



Técnicas Reunidas duplicará su cartera de obras en Oriente Medio PÁG. 8

Seguridad Social aflora más de 310.000 pluriempleados y acerca el total a un millón PÁG. 27

Trump veta la venta de aviones de combate a España por Irán

Los americanos solo se replantearían su postura si hubiera un cambio en Moncloa

El Gobierno estadounidense rechaza vender aviones de combate a España tras las tensiones recientes entre ambos países a cuenta de la guerra de Irán y el boicot de Moncloa al

caza F-35 Lightning II americano, según fuentes de defensa. Trump solo se replantearía su postura si hubiese un cambio en el Gobierno español, insisten las mismas voces. La deci-

sión impacta directamente en el alfa fija embarcada, los cazas de combate de la Armada. El Ejecutivo de Pedro Sánchez ha descartado comprar los aviones furtivos de quinta gene-

ración F-35, fabricados por Lockheed Martin, lo que en la práctica condena a la Armada a perder esta capacidad por un periodo que podría extenderse durante años. PÁG. 5

El Gobierno ya ingresa el 50% de lo previsto por el MEI para 2026

Seguridad Social ha recaudado 1.417 millones

El ministerio de Seguridad Social recaudó en el primer trimestre del año 1.417 millones de euros a través del MEI, lo que supone un 50,72% del total previsto para todo el año. PÁG. 26

EL PROPIETARIO DE PLUS ULTRA ESTÁ EN QUIEBRA TÉCNICA

La patrimonial de Julio Martínez Sola, presidente y principal accionista de la aerolínea, rescatada con 53 millones, tiene patrimonio neto negativo. PÁG. 22



La UDEF acredita 27 transferencias de una firma china a Zapatero PÁG. 25

La trama presionó a la aerolínea para que le pagara más comisiones. PÁG. 24

Un avión de Plus Ultra. EUROPA PRESS

La industria se rebela contra la obligación de consumo de biometano

Alertan por carta al Gobierno de la medida

La Alianza para la Competitividad de la Industria ha enviado una carta al secretario de estado de Energía, Joan Groizard, para trasladarle su profunda preocupación con la

regulación que el Ministerio prepara para forzar a la industria a consumir hasta un 6% de biometano de manera obligatoria, lo que merma su competitividad. PÁG. 16

Los municipios recaudan 13.400 millones por IBI y baten récord PÁG. 34

Los dividendos crecerán un 17% este semestre con el pago extra de Sabadell

El banco repartirá 0,50 euros este viernes

El Sabadell repartirá esta semana uno de los dividendos extraordinarios más cuantiosos en la historia de la bolsa española. La entidad premiará a sus accionistas con un pago especial cuya entrega total superará

los 2.511 millones de euros, engordando las retribuciones de las cotizadas este semestre. Los dividendos distribuidos podrían batir los 25.800 millones, un 17% más que en el mismo periodo de 2025. PÁG. 19

Mutua elevará su cartera de no cotizadas al 15%

El enfoque será diversificado, aunque con foco en infraestructuras y 'private equity' PÁG. 11



Air Nostrum estudia una renovación de flota

Analiza si sustituir sus CRJ-1000 o prolongar su vida útil ante el aumento de servicios PÁG. 12



Egipto facilita a Grifols el cierre de centros de plasma en EEUU

La firma recolectará un millón de litros de esta materia prima en 2026 y tres millones en 2029 PÁG. 13



Opinión

Protagonistas



Sara Aagesen
VICEPRESIDENTA DEL GOBIERNO



Alberto Gómez
RESP. DAILY BANKING DE ING



Ignacio Garralda
PRESIDENTE MUTUA MADRILEÑA



Alfonso Cossío
DIR. APLICAC. EMP. ORACLE IBERIA



Emmanuel Macron
PRESIDENTE DE FRANCIA

Perjudica a la industria

La norma que Transición Ecológica prepara para forzar a la industria a consumir el 6% de biometano de manera obligatoria elevará los costes de la factura energética de estos usuarios, lo que golpeará su competitividad.

A por el cliente joven

ING devolverá los gastos por cambio de divisas y por uso de cajeros a los menores de 28 años cuando viajan fuera de España. Una clara estrategia comercial con la que la entidad pretende incrementar la captación entre el público joven.

Estrategia rentable

Mutua elevará su cartera de inversiones en no cotizadas al 15%, tras destinar 229 millones. Una estrategia de diversificación que a la aseguradora le está resultando rentable, ya que logra un retorno del 8,4% con este tipo de firmas.

Acelerar con la IA

Cossío avisa de que "las empresas que aún no han probado los agentes de IA ya van tarde". Insta con ello a los negocios a acelerar y no quedarse rezagados con una tecnología que ya está marcando el futuro económico de muchos sectores.

El país más incumplidor

Francia es la gran economía del euro que más veces ha incumplido el límite de déficit del 3% que Bruselas impone. En concreto, este país ha rebasado este porcentaje en 19 ocasiones desde 1997, seis veces más que España.

Quiosco

LES ECHOS (FRANCIA)

La crisis energética frena el crecimiento europeo

La Comisión Europea ha reducido sus previsiones económicas para 2026 debido al impacto de la crisis energética provocada por el conflicto en Oriente Medio. Bruselas prevé un crecimiento de la Unión Europea de tan solo un 1,1% y de un 0,9% de la eurozona. El encarecimiento de la energía está elevando los costes de producción de las empresas y aumentando las facturas de los hogares, lo que está reduciendo beneficios y debilitando la confianza económica. Aunque la UE ahora depende menos del gas ruso gracias a la diversificación energética, la inflación y la incertidumbre continúan lastrando el crecimiento. Además, también se está incrementando la preocupación por el elevado déficit público en Francia.

IL SOLE (ITALIA)

El streaming revitaliza la televisión entre los jóvenes

La televisión continúa siendo un medio popular entre los jóvenes, aunque cada vez se adapta más a los nuevos hábitos digitales. Según el informe de Auditel -Ipsos Doxa, las nuevas generaciones no han abandonado la televisión, sino que ahora la usan de manera diferente, conectada a internet y vinculada a plataformas de streaming de las propias cadenas. El estudio también destaca que los jóvenes no son un grupo homogéneo y que sus hábitos de consumo audiovisual cambian según sus circunstancias personales y estilo de vida.



Presentación del Informe Fénix por parte de sus autores. EE

El Tsunami

El estudio que molesta a todos en Cataluña

Que dos personas se pongan de acuerdo ya es complicado, que todos en una comunidad de propietarios piensen igual ya es casi un hito. Pero que todo el espectro político de una país o una autonomía coincidan parece casi de ciencia ficción. Pese a ello, un grupo de economistas catalanes ha conseguido eso que parecía imposible: lograr que todos se pongan de acuerdo. Conviene destacar que en esta ocasión el hito de estos economistas ha sido que todo el mundo les critique, lo que quizá sea un poco más sencillo. Con todo, tampoco debe ser cosa de todos los días que un trabajo logre idéntica recepción negativa por parte de formaciones políticas tan antagónicas como los Comunes y Junts. La razón de esta unanimidad es un estudio que un reputado grupo de economistas catalanes presentó recientemente en sociedad. Su nombre es Informe Fénix. Un texto que no contó con el respaldo de ninguna universidad ni de las patronales catalanes, lo que ya anti-

ció que su contenido iba a ser polémico. Y así ha sido, ya que el texto carga directamente contra la falta de productividad de la economía catalana. Un déficit que para estos economistas explica el pobre desempeño del PIB regional en los últimos años. Con el objetivo de mejorar, el Informe Fénix reclama bajar el peso en el PIB de sectores

Informe Fénix, el texto que ha sido mal recibido por todos los partidos políticos

como el turismo, o la industria cárnica. Pero la realidad es que el texto no deja títiro con cabeza, ya que también carga contra las subvenciones, poniendo ejemplos concretos. Más allá de si alguien hará caso de sus sugerencias, lo que no parece probable, lo más llamativo ha sido precisamente que haya generado rechazo en casi todo el mundo dentro del espectro

político catalán, ya sea *indepe* o constitucionalista.

¿Qué rutas se benefician del bloqueo de Ormuz?

Es comprensible que el cierre parcial, o casi total según se quiera ver, del estrecho Ormuz, la ruta que mueve una quinta parte del petróleo mundial, provoque que el tráfico aumente en otros canales marítimos. Eso es precisamente lo que está ocurriendo en el Canal de Panamá. Así, los últimos datos oficiales de la Agencia Aduanera de este Canal indican un aumento de buques de casi el 15% durante los cuatro primeros meses del año. Un impulso que se mantendrá al menos mientras persista el bloqueo de Ormuz. Un cierre que no tiene visos de resolverse a corto plazo, debido a que las negociaciones entre Irán y EEUU para desencallar el conflicto en Oriente Medio siguen estancadas. Ello pese a que **Donald Trump** lleva anunciando casi desde el inicio del conflicto que la contienda sería cosa de días. El problema es que esos días, se convirtieron en semanas, luego en meses...

El pulso de los lectores



En mercados siempre habrá voces extremadamente alcistas y otras muy pesimistas, especialmente cuando aumenta la sobrevaloración en ciertos sectores y la liquidez empieza a rotar. Personalmente sí creo que el mercado necesita correcciones fuertes de vez en cuando para mantenerse sano, porque una subida demasiado alcista y prolongada sin correcciones naturales tampoco suele ser sostenible. Por eso la gestión del riesgo y la adaptación al contexto siguen siendo más importantes que cualquier predicción.

@ Pablo Asperilla Maria

España es una potencia petroquímica a nivel mundial. Diez refinerías. Todas estaban ya operativas antes de que el tipo innombrable se muriera en el hospital de La Paz. Luego han sido adecuadamente modernizadas. En el caso de Escombreras constituyó la mayor inversión industrial en la historia de España.

@ Juan Carlos Hernández Heras

Todo el mundo está apretando el cinturón a la espera de lo que viene a corto-medio plazo y por lo tanto muchas empresas no invierten frente a tanto incertidumbre. Pero dentro del caos hay muchas empresas que tienen la visión de nuevas oportunidades que van a nacer de este crisis.

@ Liam Deasy

Somos unos 4 millones de personas sin empleo, pero aparte, en España ser empresario es un castigo y así es imposible subir sueldos y dar más trabajo; entre impuestos, normativa, regulación e inseguridad jurídica, es imposible mejorar.

@ Heriberto D.

En clave empresarial

Esfuerzo baldío en las pensiones

La recaudación del MEI, la cotización social creada *ex profeso* para nutrir el Fondo de Reserva de la Seguridad Social, la conocida como hucha de las pensiones, avanza a buen ritmo. De hecho, el Gobierno ya ha ingresado hasta marzo 1.417 millones. Una cifra que crece un 30% respecto al pasado año, y que irá a más ya que en cada ejercicio la tasa escala una décima. Se trata, por tanto, de una medida que ya tiene un alto coste para los negocios, que son los que abonan la mayor parte del MEI, y que solo se podrá destinar para financiar las nóminas a partir de 2032. Este esfuerzo extra golpeará a las empresas en su capacidad de invertir. Pero lo más grave es que el sacrificio será insuficiente para paliar los desequilibrios del sistema al obviarse en la reforma de pensiones medidas para racionalizar el gasto.

Inversiones diversificadas de Mutua

Mutua Madrileña reforzará su cartera de inversiones en compañías no cotizadas, elevando su peso desde el 10% actual hasta el 15%, un objetivo para el que la firma ha comprometido 229 millones en 2026. En un momento en el que muchos inversores se refugian en valores más seguros por el complejo contexto geopolítico y económico actual, puede sorprender que Mutua impulse inversiones más allá de las bolsas. Pero debe recordarse que este tipo de apuestas son siempre limitadas en el sector de las aseguradoras, donde la mayor parte se dedica a activos de renta fija. Además, en el caso concreto de Mutua, los réditos obtenidos avalan su estrategia diversificada. No en vano, el pasado año, la compañía logró un retorno del 8,4% con su cartera en firmas no cotizadas.

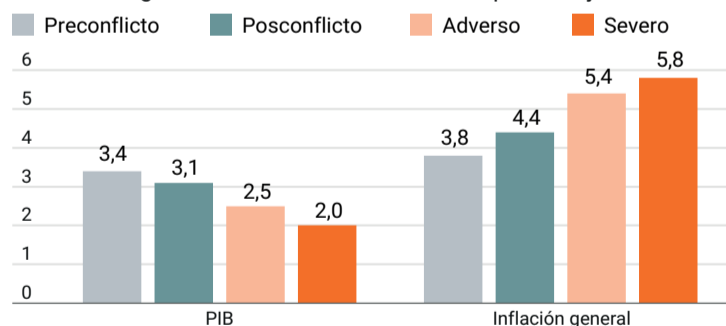
Unos costes de contratación inasumibles

Resulta paradójico que un país con 2,6 millones de parados lleve el volumen de vacantes por cubrir a máximos (156.000). A ello contribuye el desajuste entre oferta y demanda de mano de obra. Pero también porque cada vez hay más empresas que no buscan trabajadores por el encarecimiento de la contratación. De hecho, el porcentaje de firmas que renuncia a cubrir puestos por el coste de sumar empleados alcanza una tasa del 5,3%, la más alta nunca vista en las estadísticas. Un dato que evidencia el impacto negativo que para el mercado laboral tienen las políticas de gobierno que han llevado los costes de contratación a niveles inasumibles para muchos negocios.

El gráfico

Un conflicto largo conduce a la estanflación

Previsiones globales. Variación interanual en porcentaje



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del FMI (WEO, abril de 2026).

EL CRECIENTE DAÑO DEL BLOQUEO DEL ESTRECHO DE ORMUZ. La duración del conflicto en el Golfo Pérsico que mantiene bloqueado el estrecho de Ormuz incrementará el daño a la economía. De hecho, las estimaciones del FMI apuntan a que en un contexto severo, es decir con una contienda que se alargue durante bastantes meses, la guerra conduciría a la economía mundial a un escenario de estanflación.

Golpe político a la seguridad

La Armada española cuenta en la actualidad con un solo portaviones, el Juan Carlos I, que no permite operar aviones que rueden por la pista para despegar o aterrizar. Una limitación que obliga a España a recurrir a las aeronaves con capacidad de despegue vertical. Una característica que cumplen los Harrier, que la Armada usa desde la década de los 70 y que está previsto que se den de baja en 2030. Ante esta urgencia, España inició contactos preliminares con la estadounidense Lockheed Martin para comprar los cazas F-35 Lightning II, un avión superventas, con 1.300 unidades en servicio para 12 países, que puede despegar de forma vertical. Pero esta compra se da ahora por descartada, tras decidir Moncloa que hay que reducir la dependencia con EEUU y apostar por alternativas europeas. El problema es que en el caso del Harrier dichas alternativas simplemente no existen. Tanto es así que ahora los planes de Moncloa pasan por alargar la vida de los Harrier un par de años más, o encargar

Trump rechaza vender aviones de combate a España tras el boicot de Moncloa por intereses políticos al caza F-35

un portaviones a Navantia, que permita despegar rodando por la pista. Una opción que no resuelve el problema, ya que el navío no entraría en servicio hasta dentro de 10 años. La llamada aviación embarcada (la que está en los portaviones) es clave para la vigilancia aérea de largo alcance, por lo que

su pérdida dejaría a la Armada sin capacidad de disuasión. Además, el país también perdería músculo a la hora de lanzar ataques anfibios. A la vista está que la defensa de España se ve comprometida por la animadversión política de Pedro Sánchez hacia Donald Trump. Tanto es así que EEUU ha decidido rechazar vender aviones de combate a España tras el boicot de Moncloa al F-35. Resulta inaceptable que nuestra seguridad esté en riesgo por los intereses políticos del presidente del Gobierno.

El error de acelerar la transición energética

La gran industria española ha enviado una carta a Transición Ecológica, donde muestra su profunda preocupación por la regulación que este departamento prepara para forzar al sector a consumir hasta un 6% de biometano de manera obligatoria. Con razón, la industria indica que el impulso de este combustible renovable debe centrarse en medidas de oferta, agilización administrativa e incentivos a la inversión, y no en la imposición de obligaciones de consumo. Una fórmula esta última que puede acabar repercutiendo en la factura energética de los usuarios industriales. Nadie pone en duda que la transición energética es necesaria, pero debe hacerse de forma progresiva sin imposiciones que, además, ponen en peligro la ya dañada competitividad de nuestra industria.

Un empleo cada vez más precario

Los registros de la Seguridad Social cifran en 889.526 el número de afiliados que compaginan su empleo principal con uno secundario. Una cifra que la última EPA reduce hasta 577.825 personas. Una brecha de más de 300.000 trabajadores que se explica porque la EPA solo contabiliza los casos en los que una persona tiene más de un trabajo, mientras que Seguridad Social considera todas las altas y realiza una media. Pero más allá de la divergencia, la preocupante realidad es que ambos datos suponen la mayor cuantía de la serie histórica. Esto evidencia que la precariedad del empleo es un problema que sigue plenamente vigente en España, y que cada vez hay más personas que se ven obligadas a pluriemplearse para poder llegar así a final de mes.

La imagen



MANIFESTACIÓN DE EDUCADORAS INFANTILES. Las trabajadoras del sector han salido a las calles de diversas ciudades españolas para reivindicar mejoras laborales y salariales en el sector. En Madrid, la protesta se celebró este sábado y transcurrió desde Atocha hasta la Puerta del Sol, donde se reunieron centenares de personas. EFE

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

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

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

Opinión

Los recursos geológicos determinan las guerras de hoy


Joan Escuer

Profesor de geología en la Universidad Carlemany

Cuando pensamos en las causas de los conflictos armados solemos evocar ideologías, rivalidades históricas o ambiciones territoriales. Pero si observamos con atención los últimos cien años emerge un patrón ineludible: detrás de la mayoría de las grandes guerras hay un motor silencioso pero implacable: los recursos geológicos. Petróleo, agua, minerales, fertilizantes. Lo que extraemos del subsuelo no solo alimenta economías, sino que alimenta conflictos.

El caso más conocido es el del petróleo. Desde el final de la Primera Guerra Mundial, cuando las potencias europeas redibujaron Oriente Medio pensando en los yacimientos de Mesopotamia, hasta la invasión de Irak en 2003, el control del crudo ha sido objetivo central de la geopolítica. La Guerra del Golfo (1990-1991) estalló cuando Sadam Husein anexionó Kuwait por disputas sobre la producción; la invasión iraquí acabó con 600 pozos quemados y una catástrofe ambiental que aún perdura. Angola, entre 1975 y 2002, ofreció otro patrón: el gobierno controlaba el petróleo, la rebelión se financiaba con diamantes. No se luchaba por ideologías, sino por minas y pozos.

Menos visible pero aún más estratégica es el agua. La ocupación de los Altos del Golán por Israel no puede entenderse sin un dato:

esta meseta proporciona un tercio del agua del país, incluyendo las fuentes del río Jordán. Antes de la Guerra de los Seis días (1967), los intentos árabes de desviar estos ríos fueron un detonante del conflicto. Hoy, el control de los acuíferos de Cisjordania sigue siendo uno de los obstáculos más difíciles para un acuerdo de paz. A escala global, la cuenca del Nilo vive una tensión latente por la Gran Presa del Renacimiento que Etiopía ha construido en el Nilo Azul; Egipto, que depende del río para el 90% de su agua dulce, ha llegado a amenazar con acciones militares. Turquía, Siria e Irak llevan décadas enfrentadas por el control del Éufrates y el Tigris, donde las grandes presas turcas han reducido drásticamente el caudal que llega a los países vecinos. El agua, en definitiva, es el único recurso para el que no hay sustituto.

Y menos conocido, pero quizás más alarmante, es el caso de los fertilizantes. La tríada NPK (nitrógeno, fósforo, potasio) es la base de la agricultura moderna y su concentración geográfica es extrema. Marruecos controla más de un tercio de las exportaciones mundiales de fosfatos y el 70% de las reservas conocidas, pero sus principales minas se encuentran en el Sáhara Occidental, un territorio ocupado desde 1975. La ONU y el TJUE han dictaminado que el comercio de estos fosfatos no puede ha-

cerse sin el consentimiento del pueblo saharauí, pero Europa, que importa casi todo el fósforo que consume, se enfrenta a un dilema: garantizar su seguridad alimentaria o respetar el derecho internacional.

El potasio está aún más concentrado: Canadá, Rusia y Bielorrusia tienen dos tercios de la producción mundial. Las sanciones a Rusia y Bielorrusia tras la invasión de Ucrania provocaron un *shock* de suministro inmediato y países altamente dependientes como Brasil vieron amenazada su cosecha. El nitrógeno, finalmente, depende del gas natural: el 45% de la urea mundial proviene del Golfo Pérsico y el cierre del estrecho de Ormuz por el conflicto Irán-Israel (2026) ha disparado los precios un 50% en pocas semanas.

Incluso la transición energética, que debería representar un alejamiento de los recursos fósiles, está generando nuevos conflictos.

El litio, el cobalto y las tierras raras son imprescindibles para baterías y aerogeneradores, pero su extracción está concentrada en pocos países y envuelta en violencia. La República Democrática del Congo produce el 70% del cobalto mundial; buena parte es extraído por mineros artesanales en condiciones de semi esclavitud y los enfrentamientos entre estos y las empresas mineras son frecuentes. El triángulo del litio (Chile, Argentina, Bolivia) vive

tensiones crecientes por el uso del agua en zonas desérticas, donde las comunidades indígenas ven cómo la minería pone en riesgo su acceso al agua. China, por su parte, refina el 85% de las tierras raras, el 68% del cobalto y el 60% del litio de grado para baterías. Esta concentración ha creado una dependencia que Occidente considera estratégica y está impulsando una nueva carrera por controlar reservas en lugares como Groenlandia, donde el deshielo abre la puerta a la extracción, pero choca con moratorias ambientales y reivindicaciones indígenas.

El Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente lo cifró con precisión: al menos un 40% de los conflictos internos de los últimos 60 años ha tenido relación directa con los recursos naturales. Lo que está cambiando es la lista de recursos estratégicos. Al petróleo se le han sumado el agua, los fertilizantes y los minerales de transición. En todos los casos el patrón se repite: concentración geográfica extrema, dependencia global, asimetría de poder entre países productores y consumidores y un déficit crónico de gobernanza internacional.

La transición energética no nos libera de esta lógica, solo cambia los materiales sobre los que se proyecta. Construimos un futuro descarbonizado sobre una base de extracción que a menudo replica los conflictos que queríamos dejar atrás. La geología, en definitiva, sigue marcando el ritmo de la historia. Entender esta relación no es solo un ejercicio académico, es el primer paso para intentar desarmarla.

Lo que extraemos del subsuelo alimenta economías, pero también conflictos

En busca de un impuesto europeo sobre el patrimonio


Benjamí Anglès Juanpere

Profesor de Derecho financiero y tributario (UOC)

En las últimas décadas, la riqueza privada en la UE ha crecido significativamente pero de forma desigual, mientras que el 10% más rico ha visto aumentar su patrimonio de forma sustancial, el incremento en clases media y baja ha sido mucho menor. Esta tendencia no solo acentúa la concentración de capitales, sino que plantea interrogantes sobre la capacidad de los sistemas fiscales estatales para garantizar una redistribución efectiva de dicha riqueza.

Ante este escenario, la Comisión Europea ha elaborado un informe para evaluar los impuestos sobre la riqueza y el capital de los Estados miembros, y determinar cómo pueden contribuir a la mejora de la recaudación y a una distribución más justa de las cargas. Resulta paradójico que, a pesar del aumento de la riqueza, los ingresos derivados de este tipo de tributos han disminuido, y ello es debido a la aplicación de umbrales elevados, numerosas exenciones y regímenes preferenciales.

El impuesto sobre el patrimonio se perfilaría como uno de los instrumentos más adecuados para corregir esta deriva, aunque su presencia es mínima en la UE, ya que muchos países que lo aplicaban terminaron por eliminarlo. En Alemania o Suecia, la presen-

cia de bases imponibles reducidas, exenciones desiguales y reglas de valoración inconsistentes acabaron tanto con el apoyo político como con la percepción de justicia del tributo. En cambio, en España, donde persiste esta tasa, incluso se ha introducido el impuesto de solidaridad de las grandes fortunas para evitar las diferencias territoriales provocadas por las rebajas fiscales en algunas comunidades autónomas.

Paralelamente, el informe constata que las herencias y donaciones están ganando relevancia debido a la denominada gran transferencia de riqueza de las generaciones mayores hacia las más jóvenes, y desempeñan un papel cada vez más determinante en la formación de grandes fortunas. Con todo, muchos de los sistemas actuales presentan bases imponibles reducidas debido a beneficios fiscales generosos para ciertos activos o sujetos, lo que permite que grandes volúmenes de riqueza heredada apenas tributen.

Aunque todos estos impuestos podrían teóricamente desincentivar el ahorro o la iniciativa empresarial, la evidencia empírica sugiere que los efectos negativos son generalmente modestos. De hecho, unos impuestos bien diseñados podrían incluso fomentar un uso más productivo de los activos, dinamizar la

economía e incluso aumentar la oferta de empleo. El principal obstáculo para su implementación no radica en el impacto sobre el crecimiento, sino en la dificultad técnica de valorar una gran variedad de activos y la capacidad de las grandes fortunas para reestructurar sus carteras de inversión.

La situación en Europa revela una notable heterogeneidad en el diseño de estos impuestos, lo que invita a la planificación fiscal transfronteriza. Pese al incremento de la riqueza privada, ninguno de los tributos examinados genera ingresos sustanciales. Esta realidad responde, en gran medida, a la decisión política en la mayoría de Estados de introducir exenciones para proteger la competitividad o la empresa familiar, lo que termina por erosionar la progresividad del

sistema y hace evidente que existe margen para mejorar el uso de estos instrumentos en favor de una mejor redistribución.

Según el informe, actualmente no existe un modelo único aplicable a todos los Estados miembros, pero sí condiciones que permitirían gravar la riqueza con éxito. En primer lugar, se debe poner fin a la ceguera administrativa y crear registros de activos de alta calidad que permitan el intercambio automático de información. En segundo lugar, cabe estable-

cer bases amplias y umbrales altos, de modo que sea posible gravar el máximo de activos pero solo a los más ricos. Por último, se tienen que reforzar los impuestos de salida (*exit tax*) para garantizar que la riqueza generada en Europa siga tributando en territorio europeo cuando se traslade la residencia al extranjero.

Puesto que la soberanía fiscal reside en los Estados, las autoridades europeas no pueden imponer un sistema, solo pueden aspirar a armonizar las normas nacionales para evitar que los países compitan entre sí para atraer capitales de sus vecinos. Una combinación de tributación integral de rentas del capital y un impuesto robusto sobre sucesiones podría constituir la columna vertebral de la fiscalidad europea a la riqueza. En este sistema, el impuesto sobre el patrimonio quedaría como un instrumento reservado para las fortunas más elevadas que representan el 1% de la población.

Se trata de alcanzar una mayor justicia tributaria que equilibre las cargas entre los rendimientos del trabajo y la posesión de grandes patrimonios. Y también lograr que resulte más rentable movilizar la riqueza, transformando el capital acumulado en inversiones productivas que ayuden a mover la economía. En definitiva, es necesario dejar de observar cómo se acumula la riqueza y lograr que la economía europea sea más dinámica. No es solo preciso preservar nuestro modelo de bienestar, sino disponer de recursos que nos permitan seguir pintando algo en un escenario internacional cada vez más inestable y fragmentado.

Europa revela una notable heterogeneidad en el diseño de estos impuestos

Empresas & Finanzas

Trump rechaza vender cazas de combate a España en pleno conflicto por Irán

Los americanos solo se replantearían su postura si hubiera un cambio en el Gobierno español

La decisión de Moncloa de no comprar los F-35 que la Armada necesita tensó más las relaciones

Nacho Martín/Javier Romera MADRID.

El Gobierno estadounidense de Donald Trump rechaza vender aviones de combate a España tras las tensiones recientes entre ambos países a cuenta de la guerra de Irán y el boicot de Moncloa al caza F-35 Lightning II americano, según aseguran fuentes de la industria de defensa. De acuerdo con las mismas, Trump solo se replantearía su postura si hubiese un cambio en el Gobierno español.

La decisión impacta directamente en el ala fija embarcada, los cazas de combate de la Armada. El Ejecutivo de Pedro Sánchez ha descartado comprar los aviones furtivos de quinta generación F-35, fabricados por Lockheed Martin, lo que en la práctica condena a la Armada a perder esta capacidad por un periodo que podría extenderse durante años. El camino más factible para que eso no suceda es que el PP se haga con el poder en las elecciones del año que viene y opte por adquirir los F-35. Y es que, aunque el Ejecutivo de Sánchez decidiera dar marcha atrás en su decisión, se encontraría ahora con la negativa de Trump a iniciar conversaciones. Se da la circunstancia de que Lockheed Martin también fabrica otros componentes críticos para la Armada, como el sistema de combate Aegis de las fragatas F-100, pero en ese caso España no se ha planteado buscar alternativas.

Si Moncloa decidiera en algún momento adquirir los F-35, y Trump levantara el veto o lo aceptara después de un cambio de Gobierno, nuestro país se pondría a la cola de pedidos de Lockheed Martin para este caza, que están en niveles de récord. Sin embargo, en ese caso se explorarían fórmulas para intentar recibir alguno de estos aviones antes de tiempo, y poder así comenzar a entrenar a los pilotos de combate y al personal de mantenimiento. Además, esa maniobra permitiría que España acudiera a las reuniones que periódicamente celebran los países que ya operan el F-35.

El dilema de España

España tiene ante sí, en cualquier caso, un problema. El portaviones de la Armada, el Juan Carlos I, solo permite operar aviones con capacidad de despegue vertical (VTOL). La Armada cuenta con 11 unidades de los veteranos Harrier, cuyo retiro está próximo, y el único avión del mercado con esas características es el F-35. Por este motivo la compra se daba



Buque de asalto anfibio de la clase Wasp estadounidense transportando aviones F-35B Lightning II. REUTERS

Un avión superventas global: 1.300 unidades en servicio para 12 países

Lockheed Martin entregó entregó 191 aviones F-35 en 2025, un nuevo récord que superó el anterior de 142 unidades registrado en 2024. Con esto, la flota global de F-35 asciende a más de 1.300 aeronaves, operadas por 12 países. Otras siete naciones los han encargado, pero todavía no los tienen en servicio. En concreto, el F-35B, la versión con STOVL que interesaría a España, consigue tener despegue vertical gracias al sistema de propulsión LiftFan, desarrollado por Rolls-Royce. El Cuerpo de Marines de

EE.UU, la Royal Air Force del Reino Unido, la Fuerza Aérea italiana y la Fuerza Aérea de Autodefensa de Japón ya lo utilizan. Este caza mide 15,6 metros de longitud con una envergadura de 10,7 m y un área alar de 42,7 m². Alcanza una velocidad máxima de Mach 1,6, lo que supone rozar los 2.000 km/h. Además, puede cargar hasta 6.800 kg de armamento. La Armada lleva más de 10 años señalando la necesidad de comprar los F-35 para comenzar una transición que muchos países ya han hecho.

por hecha, y llegó a haber contactos preliminares hasta que el año pasado, Moncloa dio un giro y la descartó alegando que quería reducir la dependencia militar con Estados Unidos. No obstante, la ministra de Defensa, Margarita Robles, aseguró después que no era una decisión firme, y que simplemente los F-35 no eran una "prioridad". En cualquier caso, no hay alternativas, ni europeas ni mundiales, de cazas VTOL.

Para el Ejército del Aire sí se ha puesto un enfoque europeo. Pero en ese caso el gran proyecto de avión de combate continental, el Futuro Sistema Aéreo de Combate (FCAS), en el que participa España, está en el alambre por las tensiones entre Francia y Alemania, los otros dos socios, y es una incógnita si saldrá adelante. El Gobierno puede refugiarse en

los Eurofighter Halcón, que comenzarán a llegar este verano, y ha establecido contactos preliminares para comprar el caza turco KAAN, de quinta generación. Pero ninguno de los tres resolverá el problema de la aviación embarcada porque no pueden usarse desde nuestro portaviones.

Harrier y portaviones

En este contexto, Moncloa ha hecho dos apuestas. Fuentes oficiales recalcan que la misión del Almirante Jefe de Estado Mayor de la Armada (AJEMA) es prolongar todo lo que se pueda la vida de los Harrier, que estaba previsto que se dieran de baja en 2030. Por ello, España está negociando con EE.UU. la compra de componentes de estos cazas que el Gobierno norteamericano está retirando. Sería un parche temporal para ganar tiempo.

La segunda apuesta del Gobierno ha sido encargar a Navantia un estudio de viabilidad para construir el primer portaaviones convencional español, con capacidad para operar hasta 30 cazas de última generación. A diferencia del Juan Carlos I, que solo puede emplear aviones de despegue vertical, este nuevo buque permitiría que los cazas despegaran recorriendo la cubierta como en una pista de aeropuerto, lo que amplia

Sin la aviación embarcada se pierden muchas capacidades de ataque y disuasión

ría el tipo de aeronaves que podrían utilizarse. Sin embargo, el nuevo portaviones español, incluso si recibiera luz verde, sería un proyecto muy a largo plazo. En un horizonte muy optimista, podrían pasar 10 años hasta que entrara en servicio.

Sin la aviación embarcada la Armada perderá capacidad de disuasión, vigilancia aérea de largo alcance, superioridad aérea puntual y ataque de precisión desde el mar, además de músculo a la hora de lanzar ataques anfíbios, y dependerá más de contar con bases en tierra o de tener cobertura de aliados en sus misiones. Se pueden utilizar helicópteros y drones para cubrir parte de esas funciones, pero nada puede reemplazar las capacidades, el alcance, la rapidez de respuesta y la versatilidad de la aviación embarcada de ala fija.

Empresas & Finanzas

Trump asegura que está negociando los últimos detalles de un acuerdo con Irán

El presidente de EEUU rebajó la expectativa de que el anuncio sea inminente

elEconomista MADRID.

La desescalada de la guerra en Oriente Medio entra en un nuevo punto de inflexión con un acuerdo de paz atisbándose en el horizonte. El presidente de Estados Unidos, Donald Trump, anunció este sábado que el Memorandum de Entendimiento con Irán está negociado “en gran parte” y que solo restan los “últimos detalles” para concretar el pacto, que será anunciado formalmente “pronto” e incluiría la apertura del estrecho de Ormuz para desbloquear la navegación comercial en una de las arterias energéticas más importantes del planeta.

“Se ha negociado gran parte de un acuerdo, a falta de la finalización, entre los Estados Unidos de América, la República Islámica de Irán y varios países más”, ha explicado Trump en redes sociales. Este Memorandum de Entendimiento es el “preludio de la paz”, indicó el máximo mandatario de EE. UU. Sin embargo, el propio Trump rebajó las expectativas de que el acuerdo se produzca de manera inminente.

En un mensaje en su red social Truth, el republicano aclaró que, a pesar de que las negociaciones siguen su cauce avanzando de “manera ordenada y constructiva”, Estados Unidos no debe precipitarse para cerrar el acuerdo de paz. “El bloqueo se mantendrá en plena vigencia hasta que se alcance, certifique y firme un acuerdo. Ambas partes deben tomarse su tiempo y hacerlo bien. No puede haber errores. Nuestra relación con Irán se está volviendo mucho más profesional y productiva”, aseveró en su publicación.

Trump, eso sí, pidió a Irán que comprenda la postura estadounidense sobre su programa nuclear, manifestando que “no pueden desarrollar ni adquirir un arma o bomba nuclear”. Esta es una cuestión

**El presidente de Estados Unidos, Donald Trump.** REUTERS

clave que está sobre la mesa desde el inicio de las negociaciones; el propio presidente estadounidense ha reiterado que el principal objetivo del tratado entre las partes es impedir que Teherán adquiera arma-

mento nuclear. Todo ello a pesar de que el Gobierno iraní ha insistido en innumerables ocasiones en que su programa tiene una naturaleza estrictamente pacífica y que asiste a su derecho de desarrollarlo.

El mandatario estadounidense había insistido en la necesidad de un pacto mucho más severo que el firmado en 2015 —del cual Washington se desvinculó en 2018—. Su hoja de ruta exigía restricciones de, como mínimo, quince años sobre el volumen y el grado de pureza del enriquecimiento de uranio por parte de Teherán. Asimismo, las demandas de la Casa Blanca se extendían al control de la tecnología de misiles balísticos iraní y al cese de su influencia en el financiamiento de milicias regionales.

El anuncio de Trump se produce después de que el Ministerio de Exteriores iraní, el secretario de Estado de Estados Unidos, Marco Rubio, y los mediadores paquistaníes afirmaran a lo largo del sábado que

se lograron avances significativos en las negociaciones de paz. Trump canceló el viernes sus planes de pasar el fin de semana en su campo de golf en Nueva Jersey y regresó a Washington para dar seguimiento a las negociaciones y reunirse en la Casa Blanca con su gabinete de seguridad, incluidos los asesores y mediadores estadounidenses Steve Witkoff y Jared Kushner.

Durante las últimas semanas, Estados Unidos e Irán han intercambiado propuestas de acuerdo a través de Pakistán, pero Trump ha expresado su frustración porque Teherán no se compromete a dejar de enriquecer uranio y el republicano ha amenazado con retomar la ofensiva militar, rompiendo el alto el fuego vigente desde abril. Además, Irán pretende cobrar peajes por el tránsito en el estrecho de Ormuz, una vía clave para el comercio mundial de crudo, por el que pasa cercad del 20% del suministro mundial, que Teherán bloqueó en represalia por la ofensiva lanzada en febrero por Estados Unidos e Israel.

Trump manifestó que Irán no puede “desarrollar ni adquirir armamento nuclear”

La Unión Europea pide a Irán y a EEUU que certifiquen su acercamiento

La presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, pidió a Irán y a Estados Unidos que firmen un esperado acuerdo de principios para sentar las bases de un alto el fuego indefinido. “Quiero celebrar el progreso que estamos viendo hacia un acuerdo entre Estados Unidos e Irán”, manifestó la mandataria, antes de abogar por una solución que “rebaje de verdad la gravedad del conflicto, reabra el estrecho de Ormuz y garantice la libertad de navegación” en la zona de conflicto.

La seguridad en Ormuz

Como contraparte a los movimientos de Washington, las Fuerzas Armadas de Irán afirmaron este domingo que se encargarán de la seguridad del golfo Pérsico y del estrecho de Ormuz bajo un “nuevo orden regional y mundial” que prescindiera de la “presencia extranjera”.

“Advertimos a los enemigos que los planes y estrategias del líder supremo (Mojtaba Jamenei) para la gestión del golfo Pérsico y el estrecho de Ormuz garantizarán el futuro de la región y el nuevo orden regional y mundial bajo la estrategia de un ‘Irán fuerte’, en el que los extranjeros no tendrán ningún lugar”, aseguró el comandante del Cuartel General Central Jatam al Anbiya, el general Ali Abdolahi.

elEconomista.es
Aniversario

Forma parte de la nueva **Comunidad de Usuarios de elEconomista.es**



INFÓRMATE, FÓRMATE, OPINA, ¡SOLO NECESITAS UN EMAIL!

Regístrate **gratis** y disfruta de todas estas ventajas en exclusiva:

- Realiza y accede a los comentarios de cada noticia.
- Recibe newsletters exclusivas por sectores.
- Participa en los encuentros digitales de Bolsa y Mercados...
- Accede al kiosko de revistas digitales por sectores.
- **Descarga el curso de “Análisis Técnico” de valores.***

Beneficio EXCLUSIVO

Accede de forma gratuita al curso, “Análisis Técnico de Velas Japonesas” producido por nuestro analista técnico de Mercados elEconomista, Joan Cabrero.

NUEVOS VECTORES DE CRECIMIENTO

Movilex entra en el tratamiento de paneles solares y plástico industrial

Los dos nuevos ejes forman parte del nuevo plan estratégico puesto en marcha por la compañía en 2026, dotado con 14 millones de euros

Sergio Guinaldo MADRID.

Movilex Recycling Group, compañía especializada en la gestión, tratamiento y valorización de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE), incorporará este año dos nuevos vectores de crecimiento, especialmente relevantes por su impacto industrial y su carácter pionero.

En concreto, la empresa con sede en Lobón (Badajoz) estrenará una línea específica para el tratamiento de paneles solares bifaciales para sus plantas de Valencia y Badajoz, convirtiéndola en la primera española en ofrecer un servicio de reciclaje, gestión y valorización de este tipo de activos —hasta ahora, únicamente existía para el tratamiento de paneles monofaciales, según detalla la compañía—.

Movilex apunta de esta manera a un mercado cada vez más dominado por bifaciales, capaces de captar radiación por ambas caras, pero con mayores dificultades técnicas para su desmontaje y valorización. Prevén que con esta línea podrán tratar entre 3.500 y 4.000 toneladas anuales, lo que equivaldría aproximadamente a 184.000 paneles solares al año. Esta línea permitirá recuperar materiales como vidrio, aluminio, cobre y silicio para su reintroducción en la cadena productiva.

ABS, PS y PP

La segunda novedad de la empresa extremeña consiste en la valorización avanzada de plásticos industriales procedentes de residuos electrónicos. Concretamente, ABS, PS y PP, tres polímeros ampliamente utilizados en carcasas, componentes técnicos y equipamiento industrial.

La novedad de estos materiales está en que, pese a que el reciclaje de plásticos como el PET está muy desarrollado, el de estos tres mate-



Residuo fotovoltaico obtenido por Movilex. EE

Prevé tratar 84.000 toneladas al año de residuo fotovoltaico, unos 184.000 paneles solares

riales no contaba hasta ahora con una solución de reciclaje a gran escala en la Península Ibérica, lo que limitaba la valorización de RAEEs. Estos trabajos se desarrollarán en

la planta que Movilex posee en Miranda de Ebro, Burgos, y cuenta con una capacidad inicial de 10.000 toneladas anuales.

Por contextualizar, el ABS (acrilonitrilo butadieno estireno) es el plástico que se ve, por ejemplo, en teclados de ordenador, interiores de vehículos o impresiones en 3D; el PS (poliestireno), puede encontrarse en envases, embalajes o vasos desechables o carcasas de productos electrónicos, mientras que el PP (polipropileno) puede verse también en envases alimentarios.

Solaria negocia nuevas alianzas enfocadas en centros de datos e IA

La compañía energética también anunciará en el segundo semestre nuevos modelos de negocio

Sergio Guinaldo MADRID.

Solaria está negociando con “varios actores clave” la creación de nuevas empresas conjuntas enfocadas a la inteligencia artificial (IA) y a los centros de datos. Estas nuevas empresas estarían al margen de la supuesta ‘joint venture’ que, según contó recientemente Bloomberg, la energética negocia con ACS y Telefónica para abordar una gigafactoría española de inteligencia artificial.

Así lo indicó Arturo Díaz-Tejeiro, consejero delegado de la compañía, durante la presentación de resultados correspondientes al tercer trimestre del año.

“Estamos negociando varias ‘joint ventures’ al mismo tiempo, todas alrededor de centros de datos e inteligencia artificial”, afirmó, aunque sin detallar con quién negocia o qué cuantías comprometerían.

En cuanto a su posible implicación en la gigafactoría española, el CEO se limitó a responder “No voy a comentar ‘joint ventures’ que todavía no hemos firmado o que no hemos anunciado”.

“La compañía está trabajando en varios contratos interesantes con actores clave que podrían cambiar completamente la cara de Solaria, en colaboraciones profundas y ‘joint ventures’ que darán un fuerte apoyo a nuestros resultados en los próximos años”, añadió.

Nuevos negocios

Asimismo, la compañía explora nuevas vías de negocio, aunque, del mismo modo, no desveló de cuáles se trata.

La compañía emplaza el detalle de las dos novedades a un próxi-

mo Capital Markets Day o un Investor Day, que tendrá lugar, según indicó Díaz-Tejeiro, durante el segundo semestre del año en curso. “Queremos organizar un Investor Day en la segunda mitad de este año para explicar los nuevos modelos de negocio en los que vamos a entrar”, anunció.

“Como saben, al principio en Solaria trabajábamos en fabricación. Luego pasamos a una compañía utility, a un IPP (productor de energía independiente). Ahora somos un actor de infraestructura que involucra diferentes actividades en el negocio. Nuestra intención es organizar, completar, cambiar completamente el modelo de negocio de la antigua Solaria”, declaró ante los analistas.

Con estas palabras, el consejero delegado infló las expectativas

80,3

MILLONES DE EUROS

Solaria aumentó su beneficio neto en el primer trimestre un 50%, hasta los 80,3 millones

sobre la compañía que dirige de cara al resto del ejercicio. Algo aún más sorprendente teniendo en cuenta que su empresa prácticamente duplicó en el primer trimestre del año sus principales indicadores financieros, como beneficio neto, ingresos o ebitda.

“En el primer trimestre hemos incluido una cifra de ingresos cercana a 40 millones de euros en el lado de infraestructura. Y probablemente vaya a ser el peor trimestre si hablamos de los resultados del año completo. En 2026 vamos a firmar contratos importantes y vamos a dar anuncios realmente buenos al mercado. Somos optimistas, es un año realmente emocionante para nosotros”, concluyó Díaz-Tejeiro.

Enhol financia con 75 millones una repotenciación eólica en Navarra

Rabobank facilitará el 80% de la operación, cifrada en 93 millones de euros

Sergio Guinaldo MADRID.

Grupo Enhol ha cerrado una financiación de 75 millones de euros con Coöperatieve Rabobank U.A para acometer la repotenciación de dos parques eólicos, en una operación que requerirá una inversión total de 93 millones de euros.

La operación permitirá renovar los parques eólicos Serralta, San Gregorio y Caparroso, ubicados en los municipios navarros de Cabanillas y Caparroso. Así, las 87 turbinas actuales serán sustituidas por 11 aerogeneradores de última generación y serán capaces de elevar la capacidad instalada del conjunto hasta 69,2 megavatios-pico (MWp), mejorando significativamente la eficiencia energética de las instalaciones y reduciendo al mismo tiempo su huella visual y territorial.

En concreto, el parque eólico de Serralta, ubicado en Cabanillas, pasará de 20 turbinas a 2 nuevos aerogeneradores, además de una turbina preexistente, alcanzando una capacidad de 18,54 MWp. San Gregorio, también en Cabanillas, reducirá sus 25 turbinas actuales a 3 aerogeneradores, con una capacidad de 16,50 MWp. Por su parte, el parque de Caparroso sustituirá 42 turbinas por 6 máquinas de nueva generación, elevando su capacidad hasta 34,20 MWp.

La maniobra posee además un elemento especial para el grupo navarro, puesto que estos tres parques, construidos en 1998, representan el inicio de su actividad eólica.

“Esta operación tiene un significado especial para Grupo Enhol porque supone modernizar los parques con los que comenzó nuestra actividad eólica hace casi treinta años. Representa, al mismo tiempo, una apuesta por el futuro y una continuidad natural de nuestra trayectoria industrial en renovables”, co-

mentó Roberto Aguado, director financiero de Grupo Enhol.

Además de Rabobank como entidad financiadora, mandated lead arranger y bookrunner, en la operación también han contribuido Jones Day y Garrigues, como asesores jurídicos; a DNV, como asesor técnico independiente y a EY, como asesor fiscal y responsable de la revisión del modelo financiero.

La compañía seguirá repotenciando sus activos eólicos en España en los próximos meses.

Empresas & Finanzas

Técnicas Reunidas rearmará su cartera con obras por hasta 8.000 millones en Oriente Medio

La ingeniería está posicionada para adjudicarse tres proyectos energéticos en la región

J. Mesones MADRID.

Lejos de rebajar su exposición a Oriente Medio por la guerra de Irán, Técnicas Reunidas, la mayor ingeniería española, mantiene un foco prioritario en la región y aguarda noticias positivas en términos de contratación en las próximas semanas. El grupo que preside Juan Lladó se halla en posiciones preferentes para adjudicarse tres proyectos en sendos países de la zona por un importe que, en función de los éxitos finales, oscilará entre los 4.000 y los 8.000 millones de euros. La consecución de nuevos contratos le permitirá rearmar su cartera, disminuida significativamente en el último año, y sostener su crecimiento para los próximos años. Al cierre del primer trimestre, el volumen de pedidos de la compañía ascendía a 9.211 millones, una cifra que implica una reducción de cerca del 40% con respecto al récord histórico de 14.928 millones que presentaba en marzo de 2025.

Técnicas Reunidas ambiciona rubricar las adjudicaciones antes de mediados de junio. Los tres proyectos que tiene en el punto de mira con perspectivas tangibles consisten en un campo petrolífero, con un valor de hasta 5.500 millones de euros, un desarrollo *offshore* (1.500 millones) y una central de generación eléctrica (1.500 millones). Totalizan un máximo de 8.500 millones, si bien la concurrencia con socios limita su cartera potencial. La expectativa del grupo es que sumará un mínimo de 4.000 millones, siendo a su juicio el escenario medio, con 6.000 millones, el más plausible, mientras que el más ambicioso elevaría la cifra hasta los 8.000 millones.

En función del resultado final su cartera registrará un salto muy relevante, de entre alrededor del 40% y cerca del 90%. En caso de obtener el volumen intermedio, la firma estaría en disposición de cerrar el primer semestre del año con un nuevo récord, por encima de los 15.000 millones (dependerá también del ritmo de ejecución de sus proyectos vivos).

Entre los proyectos que están en el punto de mira de la ingeniería está una planta terrestre de procesamiento de gas en Khafji, en Arabia Saudí, que recibirá y procesará gas del yacimiento *offshore* de Dorra, según informó *Meed*.

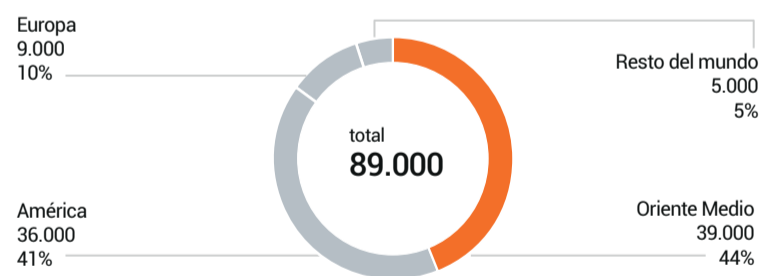
La ingeniería española tiene en Oriente Medio su principal mercado. Al término del primer trimestre, acaparaba nada menos que el 68% de los 9.211 millones que tenía en cartera. La firma tiene una posición



Juan Lladó, presidente de Técnicas Reunidas. EP

Distribución de los potenciales proyectos identificados por Técnicas Reunidas

En un horizonte de 24 meses. En millones de euros



Cartera actual
A cierre del primer trimestre de 2026



Fuente: Técnicas Reunidas.

eE

consolidada en Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudí, Qatar, Kuwait, Bahrein y Omán. Y las oportunidades identificadas para los próximos dos años ascienden a 39.000 millones de euros, más que en ninguna otra geografía del mundo.

El guerra en Irán está impactando en varios países de Oriente Medio y Técnicas Reunidas no ha sido inmune. La compañía que dirigen

Juan Lladó y Eduardo San Miguel, como consejero delegado, ha ejecutado una provisión de 45 millones de euros en los resultados del primer trimestre por las disrupciones logísticas y operativas derivadas del cierre temporal del estrecho de Ormuz (ha tenido que desviar más de 1.000 envíos de equipos y materiales). Esto ha golpeado directamente en sus beneficios. No obstante, la

positiva tendencia de la actividad de la empresa le ha permitido cerrar los tres primeros meses con ganancias de 14,8 millones. Los ingresos crecieron el 21%, hasta 1.600 millones, el resultado bruto (ebit) subyacente, la caja y el patrimonio dieron continuidad a la evolución creciente de los últimos trimestres. Y a pesar de las incertidumbres mantiene sus previsiones operativas para el año, con una cifra estimada en 6.500 millones, ligeramente por encima de los 6.466 millones del último ejercicio.

La dirección de Técnicas Reunidas estima una golpe de entre 40 y 50 millones siempre que las hostilidades no se reanuden y que el estrecho de Ormuz se reabra durante el segundo trimestre. Aunque todos los proyectos del grupo en Oriente Medio están afectados de algún modo, sólo cuatro, en fases avanzadas de construcción y con un valor conjunto de unos 1.500 millones (el 16% de su cartera total), están sufriendo impactos significativos.

Sin riesgo en las nuevas obras

En la presentación de los resultados del primer trimestre, la multinacional española incidió en que los contratos que tiene en Oriente Medio “nos ofrecen buena protección, especialmente en ampliaciones de plazo y recuperación de costes adicionales”, explicó San Miguel a los ana-

listas. El directivo igualmente diluyó los riesgos de la situación actual en los posibles nuevos proyectos, toda vez que desde su adjudicación hasta que se inician las obras suelen transcurrir entre 15 y 18 meses.

Los dirigentes destacaron que el conflicto actual “ha estrechado más que nunca nuestras relaciones con los clientes”, cuyo mensaje es claro: “quieren que completemos los proyectos existentes lo antes posible y lanzar juntos un enorme volumen de nuevas inversiones”. Más aún, los responsables de Técnicas Reunidas consideran que la crisis energética y la necesidad de reforzar la seguridad de suministro están provocando una reconfiguración global de inversiones que favorece a compañías con experiencia internacional y capacidad de ejecución en grandes proyectos industriales.

Fruto de este nuevo escenario, Técnicas Reunidas observa oportunidades crecientes, más allá de Oriente Medio, en América, en los segmentos de petróleo y gas, almacenamiento y gas natural licuado. El foco está en Canadá, Estados Unidos, Panamá, Venezuela, Argentina, México y Puerto Rico. Estos mercados presentan un *pipeline* de 36.000 millones de euros. En el mercado estadounidense aterriza hace dos años y ya ha ganado varios contratos de ingeniería que arrojan un potencial de contratación de 7.700 millones.

Asimismo, en Europa aprecia recorrido por la necesidad de electrificación, reducción de dependencia energética, sostenibilidad y descarbonización. En España apuesta por los servicios para la descarbonización en el sector siderúrgico y proyectos de SAF y e-metanol. En el Viejo Continente vislumbra potenciales proyectos por 9.000 millones.

Además, su filial TR Power busca capturar oportunidades en generación eléctrica y electrificación, impulsadas por la demanda de infraestructura para Inteligencia Artificial (IA). Una situación que propiciará, a su juicio, la construcción generadores fiables como ciclos combinados. Esta sociedad ha identificado oportunidades por 27.000 millones. De ellos, 15.000 millones corresponden a Norteamérica. En este sentido, la firma espera una adjudicación en el tercer trimestre para una planta de ciclo combinado con captura de carbono en Canadá. Mientras, Europa abarca 4.000 millones, especialmente ligados a electrificación y transición energética, incluyendo proyectos para RWE en Alemania. Por último, Oriente Medio ofrece 7.000 millones.

Andreu World, el proveedor de sillas en Silicon Valley, busca socio para expandirse

Ficha a Arcano y sondea el mercado en busca de un accionista minoritario

C. Reche MADRID.

Andreu World, la multinacional de muebles que ha logrado colocar sus sillas en oficinas tan reconocidas como las de Google, Netflix y Amazon, se prepara para salir al mercado y encontrar un nuevo accionista. La compañía en manos de la familia fundadora, los hermanos Melchor y María Teresa Andreu, pertenecientes a la segunda generación, han contratado los servicios del banco de inversión español Arcano para analizar las distintas alternativas estratégicas que se presenten para la compañía, de acuerdo a distintas fuentes financieras consultadas por *elEconomista.es*.

Las mismas voces apuntan a que la transacción, que todavía se encuentra en una etapa muy preliminar sin que se hayan recibido ofertas indicativas, se dirige a la apertura del capital para una participación minoritaria. La razón: la saga propietaria de la empresa valenciana quiere seguir al mando en la siguiente etapa de crecimiento.

En cualquier caso, el plan de apertura a nuevo capital de la empresa que dirige Jesús Llinares en calidad de consejero delegado no está dirigido a todo tipo de *bolsillos* por el tamaño que tiene ya la empresa. Con 70 años de historia a sus espaldas tras ser fundada por el reconocido empresario Francisco Andreu, una figura destacada en el diseño, dentro del sector del mueble, el hábitat y el equi-



Muebles de Andreu World. EE

pamiento, la compañía se ha plantado ya en 115 millones de euros de ventas y su resultado bruto de explotación (ebitda) ronda los 30 millones de euros, según las fuentes consultadas.

Aunque no hay datos orientativos de la transacción, dada la cifra del resultado bruto de la firma, la operación corporativa aspira a cristalizar sin duda una va-

loración muy superior a los 100 millones de euros.

Andreu World ha acaparado la expectación en los últimos años por haber conseguido colocar sus muebles en las oficinas de alguna de las organizaciones y empresas más reputadas del mundo. Al margen de las empresas mencionadas, su mobiliario ha llegado a ubicaciones como estadio de los Yan-

kees, el restaurante de la Ópera de Londres o la Universidad de Yale.

Internacionalización

La meta para Andreu World, en cualquier caso, es obtener nuevo capital para crecer y acelerar en su estrategia internacional. El 85% de los ingresos de la compañía ya llegan de fuera de España, pues vende en 90 países distintos (está presente tanto en Europa como en Estados Unidos y Asia).

Buena parte de sus ventas se apoya en el posicionamiento de sus exposiciones (*showrooms*) en 30 países. Algunas de las más emblemáticas se sitúan en ciudades como París, Nueva York o Londres. De acuerdo a las cuentas de su sociedad matriz, Holding Andreu World SA,

La empresa tiene ingresos por 115 millones de euros y un ebitda de 30 millones

correspondientes todavía al año 2024, más de la mitad de la cifra de negocio llega de fuera de Europa.

El consejo de administración del grupo, según se plasmó en la propia memoria, estimaba que la evolución previsible de la empresa sería positiva durante 2025, por lo que esperaba incrementar para dicho ejercicio tanto la cifra de negocios como los resultados.

A Worldwide estrena nueva sede en el Barrio de Salamanca

Abre oficina de 700 metros cuadrados en el Barrio de Salamanca

C. R. MADRID.

A Worldwide España, la firma de auditoría presidida por Luis Marigomez, estrena nuevas instalaciones. La firma de servicios profesionales ha inaugurado sus nuevas oficinas en Madrid, un espacio de más de 700 metros cuadrados diseñado para potenciar la colaboración, la innovación y el bienestar de sus equipos.

Las nuevas instalaciones combinan zonas de trabajo abiertas, salas de reunión equipadas con tecnología de videoconferencia y espacios dedicados a formación y coworking.

El objetivo de la firma, que cerró el pasado año con 26 millones de euros de ingresos, es crear un entorno que facilite el trabajo híbrido y acelere el desarrollo de proyectos y dar cabida al crecimiento experimentado por la firma.

“Queríamos un espacio moderno de y excelente, trabajamos

26

MILLONES DE EUROS
Facturación anual de A Worldwide en España en el último año

en un entorno colaborativo y orientado a la nueva realidad híbrida y nos permiten crecer y atraer talento sin perder la cercanía que nos define”, señala el equipo directivo de A Worldwide España.

Ubicación

La nueva sede de A Worldwide se ubica en la calle Núñez de Balboa, en pleno Barrio de Salamanca. El diseño prioriza, la eficiencia energética y áreas de reunión y colaboración para fomentar la creatividad entre sesiones de trabajo.

Con esta apertura, A Worldwide España refuerza su apuesta por Madrid como hub de servicios profesionales y tecnología aplicada a la auditoría y al mundo financiero en industrial. La firma forma parte de Lea Global y A Worldwide International, red que conecta a más de 100.000 profesionales en 2.000 oficinas de 156 países de Asia Pacífico, Europa, Latinoamérica, Oriente Medio, África del Norte y América del Norte.

El dueño de IDC Institute entra en el radar de los fondos ante el interés en el sector cosmético

Aquarius Cosmetic ficha a la boutique financiera IMAP para buscar comprador

C. R. MADRID.

Aquarius Cosmetic ha entrado en el radar de los fondos de capital privado. La compañía familiar, fundada en 1995 en Gurb (Barcelona) ha iniciado un proceso formal de venta, según coinciden distintas fuentes consultadas por *elEconomista.es* La empresa ha activado esta opción dando un mandato de venta a la boutique de servicios financieros Albia IMAP, añaden las mismas voces

La operación se encuentra todavía en un momento muy preliminar, si bien en el mercado se ha levantado mucha expectación por parte de fondos nacionales e internacionales. El motivo: el sector de la dermatología y la cosmética ha protagonizado un largo reguero de transacciones en los últimos años, con los *private equity* liderando las adquisiciones tras examinar las perspectivas positivas del sector, que crece cada año a un ritmo del 5%, de acuerdo a datos de la consultora McKinsey.

Ejemplos de transacciones de fondos de capital privado en suelo español hay de todo tipo. Acon y DeA Capital se hicieron en 2024 con RGC, fabricante y distribuidor de produc-

La empresa barcelonesa está presente en 80 países, la mayoría de ellos en Europa

tos de cuidado personal, cosmética y limpieza; meses después hizo lo propio Artá Capital con Viokox, un fabricante de productos cosméticos especializado en cuidado de la piel y depilación. Magnum Capital, Stelum Capital y Transition Capital protagonizaron operaciones similares.

Las fuentes consultadas identificaron que actualmente el ebitda es superior a los 25 millones de euros, por lo que, con los múltiplos que se están pagando en la industria, la transacción podría cristalizar una valoración superior a los 100 millones de euros.

La compañía, que tiene entre sus marcas IDC Institute en cuidado personal, Magic Studio en maquillaje adulto, Martinelia en cosmética infantil y AQC Fragrances en fragancias, cerró sus últimas cuentas disponibles con un volumen de negocio de 65,69 millones de euros, incrementando las cifras del ejercicio anterior. La empresa está presente en más de 80 países.

Empresas & Finanzas

ING eleva la ofensiva en jóvenes con un plan que les libra de las comisiones en los viajes

Devuelve los gastos por cambio de divisa y por uso de cajeros a los menores de 28 años

E. Contreras MADRID.

ING pone aún más foco en los jóvenes, uno de sus colectivos estratégicos y que el pasado año estuvo detrás del 50% de las nuevas captaciones de usuarios. A partir de ahora y de forma permanente, los menores de 28 años podrán viajar al extranjero sin pagar comisiones por cambio de divisa y disposiciones de efectivo en cajeros, con independencia de que tengan la nómina en el banco o solo hayan contratado la *Cuenta noCuenta* —no exige domiciliar ingresos—.

Bastará con que activen el *Plan de Viaje* a través de la web o la app, seleccionen el destino y las fechas de viaje para que la entidad asuma la devolución de las comisiones asociadas al pago de hasta 1.000 euros en comercios en moneda distinta al euro y dos retiradas de dinero en terminales. En Nueva York, por ejemplo, sacar dinero de un cajero implica un recargo de entre el 3 y el 7% por el servicio, el uso del terminal y el cambio de divisa asociado.

“Los jóvenes viajarán gratis con ING. Da igual que pagues en moneda euro, porque en la eurozona no hay ya comisiones de ningún tipo, o en moneda no euro, porque ahí te vamos a devolver las comisiones asociadas al cambio de divisa”, explica Alberto Gómez, responsable de *Daily Banking & Savings* de ING en España.

Se activa en cada viaje

“El plan de viaje es para ir a Marruecos, a Estados Unidos, a Japón o Reino Unido”, ilustra. El servicio está disponible a cualquier destino. Si necesitasen ampliar la cobertura pueden escalar las ventajas a 3.000 euros y cuatro retiradas por tres euros el viaje o de forma indefinida por seis —igualmente, con una vigencia limitada a la excursión, con la posibilidad de volver a activar el servicio por cada escapada—.

**Alberto Gómez, responsable de Daily Banking & Savings de ING.** DAVID GARCÍA

No se trata de un experimento. El banco lanzó el *Plan de Viaje* en julio 2024, con idénticas ventajas para clientes que domicilien sus ingresos con la *Cuenta Nómina*. “La valoración del servicio es de 4,9 sobre 5. Es decir, el cliente que lo usa queda extremadamente satisfecho”, detalla el directivo. En los casi dos años trans-

curridos, lo han utilizado 192.000 clientes, con 300.000 activaciones, porque repiten. Ahora se amplía gratis a clientes menores de 28 años, aunque no tengan los ingresos en la entidad. Si no reúnen estas condiciones podrán contratar el servicio por 3 euros.

Los jóvenes son un colectivo in-

quieto. Según la consultora Simon-Kucher, cerca del 60% de los jóvenes de la Generación Z y Millennials realizó dos o más viajes de ocio al año, con tasas de movilidad muy superiores a generaciones anteriores. Supone una oportunidad para fidelizar y atraer un tipo de usuario que “no quiere sorpresas, ni comisiones ocultas”, refiere. “Vimos que había que darle respuesta a esa necesidad de viajar y queríamos quitar todas las trabas posibles”, indica.

ING siempre ha sido un banco para jóvenes y no jóvenes, pero en los últimos años ha ido complementando el catálogo y afinando la forma de relación para ganar posicio-

El servicio se activa en cada viaje a destinos no euro y no requiere tener la nómina en el banco

nes con los menores.

En 2024, lanzó hipotecas especiales para el colectivo, sin avales y con hasta el 95% de financiación (llega al 100% si la vivienda es eficiente), y es una de las entidades con mayor cuota de producción; ha incorporado ETF de cripto para facilitar su inversión y el año pasado lanzó la *Cuenta Start* para adolescentes entre 14 y 17 años para acompañarles durante todo su desarrollo y crecimiento, también financiero. “Tenemos ya 35.000 *Cuentas Start* y en abril hemos hecho un récord de 5.000 nuevas cuentas abiertas”, comparte.

De los 4,6 millones de clientes con que trabaja la entidad, el 20% son menores de 36 años. El pasado año captó un récord de 325.000 y “uno de cada dos nuevos” usuarios reunían ese perfil. La ofensiva en viajes “viene para quedarse”, refiere.

La red de cajeros automáticos propia suma ya 475 terminales

E. C. MADRID.

ING avanza en el despliegue de cajeros automáticos propios. El banco naranja rubricó un acuerdo con NCR Atleos en julio del año pasado para instalar 740 equipos y ya ha puesto en marcha 475 terminales, algunos ubicados en lugares estratégicos como supermercados, aeropuertos y zonas donde los clientes demandan un mayor acceso al efectivo.

Los cajeros, identificados con la imagen corporativa del banco online, permiten a la entidad ampliar los puntos de acceso para dar cobertura a sus 4,6 millones de clientes. ING ya permite retirar dinero gratis en los terminales de Euronet, Cashzone, Banca March y Euro Automatic Cash para cualquier importe, así como en los cajeros de las entidades integradas en la red Euro 6000 —Unicaja Banco, Kutxabank, Ibercaja, ABANCA, Bankinter, Cajasur, Caixa Ontinyent, Caja de Ingenieros, Arquia Banca, Caixa Pollença y EVO Banco— para importes superiores a 50 euros. En el resto de entidades, el cliente debe extraer un mínimo de 250 euros para evitar comisiones.

8.000 cajeros gratuitos

“Nuestros clientes pueden retirar efectivo de manera gratuita en 8.000 cajeros, tanto propios como fruto de acuerdos con terceras entidades”, explica Alberto Gómez, responsable de *Daily Banking & Savings* de ING.

Además, los clientes pueden acceder al servicio de cashback —retirada de efectivo en comercios— que el banco lanzó en 2016 y transfirió a la fintech Topii en 2022. La compañía permite retirar entre 20 y 150 euros en efectivo al realizar compras en una red de más de 3.000 establecimientos, entre ellos DIA, El Corte Inglés, Galp, la ONCE, Shell y numerosos estancos.

Equinix abre un nuevo centro de datos en su campus de Alcobendas

La inversión en el ‘hub’ de la localidad madrileña alcanza los 450 millones

elEconomista MADRID.

La compañía Equinix, especializada en infraestructura digital global, ha inaugurado su MD5, nuevo centro de datos International Business Exchange (IBX), en un acto institucional celebrado en su campus de Alcobendas. “La apertura de MD5

en Alcobendas supone la consolidación de un compromiso que Equinix lleva construyendo en este país durante más de dos décadas. Hoy hablamos mucho de Inteligencia Artificial, pero hay una conversación menos visible, y, probablemente, más importante: qué hace falta para que esa IA funcione de verdad, a escala y de forma segura. Y aquí entra en juego la infraestructura. Los centros de datos son la base sobre la que se construye la economía”, según señaló Valentín Pinua-

ga, Managing Director de Equinix España. MD5 se integra en el ecosistema digital de Equinix en Madrid, donde más de 225 empresas ya se benefician de una oferta de conectividad con más de 70 proveedores. La nueva instalación permite interconectarse de forma directa, segura y de baja latencia con clientes, partners y proveedores cloud, favoreciendo el desarrollo de arquitecturas híbridas y multicloud.

La apertura de MD5 forma parte de una apuesta inversora de Equi-

nix de 460 millones de euros en el campus de Alcobendas.

De acuerdo con un estudio de Equinix, realizado por KPMG, la compañía generará 285 millones de euros adicionales en la economía española entre 2024 y 2027, con más de 310 empleados directos y 750.000 empleos indirectos anuales sostenidos en la cadena de valor. Con más de 300 clientes en España (el 65% con sede local), Equinix opera ocho centros de datos en Madrid y Barcelona, todos cubier-

tos al 100% por energía renovable.

El nuevo centro cuenta con más de 4.400 metros cuadrados de espacio de colocation y ha sido diseñado para soportar altas densidades de potencia en entornos críticos. Dispone de sistemas de redundancia eléctrica y de refrigeración N+1, generadores de respaldo en configuración 5+1 y avanzadas medidas de seguridad física con acceso biométrico y vigilancia continua, garantizando una disponibilidad superior al 99,999%.

Mutua elevará su cartera de no cotizadas al 15% y destinará 229 millones a inversiones

El enfoque será diversificado, aunque con foco en infraestructuras y 'private equity'

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Mutua Madrileña reforzará su cartera de inversiones de compañías no cotizadas. El grupo asegurador pretende elevar el peso de estas inversiones desde el 10% actual hasta el 15%, tal y como desvelan fuentes de la compañía a este periódico. Este proceso será siempre "de forma gradual y disciplinada, adaptando el ritmo de inversión al entorno macro y a las necesidades de liquidez de Mutua", explica la aseguradora. Para ello, la gasolina con la que cuenta Mutua para hacer crecer este segmento son 229 millones de euros comprometidos para este ejercicio, según explican sus cuentas anuales.

Todo ello a pesar del contexto geopolítico actual, por el que muchos inversores están refugiándose en valores más seguros. Sin embargo, desde Mutua explican que mantienen "su apuesta por los activos no cotizados como un elemento estructural de la cartera, apoyada en un enfoque diversificado".

El sector asegurador es uno de los inversores institucionales de referencia en todos los países, sobre todo por las duras exigencias regula-

torias que apremian los desembolsos en todo tipo de instrumentos de renta fija. Sin embargo, las compañías también tienen margen para gestionar parte de sus fondos fuera de los bonos, y cada vez más, sacan partido a este tipo de activos para lograr rentabilidades más altas.

En el caso de Grupo Mutua Madrileña, cerró el 2025 con una rentabilidad del 8,4% en su cartera de

La rentabilidad de la cartera de inversiones no cotizadas fue del 8,4% en 2025

inversiones no cotizadas. "Este resultado confirma la solidez de esta estrategia dentro de la política de inversión a largo plazo", indican desde la compañía. Este resultado lo consiguió principalmente por el buen comportamiento de las inversiones en infraestructuras: "La fortaleza de nuestras inversiones en este sector es lo que nos ha permitido lograr esas rentabilidades, en un año



Sede de Mutua Madrileña. EE

en el que el *private equity* ha sido más moderado que en otros ejercicios y en el que impactó la depreciación del dólar", asegura Antonio Morales, director de inversiones no cotizadas de Mutua Madrileña y Mutuactivos.

Para incrementar el peso de las inversiones no cotizadas, Mutua seguirá con ese foco en infraestructuras y el capital privado: "Buscamos exposición a múltiples sectores (como energía, transporte, servicios o transición energética, entre otros), geografías desarrolladas y distintas fases del ciclo, priorizando proyectos con fundamentales sólidos, generación de valor a largo plazo y perfiles de riesgo adecuados a una cartera aseguradora", indican las mismas fuentes, que añaden que ya

El valor de estos activos alternativos propiedad del grupo alcanzó los 641 millones de euros

están "trabajando activamente distintas oportunidades".

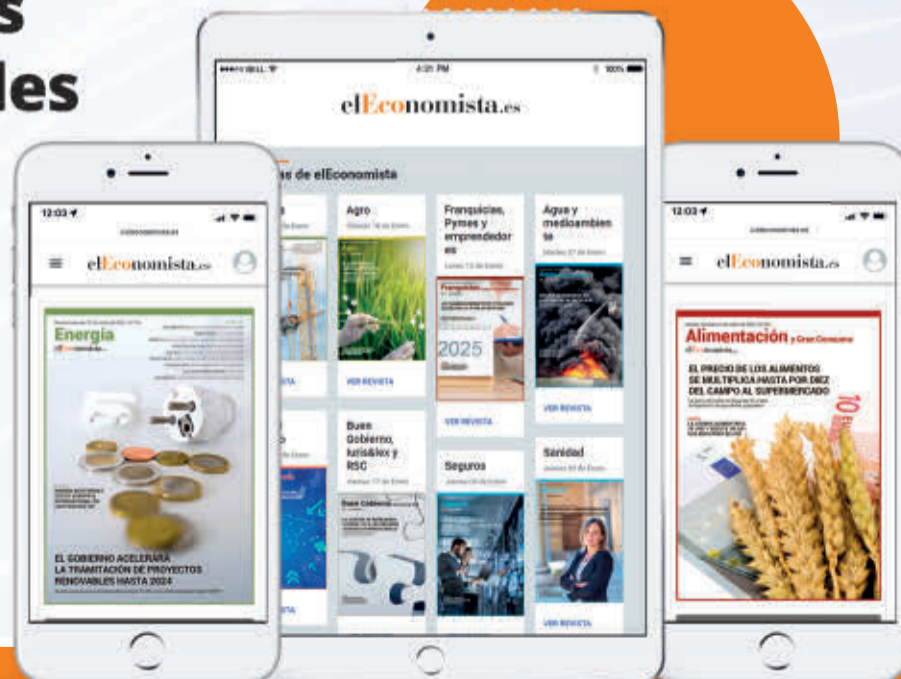
No obstante, tampoco despistará el sector inmobiliario o la deuda privada con el objetivo de reducir su dependencia de los mercados cotizados. Actualmente entre infraestructuras (44%) y *private equity* (41%) ya ocupa la mayoría de la cartera, valorada en 641 millones de euros.

Revistas Digitales

elEconomista.es
Aniversario

Nuestras revistas sectoriales en todos los formatos digitales

- Agro • Agua y Medio Ambiente • Alimentación y Gran Consumo
- Buen Gobierno, Iuris&lex y RSC • Capital Privado
- Digital & IA • Energía • Franquicias, Pymes y emprendedores
- Sanidad • Seguros • Movilidad y Transporte



Accede y descarga desde tu dispositivo todas las revistas en: www.economista.es/kiosco/

Empresas & Finanzas

Air Nostrum estudia una renovación de flota para mejorar su alianza con Iberia

Analiza si sustituir sus CRJ-1000 o prolongar su vida útil ante el aumento de servicios

Víctor de Elena MADRID.

La aerolínea regional española Air Nostrum estudia una profunda renovación de su flota de aviones de corto radio en plena redefinición de su papel dentro del grupo Iberia. La franquiciada está ganando peso en la red doméstica de la compañía de IAG por sus problemas con los motores, de forma que ha ido asumiendo cada vez más rutas peninsulares operadas históricamente por la antigua aerolínea de bandera.

La compañía valenciana, presidida y mayoritariamente participada por Carlos Bertomeu, reconoce estar valorando "qué decisión tomar" sobre el futuro de su flota, aunque reconocen que "no hay ninguna decisión tomada". Son dos las alternativas para mejorar el servicio que hoy presta con sus 31 Bombardier CRJ-1000: acometer las revisiones de mantenimiento de media vida de las aeronaves (lo que en el argot se conoce como realizar un *overhaul*) para prolongar su vida útil, o sustituirlos por una nueva generación de aviones regionales.

Esta segunda opción tiene una visión a largo plazo, ya que los grandes fabricantes del sector tienen un atasco de pedidos y están demorando las entregas. La decisión también ha de tener en cuenta la continuidad del acuerdo de franquicia que mantiene con Iberia desde 1997 y las mejoras de eficiencia que viene requiriendo e implementando su cliente.

El debate sobre las aeronaves coincide además con una revisión más amplia del negocio de Air Nostrum



Avión de Air Nostrum. EE

tras la incorporación de Guillermo González Vallina como nuevo director general de Air Investment SL, la sociedad matriz de la aerolínea. El directivo, procedente de World2Meet, asumió el cargo el pasado 1 de febrero.

Anteriormente, González Vallina trabajó durante seis años en Iberia, donde ocupó puestos como director de ventas para España, Portugal y Norte de África o responsable de estrategia comercial. Su fichaje se interpretó en el sector como un

acercamiento para alinear los intereses de ambas partes. Previamente desarrolló parte de su carrera en Alsa y Viajes El Corte Inglés.

Cesión de rutas en España

Su llegada coincide con un momento de transformación del negocio regional de Iberia. El grupo IAG lleva años transfiriendo progresivamente las rutas domésticas e insulares antiguamente operadas por Iberia a Air Nostrum e Iberia Express para concentrar su actividad

principal en el medio y largo radio. La progresiva expansión del tren de alta velocidad y la traslación del mercado aéreo al ferrocarril han sido la motivación fundamental en esta reconfiguración del flujo de viajes.

El último gran ejemplo ha sido Asturias. A finales de marzo de 2026, Iberia dejó de operar directamente la ruta Madrid-Asturias con aviones Airbus A320 y A321, que pasó íntegramente a Air Nostrum bajo código IB. El cambio mantuvo las frecuencias, pero con aeronaves re-

gionales de unas 100 plazas frente a los más de 180 asientos de los aviones de fuselaje estrecho de Iberia.

A día de hoy, la mayor parte de las conexiones nacionales de pequeño volumen comercializadas por Iberia desde Madrid son operadas por Air Nostrum. La lista incluye Alicante, Almería, Andorra, Asturias, Badajoz, Bilbao, Castellón, Granada-Jaén, Jerez de la Frontera (Cádiz), Logroño, Melilla, Málaga, Pamplona, Santander, Santiago de Compostela, Valencia y Vigo.

La aerolínea valenciana cuenta actualmente con una flota de 38 aviones, formada por 31 CRJ-1000 y siete ATR 72-600, con una edad media de 11,5 años. El fabricante de los CRJ, Bombardier, vendió y finalizó este programa de desarrollo en 2021 a Mitsubishi por 550 millones de dólares. Las alternativas existentes en el mercado son ofrecidas por la brasileña Embraer (E175-E2, E190-E2 y E195-E2, estos últimos operados por Binter); o los A220-100 y A220-300 de Airbus.

El nuevo director general ha puesto en revisión todo el negocio de la franquiciada

En 2023, se integró en Strategic Alliance of Regional Airlines Limited (SARA), un *holding* compartido con CityJet, dueña del 20%; mientras que los antiguos accionistas de Air Nostrum poseen el restante 80%, con mayoría accionarial de Carlos Bertomeu. El resto se reparte entre los empresarios Antonio Pellicer y José Remohí, dueños de IVI-RMA, y Miguel Ángel Falcón. Nacida en Valencia en 1994, transporta más de 5,5 millones de pasajeros anuales y opera 80.000 vuelos al año.

Vueling e Iberia Express se repliegan en España para aprovechar el auge de la demanda nacional

Víctor de Elena MADRID.

El grupo IAG está reorientando parte de la capacidad que ofrece a través de sus aerolíneas de corto y medio radio ante el fuerte tirón de la demanda doméstica. El buen comportamiento de los destinos vacacionales nacionales, 'destinos refugio' frente a la inestabilidad en Oriente Medio, ha invitado al consorcio aéreo a reforzar las operaciones de Vueling e Iberia Express.

La reducción de capacidad en ciertos mercados internacionales como Israel o Qatar, afectados por la incertidumbre geopolítica y menos prioritarios dentro de sus estrategias, han permitido mover esos asientos a la

Península, Baleares y Canarias.

El consejero delegado de IAG, Luis Gallego, reconoció en su última conferencia de prensa que la capacidad afectada por Oriente Medio "se ha reasignado a otras oportunidades" buscando "la máxima optimización". En el caso de Iberia, parte de los aviones previstos para Tel Aviv y Doha se han destinado a las islas y América Latina, respectivamente, mientras que Vueling ha trasladado capacidad desde Israel a rutas nacionales.

El presidente de Iberia, Marco Sansavini, aseguró que el impacto directo de Oriente Medio es reducido, con menos del 2% de la capacidad global afectada, pero reconoció que la

Trasladan la capacidad de Israel y Oriente Medio a rutas peninsulares, Baleares y Canarias

compañía está aprovechando el fuerte tirón del mercado doméstico. "En tráfico doméstico, desde las interrupciones de los trenes hemos visto una subida de demanda general", señaló en referencia a la crisis de reputación del tren causada por los incidentes ferroviarios de inicio de año. Sansavini explicó además que la

suspensión de vuelos a Tel Aviv permitió reforzar rutas insulares, "un mercado que funciona muy bien por su demanda natural", mientras que la reorganización de la operación en Doha también responde a la necesidad de ganar flexibilidad ante los problemas globales de suministro de motores.

Esta reorientación es especialmente visible en Vueling. Su presidenta, Carolina Martinoli, confirmó recientemente que la aerolínea está trasladando capacidad desde Italia y Francia para concentrarse en España y Barcelona, dentro del plan estratégico *Rumbo 2035*. "Nuestro foco fundamental es España", afirmó en una entrevista con

elEconomista. La directiva defendió que la compañía no busca convertirse en una aerolínea paneuropea y admitió que "se ha reasignado mucha capacidad a España" para reforzar las bases nacionales y la conectividad doméstica.

En paralelo, Iberia Express ha intensificado este verano su puente aéreo con Canarias y Baleares, donde operará hasta 370 vuelos semanales con el archipiélago canario y cerca de 260 operaciones con Baleares. La filial *low cost* del grupo busca aprovechar la elevada demanda vacacional y reforzar la alimentación del hub de Madrid-Barajas.

El repliegue hacia España coincide además con una ralentización relativa del crecimiento del mercado nacional e intraeuropeo frente a mercados de largo radio como Estados Unidos o América Latina, donde Iberia está concentrando gran parte de su expansión para la temporada de verano.

Egipto facilita a Grifols el cierre de centros de plasma menos rentables en EEUU

La firma recolectará un millón de litros de esta materia prima en 2026 y tres millones en 2029

R. Antolín MADRID.

El impulso del negocio de plasma en Egipto se ha convertido en una palanca clave para Grifols en su estrategia de diversificación del suministro. Esta expansión permite a la compañía reordenar su presencia en Estados Unidos y cerrar los centros con menor rentabilidad, con el objetivo de reducir costes, mejorar márgenes y reforzar la eficiencia de su red, según explicó la empresa en una reciente conferencia con analistas.

“Esta expansión en Egipto nos permite acelerar la optimización de nuestro suministro de plasma”, señaló el CEO de la compañía, Nacho Abia. En esa línea, añadió que “al integrar este suministro de menor coste por litro, podemos optimizar de manera más agresiva nuestra red de plasma en Estados Unidos, mejorando la eficiencia general del margen sin comprometer nuestras necesidades de suministro. Esto también garantiza flexibilidad y opciones para ampliar nuestras necesidades de plasma”.

Grifols prevé recolectar un millón de litros de plasma en Egipto este año y alcanzar los tres millones en



Sede de Grifols. KIKE RINCÓN

2029. Según el director financiero, Rahul Srinivasan, “el negocio en Egipto impulsa una mejora estructural en el coste por litro, al tiempo que fortalece la resiliencia y la seguridad de nuestro suministro de plasma”. Además, el aumento del suministro desde Egipto hacia Europa “reducirá progresivamente las exportaciones de plasma de Estados Unidos, lo que contribuirá a la expansión de los márgenes con el tiempo”.

La catalana posee una *joint venture* con el Gobierno de Egipto desde finales de 2020: Grifols Egypt for Plasma Derivates. Está participada por el Ejecutivo local al 51% y la catalana al 49%.

Poseerá una red de 20 centros de donación de plasma para 2026. Es más, 16 ya están funcionando y cuatro lo harán este año. También están construyendo un centro logístico de plasma, que estará listo este

año; una planta de fraccionamiento, que prevé estar en funcionamiento en 2030; y una instalación de purificación operativa para 2031. Para ello, la compañía invertirá unos 84 millones hasta 2028.

El plan de la operación es que Egipto pueda ser autosuficiente en productos plasmáticos y, en una segunda etapa, poder comercializar la producción a otros países de Oriente Medio. La iniciativa tiene además la

aprobación de la Agencia Europea del Medicamento (EMA) para poder exportar al Viejo Continente. “El aumento de suministro de plasma de Egipto a Europa reducirá progresivamente las exportaciones de plasma de Estados Unidos, lo que contribuirá a la expansión de los márgenes con el tiempo”, indicó el CFO.

En el último año, Grifols ha puesto en marcha una profunda revisión de su red en Estados Unidos. El pasado abril, la catalana anunció el cierre de 29 centros de donación en el país, cuyas localizaciones no trascendieron. El objetivo era aumentar la productividad por establecimiento, mejorar la eficiencia en la recogida de plasma y elevar el rendimiento global de la red, además de reforzar la resiliencia del suministro.

Entonces, el fabricante de hemoderivados explicó que está priorizando los centros con mejores resultados y mayor potencial de crecimiento. Para ello, está reasignando recursos hacia aquellas ubicaciones donde puede alcanzar mayores niveles de productividad, eficiencia y consistencia en los resultados a lo largo del tiempo. En la actualidad, posee alrededor de 300 establecimientos en EEUU. “El cierre de los centros de peor desempeño en EEUU impulsa la eficiencia de costos y reducirá el coste por litro”, dijo el CFO.

Al cierre de 2025, Grifols contaba con 440 centros de plasma en el mundo. Más allá de los establecimientos en Estados Unidos y Egipto, la compañía suma 62 en Alemania, 17 en Canadá, 19 en Hungría, 14 en República Checa y 2 en Austria.

Especiales

elEconomista.es
Aniversario

empresa
GLOBAL

Un especial, de carácter anual, donde se analiza el **comportamiento de los mercados y las empresas**, en materia de internacionalización y diversificación.

Miércoles, 27 de mayo

gratis, en tu quiosco, adquiriendo el periódico **elEconomista.es**



Más información en
www.economista.es/especiales/



Empresas & Finanzas

Movistar y Orange apoyan a Hocico Phone, el primer operador virtual amigo de los perros

La 'teleco' se estrena en junio y prevé destinar el 51% del beneficio al bienestar animal

Antonio Lorenzo MADRID.

Se llama Hocico Phone, comenzará su actividad a mediados de junio y funcionará gracias a las redes fijas y móviles de Movistar y Orange (MasOrange). Sin embargo, lo verdaderamente diferencial de esta nueva oferta de telefonía no es la solvencia de sus proveedores, que también, sino su peculiar enfoque comercial. Se trata de un modelo de negocio dirigido a los millones de familias españolas que se manifiestan partidarias del denominado *pet friendly*, es decir, los amigos de las mascotas, así como de las iniciativas solidarias.

El padre de la criatura es Álvaro R. Pérez, un emprendedor afincado en Jerez de la Frontera (Cádiz), que hace las veces de director creativo y de productor ejecutivo. Tras vivir en distintas capitales españolas, el promotor de Hocico Phone prevé dar que hablar con "una revolucionaria operadora móvil que convierte cada tarifa en una herramienta de impacto social real". Según explica, esta nueva teleco "destinará más de la mitad de sus beneficios (el 51% exactamente) a actividades de bienestar animal y causas sociales locales. A su vez, el 49% restante se prevé reinvertir en el crecimiento de la empresa, garantizando la sostenibilidad y expansión del proyecto".

La cobertura de Movistar y Orange asegura la calidad del servicio, con plenas garantías en todo el territorio nacional. "Ambas compañías decidieron promover esta iniciativa tras conocer la dimensión y el propósito de iniciativas solidarias como Hocico Fest y la ONG Hocico Solidario", indican desde la empresa andaluza.

Las mismas fuentes recalcan que Hocico Phone "redefine el concepto de operador móvil, donde cada cliente, simplemente con su tarifa, contribuye directamente a financiar



Álvaro R. Pérez, propietario del nuevo operador de telecomunicaciones 'Hocico Phone'. EE

La joven empresa jerezana ofrece servicios de telefonía fija, móvil y convergente

proyectos sociales y mejorar la vida de los animales en su entorno más cercano". Entre otros detalles, Hocico Phone colabora con protectoras de animales locales; ayuda a impulsar la labor de varias ONG y acelera ayudas que, por vías públicas, suelen demorarse, repercutiendo de lleno en el bienestar y la mejora de su entorno.

Por otra parte, la iniciativa cuen-

ta con la colaboración de Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza, perteneciente a la Consejería de Universidad, Investigación e Innovación de la Junta de Andalucía, ya que su sede se encuentra alojada en el CADE de Jerez de la Frontera.

La joven compañía nace con tres propuestas tarifarias, todas ellas con compromisos de permanencia y bajo la infraestructura de Movistar y Orange, incluido el 5G. La más barata, de 9,90 euros al mes (impuestos incluidos), se denomina Plan Ladrillo, con servicios de fijo en el móvil y llamadas ilimitadas.

El Plan Refugio, de 11,90 euros al mes, incluye 30 GB de datos móviles y llamadas ilimitadas, mientras que el Plan Protección, de 15,90

euros, eleva el límite de datos en movilidad hasta los 100 GB, igualmente con llamadas ilimitadas.

El denominado Plan Rescate Ilimitado (20,90 euros al mes) se dirige a los interesados en disponer de datos y llamadas ilimitadas en su móvil, mientras que los usuarios que solo demanden fibra óptica pueden interesarse por la Fibra Aullido, de 600 Mb, por 29,90 euros al mes. Las tarifas de móvil y fibra arrancan desde los 34,90 euros al mes (Plan Cachorro, con una línea móvil con 30 GB de datos y acceso fijo de 600 Mb), pasando por los 39,90 euros del Plan Manada (2 líneas móviles con fibra) y 44,90 euros del Plan Alfa, con 30 GB de datos y hasta 1 Gb de velocidad de la fibra óptica.

Ametic propone reducir la burocracia de las 'smart cities'

Señala "el gran cuello de botella" de la futura 'hiperautomatización'

elEconomista MADRID.

La Asociación Multisectorial de Empresas de la Electrónica, las Tecnologías de la Información, las Telecomunicaciones y los Contenidos Digitales (Ametic), ha propuesto en un documento la denominada "hiperautomatización" como "motor de transformación" de las ciudades y territorios inteligentes, según ha diseñado la Comisión de Smart Cities. El estudio ha mostrado que la gestión documental y los procesos administrativos actualmente son "uno de los grandes cuellos de botella" de la Administración Pública. En este sentido, esta iniciativa permitirá que los sistemas de *software* gestionen

La gestión del cambio cultural es "tan determinante" como la tecnología

esos procesos de extremo a extremo y permitirá reducir errores acortando plazos y liberando a los empleados públicos.

Con respecto al plano humano, el informe ha subrayado que la gestión del cambio cultural es "tan determinante" como la tecnología, por eso, Ametic ha abogado por planes de 'reskilling' que permiten a los empleados asumir funciones de "mayor valor". Asimismo, "el gran reto es construir un modelo de transformación sostenible, inclusivo y colaborativo, capaz de aprovechar todo el potencial de la tecnología al servicio de las personas y de los territorios", según el director general de Ametic, Celestino García.

Namirial aumenta el 23% los procesos de firma electrónica en un año

Sign Enterprise gestionó más de 113 millones de firmas electrónicas en 2025

elEconomista MADRID.

La compañía Namirial cerró el ejercicio 2025 "con cifras records tanto en volumen de actividad como en crecimiento tecnológico", según explican fuentes del proveedor especializado en soluciones de confianza digital. Estas magnitudes, re-

calcan, reflejan el impacto de sus últimas adquisiciones, entre ellas la compra de Signaturit.

En concreto, durante el último año, el volumen de firmas y sellos electrónicos gestionados en las plataformas del grupo experimentó un incremento del 23% respecto al año anterior, mientras que la cantidad de documentos procesados aumentó un 17%. La empresa igualmente valoró la diversidad de usos, donde los documentos de nóminas gestionados subieron un 57,8%, mientras

que los justificantes de domicilio repuntaron un 21,3% y los identificadores bancarios mejoraron sus cifras un 66,9%.

En el último año, el número de usuarios activos de firma electrónica aumentó un 13,5%, según datos agregados de las plataformas líderes del sector. Destacan especialmente las cifras de Signaturit eSign, solución orientada tanto a PyMEs como grandes empresas que facilita la gestión de firmas avanzadas y cualificadas, así como certificación

y envío de documentos de manera sencilla y segura.

Por su parte, Sign Enterprise, la plataforma de firma electrónica avanzada y flujos de aprobación para grandes corporaciones y entornos empresariales complejos, gestionó más de 113 millones de firmas electrónicas solo en 2025.

El proceso de *onboarding* digital también marcaron máximos históricos, con más de 1,8 millones de incorporaciones de usuarios finalizadas solo entre septiembre y di-

ciembre de 2025. Además, Namirial continúa fortaleciendo su apuesta por la innovación con la incorporación de herramientas avanzadas de IA en sus procesos de verificación de identidad y prevención de fraude. Entre las novedades, destaca la integración de sistemas antifraude capaces de detectar intentos de suplantación mediante deepfakes en autenticaciones biométricas y la optimización automática del análisis documental para asegurar la validez y legalidad de cada transacción.

Alfonso Cossío Director del negocio de aplicaciones empresariales de Oracle Iberia

“Las empresas que aún no han probado los agentes de Inteligencia Artificial ya van tarde”

Antonio Lorenzo MADRID.

Alfonso Cossío, Applications Country Leader de Oracle Iberia, describe en una entrevista con elEconomista.es el vertiginoso ritmo de desarrollo de la denominada IA agéntica, convertida en menos de un año en la gran revelación tecnológica del momento.

¿Todo esto de los agentes de IA empiezan a dar un poco de vértigo?

La velocidad es enorme y, para nosotros, la clave es que la IA esté embebida en los propios procesos. No es un agente externo al que apelas, ejecutas y recibes información para luego decidir qué hacer con ella, sino que está directamente integrado en los flujos de trabajo.

¿Tiene algún ejemplo cercano?

Sí, contamos con un agente para apoyar decisiones sobre la formación o la carrera profesional dentro de la empresa. El empleado puede dialogar con el agente y preguntarle cómo reorientar su carrera. Eso incluye información de la propia empresa y de los intereses del empleado. Se establece un diálogo basado en IA que ayuda a trazar el desarrollo profesional.

¿Qué cifras puede compartir sobre la adopción de agentes de IA?

Hace año y medio anunciamos la aparición de agentes y hoy tenemos más de 160 funcionalidades de inteligencia artificial en nuestro software de gestión de personas, con funcionalidades predictivas, generativas y agénticas. Estamos extendiendo todo esto en el área de Recursos Humanos y en la cadena de suministro y las compras, para optimizar procesos, la gestión de transportes y la logística de almacén. Y, por supuesto, en todo lo que tiene que ver con la atención al cliente y la capacidad de mejorar la respuesta.

¿El grado de adopción de estos agentes en España está en línea con los países líderes de Europa?

Desde nuestro punto de vista, sí, está en línea. En parte porque con Oracle es muy fácil. Cada trimestre incorporamos, como mínimo, unas 50 nuevas funcionalidades de inteligencia artificial por solución. El cliente solo tiene que hacer un clic para activarlas, otro para decidir qué empleados las pueden utilizar y, después, el propio empleado decide si quiere que los resultados se incorporen automáticamente o prefiere supervisarlos antes. Lo último que hemos lanzado a nivel más general son las aplicaciones agénticas.



Contrato para la digitalización de la Cruz Roja

La digitalización de la Cruz Roja contará con la colaboración de Oracle, compañía que ha ganado el contrato para implantar su ERP Cloud en la organización. “Eso significa tener más capacidad para asumir más actividad y gestionar un mayor número de proyectos sociales. La tecnología también permite a Cruz Roja empezar a utilizar de forma rápida y sencilla la inteligencia artificial”, explica Cossío. Con esta tecnología, añade, “Cruz Roja puede planificar y prever mejor, realizar proyectos, detectar desviaciones y reaccionar a tiempo”, y eso significa tener más capacidad para gestionar un mayor número de proyectos.

Hablamos de procesos de negocio de principio a fin ejecutados por agentes. Algunos actúan como coordinadores de otros agentes ejecutores; otros son conversacionales. Estamos avanzando hacia la ejecución completa de procesos de ne-

gocio concretos mediante aplicaciones agénticas y hemos desarrollado un entorno de low code para que las empresas puedan crear estas aplicaciones.

¿Los agentes son un nuevo vector de ciberataques?

Pueden serlo. Como fabricantes, debemos tenerlo muy en cuenta. Desde Oracle defendemos que la inteligencia artificial empresarial no tiene nada que ver con la que utilizamos a nivel particular. Todos los controles de acceso y uso, la seguridad, la gestión de vulnerabilidades... todo eso tiene que estar muy controlado y encapsulado.

¿Qué mensaje enviaría a las empresas que perciben que el futuro pasa por los agentes?

Diría que las compañías que todavía no lo han probado van tarde. La buena noticia es que pueden recuperar el tiempo; esto no está cerrado. Desde Oracle estamos convencidos de que este movimiento es imparable y el impacto será enorme. Es importante que cada empresa haga el ejercicio de entender dónde tiene más sentido. En tecnología, banca o seguros, el impacto probablemente será mucho mayor que en minería o agricultura. Y será más intenso en atención al cliente y ventas que en la parte financiera. Hay

que entender bien dónde están las aplicaciones de valor.

Los agentes también tienen un coste: tokens por el uso de los LLM. ¿Cómo encaja eso en la ecuación económica de las empresas?

Es una pregunta compleja. El modelo económico todavía se está definiendo y se va a seguir redefiniendo. Para mí, al final, esto es un juego de equilibrio: para que funcione, el cliente final tiene que comprobar que los ahorros o los mayores ingresos que obtiene están equilibrados con el coste de la inteligencia artificial. Si los agentes o el uso de la IA son más caros que el beneficio que generan, no será económicamente sostenible y no se adoptarán masivamente. Si los fabricantes de LLM ganan mucho es porque los clientes finales están obteniendo beneficios suficientes como para trasladar y repartir ese valor entre ellos y el fabricante. Si no, el modelo no funciona. Por eso se están redefiniendo continuamente los modelos de precios. Hemos visto modelos por usuario, por tokens y ahora se habla también de pago por output.

¿En qué consiste el precio por output?

Por ejemplo, un agente que se encargue de funciones de facturación podría cobrar por factura emitida.

Un agente que contabilice asientos podría tener un coste por asiento contable.

Una vez que las empresas prueben los agentes, ¿quedan “enganchadas”? ¿No hay vuelta atrás?

Creo que no habrá vuelta atrás... siempre que tenga sentido económico. Son todo ventajas: un agente no se cansa, no se pone enfermo. La clave es que cuadren las cuentas entre el coste de los tokens y la alternativa de contar con más personal humano.

¿Dónde se sitúa Oracle en la cadena de valor de la IA?

Nosotros no fabricamos LLM (modelo grande de lenguaje de IA). Lo que hacemos es poner herramientas a disposición de nuestros clientes para que elijan el LLM que más les convenga para cada agente. Estamos introduciendo nuevos LLM de forma continua y somos agnósticos: si hoy el cliente quiere trabajar con OpenAI y mañana con Anthropic, puede hacerlo. El agente es el mismo; lo que cambia es el LLM que le da servicio en un punto concreto. Dentro de cinco años no sabemos qué LLM será el más adecuado, pero sí sabemos que el agente seguirá siendo el mismo. Por eso apostamos por una plataforma abierta y agnóstica.

Empresas & Finanzas

La gran industria se rebela frente a la obligación de consumo de biometano

Las patronales han advertido por carta del problema al secretario de Energía

Rubén Esteller MADRID.

La Alianza para la Competitividad de la Industria española ha enviado una carta al secretario de estado de Energía, Joan Groizard, para trasladarle su profunda preocupación con la regulación que el Ministerio prepara para forzar a la industria a consumir hasta un 6% de biometano de manera obligatoria.

La organización, que aglutina a las patronales del motor (ANFAC), el refino (AICE), el papel (Aspapel), la química (Feique), la alimentación y bebidas (FIAB), el cemento (Oficemen), la siderurgia (Unesid), los proveedores de automoción (Sernauto) y la materias primas minerales (Primigea), explican tras un primer análisis del borrador que el texto presentado confirma parte de los temores que habían trasladado a Groizard en su carta.

El punto más sensible es el establecimiento de cuotas obligatorias de penetración de biometano, una fórmula que, a juicio de la organización, contradice el principio de voluntariedad que ha defendido desde el inicio del debate.

La industria sostiene que el impulso de este combustible renovable debería centrarse prioritariamente en medidas de oferta, agilización administrativa, desarrollo de proyectos e incentivos a la inversión, y no en la imposición de obligaciones de consumo o comercialización que puedan acabar repercutiendo en la factura energética de los usuarios industriales.

El borrador se enmarca en el desarrollo del Real Decreto-ley 7/2026, que prevé la creación de un sistema de objetivos de penetración de biometano sobre la venta o el consumo de gas natural y gas natural licuado. La industria no cuestiona el objetivo de acelerar el despliegue de este gas renovable, pero advierte de



La refinera de Moeve en Huelva. GONZALO PUERTAS

que el diseño del mecanismo puede tener efectos relevantes sobre sectores ya sometidos a una fuerte presión de costes energéticos, regulatorios y competitivos.

Uno de los reproches centrales de la Alianza es la ausencia de un análisis suficientemente sólido sobre el impacto que estas cuotas podrían tener en la competitividad de los consumidores industriales de gas. En la carta enviada al Ministerio para la Transición Ecológica, la organización ya advertía de que los esquemas sustentados en la deman-

da tienden a generar volatilidad en mercados emergentes y a trasladar el riesgo del sistema a los consumidores finales, sin garantías suficientes de disponibilidad ni de precios estables y predecibles.

La organización también echa en falta mecanismos específicos de salvaguarda para los sectores industriales más expuestos a la competencia internacional. El temor de fondo es que las obligaciones de biometano eleven los costes del gas para actividades electrointensivas o gasintensivas que compiten con pro-

ductores ubicados en países con menores exigencias regulatorias o con costes energéticos más bajos. Para la Alianza, imponer nuevas cargas sin medidas de protección puede afectar a decisiones de inversión, producción y localización industrial en España.

Otro de los puntos considerados críticos es la calidad del gas. La industria reclama garantías concretas sobre la compatibilidad del biometano con los procesos industriales más sensibles, especialmente en relación con parámetros como el

contenido de oxígeno y dióxido de carbono. En su carta, la Alianza ya pedía que cualquier impulso regulatorio al biometano fuera precedido de una resolución técnica contrastada de estas cuestiones y valoraba los trabajos en marcha en el Subgrupo de Calidad de Gas impulsado por el Gestor Técnico del Sistema y el Ministerio.

La preocupación no es menor para determinadas instalaciones industriales, en las que cambios en la composición del gas pueden incidir sobre los procesos de combustión, la eficiencia operativa o el cumplimiento de autorizaciones ambientales. Por ello, la Alianza reclama parámetros de calidad "suficientemente estrictos y homogéneos" que eviten impactos sobre plantas especialmente sensibles.

En su planteamiento, la organización defiende que España debe desarrollar un mercado de biometano sólido, competitivo y sostenible, pero sin comprometer la viabilidad de

Las compañías temen una pérdida de competitividad y critican la falta de estudio previo

la industria nacional. La carta remitida al secretario de Estado concluía con una petición expresa: que el real decreto que desarrolle el sistema de objetivos de penetración de biometano "no incorpore objetivos obligatorios de consumo o venta aplicables a la industria".

El debate se produce en un momento de creciente presión para acelerar la producción nacional de gases renovables y reducir la dependencia exterior de combustibles fósiles. Sin embargo, la industria reclama que esa transición se articule con cautela y con un reparto equilibrado de costes. Su posición es clara: apoyar el biometano sí, pero no mediante obligaciones que puedan encarecer el gas industrial, generar incertidumbre regulatoria y deteriorar la competitividad de sectores expuestos a los mercados internacionales.

Enagas y Exolum piden una regulación clara del transporte de CO2

Reclaman junto a varias patronales una legislación que no frene la inversión

Rubén Esteller MADRID.

La industria europea ha reclamado a la Comisión Europea un marco "pragmático" y gradual para el desarrollo de las infraestructuras de transporte de CO2, una pieza clave para que la captura, uso y almacenamiento de carbono pueda despe-

gar en los próximos años. El mensaje, dirigido a la Dirección General de Energía de Bruselas, tiene especial relevancia para España, donde grandes consumidores industriales y sectores difíciles de electrificar ven esta tecnología como una vía para reducir emisiones sin perder competitividad.

En una declaración conjunta, compañías y asociaciones del sector respaldan que Bruselas diseñe una regulación específica para el transporte de CO2, pero advierten de que el

mercado aún está en una fase muy incipiente, con pocas infraestructuras operativas y numerosos proyectos expuestos a riesgos regulatorios, financieros y de coordinación. Por ello, piden que la prioridad sea facilitar los primeros desarrollos, reducir el riesgo de inversión y favorecer la creación de corredores, clústeres industriales y conexiones transfronterizas.

El planteamiento afecta directamente a polos industriales españoles como el arco mediterráneo, el

norte industrial, los complejos químicos, las refineras, las cementeras y los grandes puertos, que podrían convertirse en nodos de concentración y salida del CO2 capturado. Entre los firmantes figuran Carbon Capture & Storage Association, Cefic, CO2 Value Europe, Enagás, Equinor, Eurofer, Eurogas, Exolum, FuelsEurope, Gas Infrastructure Europe, Global CCS Institute, International Association of Oil & Gas Producers, MOL, Navigator, Nuada y Teréga, entre otros.

La industria reclama un enfoque por fases y advierte de que una regulación demasiado rígida puede retrasar o bloquear inversiones. En particular, pide evitar metodologías tarifarias comunes y permitir acuerdos comerciales negociados para los primeros proyectos. También defiende que cualquier régimen de acceso de terceros se introduzca de forma gradual y proporcionada.

El documento reclama además simplificar permisos, eliminar barreras legales al transporte de CO2.

Árima repartirá este año su primer dividendo y estudia lanzar una ampliación de capital

La socimi de oficinas prevé que el retorno al accionista será del 6% sobre NAV

Alba Brualla MADRID.

La socimi Árima acelera una nueva etapa centrada en el retorno al accionista, el crecimiento y la diversificación geográfica tras la toma de control de la entidad suiza J. Safra Sarasin. La compañía prevé repartir en 2026 el primer dividendo de su historia, que se moverá “en el entorno del 6% sobre NAV”, mientras estudia una futura ampliación de capital para impulsar nuevas inversiones tanto en Madrid como en otros mercados como Barcelona, Lisboa o incluso Londres. Así lo explica en una entrevista con *elEconomista.es* su presidente ejecutivo y consejero delegado, José María Rodríguez-Ponga.

La cifra, que todavía debe aprobarse formalmente en junta, supondrá un punto de inflexión para la socimi, que hasta ahora no había distribuido retribución al accionista. “El objetivo es seguir en esa misma línea de forma constante y pagar dividendos recurrentes todos los años”, apunta el directivo.

La nueva estrategia de la compañía pasa por “combinar activos estabilizados que generen caja recurrente con proyectos de valor añadido capaces de elevar la rentabilidad total para el accionista con dividendos recurrentes y sólidos”, resume Rodríguez-Ponga.

La socimi cerró 2025 con una fuerte mejora operativa. Según explica el directivo, la cifra de negocio pasó de 12 millones a 27,7 millones de euros y prevé superar los 40 millones en 2027. “Eso es, ade-



José María Rodríguez-Ponga, presidente ejecutivo y consejero delegado de Árima. EE

más, de forma orgánica, es decir, simplemente alquilando los edificios que tenemos actualmente”, destaca. El ebitda, por su parte, creció desde dos millones hasta 18,5 millones de euros.

Actualmente, Árima cuenta con una cartera valorada en 564 millones de euros y con una ocupación cercana al 90%. La compañía mantiene su apuesta por las oficinas de grado A, un segmento que considera especialmente atractivo por la escasez de oferta y la fortaleza de la

demanda. “El mercado de oficinas de grado A está en un muy buen momento para invertir porque hay una demanda sólida, sostenida y muy selectiva”, señala. A su juicio, las empresas buscan espacios de alta calidad “capaces de atraer y retener talento”, mientras que muchos edificios antiguos están siendo transformados hacia otros usos como residencial u hotelero.

“En el centro de Madrid la disponibilidad de edificios de grado A es inferior al 1% y además se está des-

truyendo stock”, explica. Según sus cálculos, en los próximos dos años se construirán alrededor de 180.000 metros cuadrados de oficinas en Madrid, frente a una contratación bruta anual de cerca de 485.000 metros cuadrados. “Estas cifras muestran el desequilibrio que hay entre oferta y demanda y va a continuar”, afirma.

A su juicio, todavía existe “una ventana de oportunidad para invertir en oficinas de calidad porque gran parte del capital institucional

internacional sigue alejado del mercado de oficinas por las dificultades registradas en países como Estados Unidos, Alemania o Reino Unido”, afirma. “Los fondos internacionales todavía no han vuelto al sector y eso permite a inversores ágiles conseguir oportunidades interesantes”.

Ampliación de capital

En paralelo, Árima prepara nuevos pasos de crecimiento. La compañía trabaja en distintas operaciones y analiza fórmulas para ampliar capital y aumentar el free float de la socimi. “Cuando hicimos la opa para comprar Árima, el objetivo era ampliar capital en algún momento”. Aunque todavía no hay una decisión cerrada ni un calendario definido, la firma estudia incorporar nuevos inversores, especialmente entre clientes de banca privada de J. Safra Sarasin, accionista de control de la socimi.

A nivel geográfico la expansión no se limitará a Madrid. La compa-

Estudia la entrada a nuevos mercados como Barcelona y dar el salto internacional

ña ya estudia operaciones en Barcelona y analiza también otras ciudades europeas. “Estamos mirando nuevos mercados como Lisboa o Londres”, explica Rodríguez-Ponga.

La compañía tampoco descarta estudiar otros tipos de activos más allá de oficinas, aunque deja claro que ese seguirá siendo su foco principal. “Hay veces que el mejor retorno para el accionista puede producirse en un centro comercial o en un hotel”, apunta.

LRI21 compra el único Centro Comercial Jaca y refuerza su apuesta por el retail en España

El activo ubicado en la localidad oscense cuenta con una superficie alquilable de 13.500 m2

eE MADRID.

Lopez Real Inversiones (LRI21) ha adquirido el Centro Comercial Jaca. El activo, ubicado en la localidad oscense, cuenta con una Superficie Bruta Alquilable (SBA) de aproximadamente 13.500 metros cuadrados y al ser el único centro comercial existente en la ciudad, cuenta con una posición dominante en su área de influencia.

El inmueble alberga operadores

de primer nivel como Carrefour, Décimas, TEDi, JYSK y Forum, entre otros, que conforma una oferta comercial consolidada y diversificada. “Aunque el centro tiene una larga trayectoria, su carácter único, unido al dinamismo de Jaca como destino de turismo de montaña, ofrece un interesante recorrido de reposicionamiento y creación de valor a medio plazo vía refuerzo del potencial de crecimiento del activo y su capacidad para captar tanto demanda local como visitante”, apuntan desde Savills, que ha sido la consultora encargada de intermediar en la operación.

“Mantenemos nuestra sólida trayectoria de crecimiento mediante

El inversor llevará a cabo un reposicionamiento del inmueble para generar más valor

la adquisición de activos de centros comerciales value-add. Esta operación nos permite generar nuevas oportunidades de valor y seguir expandiendo nuestro porfolio estratégico en el sector retail”, explica Jordi Riu, CEO de LRI21.

Por su parte, Auxiliadora Martínez de Salazar, directora de Desa-

rollo de Negocio de LRI21, destaca que “la comercialización de este activo será el motor que impulse su potencial con operadores de primer nivel. Nuestro objetivo es dinamizar la afluencia de público y consolidar su posicionamiento de referencia en el área de influencia”.

Según Salvador González, director nacional de Inversión Retail en Savills, “esta operación representa una excelente oportunidad para el comprador, al tratarse de un activo con un elevado potencial de creación de valor a través de una gestión muy activa”.

“La inversión se apoya en la amplia experiencia del grupo en este tipo de activos, con el objetivo de

maximizar retornos y seguir consolidando su estrategia en el segmento value add”, apunta González.

Con esta adquisición, LRI21 da un paso relevante en su estrategia de diversificación y consolidación en el sector retail, con una apuesta por activos con recorrido de mejora en ubicaciones estratégicas en España.

Entre sus últimas adquisiciones destaca la compra el pasado año del Centro Comercial La Farga, ubicado en pleno casco urbano de L'Hospitalet de Llobregat. En este caso el activo cuenta con casi 20.000 metros cuadrados de superficie comercial y de ocio, con una ocupación del 97,5% de su SBA.

La reciente operación en Jaca es una muestra más de que la inversión en centros comerciales vive un momento de gran dinamismo. Tras consolidar su resiliencia frente al comercio electrónico, el sector registra cifras récord.

Empresas & Finanzas

Riverside extiende las fragancias de Essentials en Dubái, Polonia y Colombia

La firma valenciana lanza filiales y crece un 50% en plantilla tras la entrada del fondo

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

La empresa valenciana Essential Compositions, que desarrolla y fabrica fragancias, se convirtió hace casi año y medio en la última inversión en España del fondo estadounidense Riverside. Con el desembarco del nuevo socio, la compañía ya ha logrado dar un salto la que era una de sus grandes prioridades: la creación de su propia red de distribución internacional con la que acelerar su crecimiento en los principales mercados mundiales de este sector.

Essential dirige sus fragancias a los fabricantes de sectores que van desde los detergentes y productos de limpieza y de cuidado personal, a velas aromáticas o ambientadores, además de perfumería. Con una facturación de 20 millones de euros, la compañía con sede en Gandía ya contaba con un importante volumen de exportación cuando Riverside se hizo con el control en diciembre de 2024. Las ventas exteriores ya suponían entre el 40% y el 45% de su negocio entonces.

Precisamente la gran apuesta del fondo como palanca de la firma valenciana pasa por multiplicar y ace-



Muestras de las miles de fragancias y aromas que fabrica Essential en Gandía. EE

lerar su presencia en el exterior en un segmento con cada vez mayor demanda.

De la mano de su socio inversor, el fabricante de fragancias y aromas ha creado en los últimos meses nuevas filiales en Dubái, Polonia y Colombia para hacer realidad sus planes y asegurar la diversificación de sus mercados. En el caso del emirato árabe, la decisión de ubicarse allí se debe a que, además de su po-

sición como un nodo para cubrir Oriente Medio, Asia y el norte de África, se ha convertido en una de las capitales mundiales de la industria de las fragancias junto con París, según explicó recientemente Rafael Álvarez-Nóvoa, socio de Riverside Europa.

En Europa, la compañía de Gandía ha optado por Polonia como su primera escala para instalar su red propia con el impulso del fondo es-

tadounidense. El motivo fundamental es que este país es uno de los mayores productores europeos de ambientadores, velas aromáticas y otros productos destinados al hogar, por lo que también es un centro relevante para tener presencia en la industria especializada en ese segmento.

La otra filial operativa se ubica en Colombia, desde donde se busca centralizar la presencia en los mer-

cados latinoamericanos, que ya tenían un papel relevante en su volumen de ventas.

Refuerzo de áreas

El desembarco del fondo también ha supuesto un empujón a su estructