacientes tomando hipnóticos y benzodiazepinas desde hace años”, lamenta el doctor Manuel de Entrambasaguas, neurofisiólogo clínico de la Unidad del Sueño del Hospital Clínico de Valencia.

Su opinión la comparte Odile Romero, coordinadora de la Unidad del Sueño del Hospital Vall d’Hebron de Barcelona, que señala a varios factores. Por un lado, la falta de personal formado y de unidades que ofer-

Solo por el descenso de la productividad este trastorno genera unas pérdidas anuales de 11.500 millones

Para los expertos el reto es conseguir que esta técnica sea efectivamente el primer tratamiento para el insomnio

ten la terapia: “A la mayoría de los pacientes que sufren de insomnio les cuesta llegar a un especialista”. Por otro, a la incapacidad para mirar a largo plazo. “Los recursos sanitarios son los que son y el insomnio no es algo que, aparentemente, genere un riesgo a corto plazo, así que no se ve como algo urgente y, por tanto, no está en las listas de prioridades”. Y, por último, a la falta de tiempo, que hace que la solución más rápida siempre sea un fármaco, aunque estos tengan importantes efectos secundarios, uno de ellos la dependencia: cuesta mucho retirarlos y hay pacientes enganchados a ellos durante años, aunque la mayoría de estos medicamentos tengan una indicación para apenas tres o cuatro semanas de tratamiento.

Situaciones estresantes

Según el modelo de tres factores (3P) del insomnio, existen tres causas principales que contribuyen al desarrollo del insomnio crónico. La primera serían los factores predisponentes, aquellos rasgos o condiciones que aumentan la vulnerabilidad de una persona a desarrollar insomnio. La segunda, los factores precipitantes, es decir, aquellas situaciones o eventos estresantes de la vida que desencadenan la aparición del insomnio. Y en tercer lugar, los factores perpetuantes, aquellas conductas y pensamientos que contribuyen a la transición del insomnio agudo al crónico y mantie-

nen el trastorno a largo plazo. La terapia cognitivo conductual para insomnio se centra sobre todo en hacer frente a estos últimos factores, los perpetuantes. Por regla general, en los hospitales públicos de España en los que esta terapia lleva más tiempo ofertándose y son referencia en el ámbito, la TCC-I se lleva a cabo en dinámicas de grupo de entre 4 y 10 personas, con entre 5 y 7 sesiones de una hora y media. En ellas se ofrece a los pacientes consejos de higiene de sueño, técnicas conductuales (restricción del tiempo en cama y de control de estímulos), estrategias cognitivas para que los pacientes recuperen la confianza en volver a dormir y técnicas de respiración y relajación.

“No te voy a decir que el 100% de los pacientes mejoren, pero sí que son la gran mayoría, y alrededor del 50% supera completamente el insomnio. ¿Por qué solo el 50%? Pues porque desgraciadamente nos llegan muchos pacientes que sufren insomnio desde hace muchísimos años, que tienen varios fármacos pautados... Estos pacientes también mejoran, pero luego hay que empezar a quitarles los fármacos, y a veces ahí cuesta un poco más”, explica Ainhoa Álvarez, neurofisióloga de la Unidad de Sueño de la OSI Araba y coordinadora del Grupo de Trabajo de Insomnio de la Sociedad Española de Sueño. “Cuando ves a pacientes que llevan 10 años sin dormir y tomando fármacos y en apenas cinco semanas empiezan a ver un cambio significativo, es muy gratificante. Pero esto requiere una dedicación importante de los pacientes”, añade Odile Romero.

Nerea López Jáuregui tiene 48 años. En 2018 asistió a una terapia cognitivo conductual grupal en la Unidad del Sueño del Hospital Universitario Araba Vitoria-Gasteiz. Por entonces llevaba nueve años con insomnio, desde que fue madre. “Es una terapia superdura de hacer y de cumplir al 100%. Tienes que cambiar muchos hábitos y tienes que ser superconsciente y constante. Al final los profesionales te lo facilitan todo muchísimo, pero el esfuerzo lo tienes que hacer tú”, explica. Desde que terminó la terapia, hace casi siete años, diferentes circunstancias vitales, el propio día a día, han provocado que Nerea recaiga puntualmente, que encadene malas noches de sueño. La diferencia es que, ahora, ella se siente con herramientas: “Tengo la información y eso ahora es mi botiquín, ya no son pastillas. Ahora sé lo que tengo que hacer y en cuanto retomo los consejos, vuelvo a recuperar el sueño”.

Para Ainhoa Álvarez, el reto ahora pasa por conseguir que la terapia cognitivo conductual sea efectivamente el primer tratamiento al que acceden los pacientes con insomnio. “En estudios científicos se ha visto que la TCC-I es mucho más efectiva si se utiliza antes de recetar fármacos”, sostiene.

PROTAGONISTAS



MÓNICA TORRES

Mazón desvela tras cuatro meses que llegó al Cecopi a las 20.28 h

El presidente de la Generalitat Valenciana, Carlos Mazón, desveló ayer, cuatro meses después de la dana que provocó la muerte de 227 personas, que llegó al órgano de coordinación de la emergencia, el Cecopi, a las 20.28 h de aquel martes. Llegó 17 minutos después, según dijo ayer, de que se lanzara la alerta masiva a los móviles que advertía de la catástrofe. Hasta ahora había mantenido que se había incorporado a la reunión después de las siete de la tarde.



EFE

Luceño atribuye al malasio San Chin Choon el precio de las mascarillas

El empresario Alberto Luceño declaró ayer ante el tribunal que le juzga por presuntamente estar al Ayuntamiento de Madrid en la compraventa de material sanitario en pandemia que el precio que pagó el consistorio lo propuso el empresario malasio San Chin Choon, que también determinó cuál fue su comisión, y sostuvo que él solo fue un transmisor de la oferta. En el mismo juicio está acusado también Luis Medina por la compraventa de mascarillas en los que ambos se embolsaron 6 millones de euros en comisiones.



CEDIDA POR PRESIDENTEX

Adolfo Domínguez recibe el Premio Miguel Ángel Furones

Presidentex ha hecho entrega a Adolfo Domínguez del Silver de Plata, como ganadora de la tercera edición del Premio Miguel Ángel Furones, creado por el *think tank* publicitario, en homenaje a su socio. Recogió el galardón la directora de marketing y comunicación de Adolfo Domínguez, Patricia Alonso (en el centro). "Recibir el Premio Miguel Ángel Furones nos hace ilusión ya que celebra dos de nuestros valores principales como marca: la atemporalidad y el sentido común", dijo Alonso.

Cosentino, premio Nacional de Industria Conectada

Cosentino, referente en construcción de superficies para la arquitectura y el diseño, ha sido reconocida por el Ministerio de Industria en los Premios Nacionales de Industria Conectada 4.0 por su plan de digitalización e innovación.



CEDIDA POR COSENTINO

Somnigroup refuerza sus ventas

Somnigroup International (antes denominada Tempur Sealy) aumentó sus ventas un 3,2% en su cuarto trimestre (a diciembre de 2024), reforzada por el crecimiento de su negocio internacional. El margen bruto fue del 43,3%, frente al 43,8% del cuarto trimestre de 2023.



CEDIDA POR LA EMPRESA

Prisa Media

©Ediciones El País, SLU 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 Ediciones El País, SLU, empresa editora del diario Cinco Días.

Cinco Días 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@cinco dias.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
914 400 135

Suscripciones
suscripciones@cinco dias.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

El próximo CEO de Unilever tiene la opción de visitar las megafusiones

Las operaciones corporativas siempre son arriesgadas, pero para la compañía también lo es no hacer nada

AIMEE DONNELLAN

El próximo consejero delegado de Unilever podría querer despertar el instinto animal del vendedor del jabón Dove y el desodorante Axe. El martes, el grupo que cotiza en la Bolsa de Londres y que tiene un valor de 109.400 millones de libras (132.000 millones de euros, al cambio actual) anunció que el CEO, Hein Schumacher, dejaba el negocio después de menos de dos años al mando. Su sustituto a partir del 1 de marzo, el jefe de finanzas, el argentino Fernando Fernández, tiene la tarea de revitalizar una empresa con una cartera de marcas así así. Una opción podría ser volver a plantearse un megacuerdo como el intento de compra de Haleon en 2022.

La salida de Schumacher parece tan abrupta como desordenada. El ejecutivo holandés es el tercer consejero delegado de la empresa en aproximadamente seis años. Unilever ha oscilado entre defender los objetivos medioambientales, sociales y de gobernanza bajo los anteriores jefes Paul Polman y Alan Jope, a hacer lo contrario bajo Schumacher, quien dijo que la empresa ya no debería "forzar" el propósito en todas las marcas del grupo.

Por ahora, parece que Fernández seguirá con el plan de Schumacher de recortar costes y centrar el gasto en marketing de la empresa en 30 de las llamadas "marcas de poder", en referencia a productos relativamente conocidos como el suavizante Comfort, la mayonesa Hellmann's y los cubitos de caldo Knorr. Sin embargo, es posible que necesite nuevas ideas en poco tiempo. A Unilever le está costando aumentar el volumen de productos que vende. Schumacher advirtió a principios de este mes de que se produjo una desaceleración del crecimiento del mercado en 2024 que continuaría a corto plazo.

La valoración del grupo de bienes de consumo refleja las preocupaciones de los inversores. Unilever cotiza a 17 veces las ganancias futuras, que supone un descuento tanto para Danone como para Nestlé, en comparación con la prima que presentó durante gran parte de 2024.

Cerrar esa brecha significará impulsar las ventas y el margen operativo. Hacer-



Hein Schumacher, CEO saliente de Unilever. REUTERS



Impulsar las ventas será difícil con muchas de las marcas actuales más anticuadas del grupo, así que puede que haya que ser audaces

lo será difícil con muchas de las marcas actuales más anticuadas del grupo. Por lo tanto, es posible que Fernández tenga que ser audaz. Podría considerar la compra de un negocio de rápido crecimiento y alto margen, como Galderma, de 27.000 millones de francos suizos (28.000 millones de euros, al cambio actual). Otra opción sería volver a considerar la compra de Haleon, fabricante del analgésico Advil, que Unilever intentó comprar por 50.000 millones de libras (60.000 millones de euros, al cambio actual) en 2022. La empresa, que ahora cotiza en Bolsa, tiene un valor actual de 36.000 millones (43.000 millones). Cualquiera de estas posibles operaciones ayudaría a acelerar el cambio de Unilever desde los alimentos de menor valor hacia los negocios de belleza y salud, más apreciados.

Si Fernández se centra solo en las marcas existentes de la empresa, existe el peligro de que las ventas se tambaleen. Dove, el champú Sunsilk, Knorr y muchos otros son vulnerables a la competencia de los productos más baratos de los supermercados, lo que dificulta generar el tipo de mejoras que buscan los inversores. Las megafusiones y adquisiciones siempre son arriesgadas, pero para Unilever también lo es no hacer nada.

Ucrania puede ganar en el acuerdo minero

PIERRE BRIANÇON

El acuerdo sobre minerales de EE UU con Ucrania puede no ser la apropiación de activos de estilo colonial que parece. Dar a Washington una parte de los minerales críticos y otros recursos fue una idea que Volodimir Zelenski llevó en septiembre al entonces candidato Donald Trump. Tras las elecciones, este empezó a hablar de unos 500.000 millones de dólares que esperaba como "devolución" por el apoyo de EE UU en estos tres años.

El acuerdo requerirá que Kiev pague la mitad de los ingresos que extraerá de los recursos naturales a un fondo especial controlado por EE UU, según el *New York Times*. El fondo tendrá que reinvertir parte en Ucrania, a fin de atraer capital extranjero. EE UU abandonó la demanda de 500.000 millones, que nunca tuvo mucho sentido. El apoyo de Washington ha ascendido a 114.000 millones de euros, según el Instituto de Economía Mundial de Kiel. Europa ha enviado 132.000 millones.

Una gran incógnita es la magnitud de los activos. Las autoridades locales tienen una pobre imagen de los recursos, que incluyen uranio, litio, petróleo y gas. El último mapeo de tierras raras se completó hace décadas, y puede que los depósitos no sean viables económicamente. Además, algunos de los codiciados elementos están en territorio ocupado por Rusia.

Aparte, los ingresos tardarán en llegar. Kiev tendrá que construir o reconstruir minas y reparar la red energética. La promesa de futuros beneficios podría estimular la inversión de EE UU, iniciando así la reconstrucción del país (el Banco Mundial estima que costará 524.000 millones de dólares). Zelenski quería que cualquier acuerdo estuviera condicionado a que EE UU ayudara a vigilar una tregua. Eso parece haberse topado con la oposición de Trump a la participación militar en Europa. Pero el ucraniano también ha dicho que dar a EE UU un interés en el futuro económico del país lograría el mismo resultado. De hecho, a Moscú no le gusta el acuerdo, y ha ofrecido a Washington un acuerdo minero propio.

Zelenski también podría concluir que un acuerdo general que abarque activos desconocidos con ingresos lejanos puede no ser vinculante para Kiev. Para cuando las minas estén en funcionamiento, la Casa Blanca podría tener un presidente más amigable. Ucrania podría entonces revisar el contrato o romperlo del todo. Es una estrategia de negociación que Trump podría incluso admirar.

ENLACE AL CANAL

x.com/byneontelegram

Ó escanea el código QR:

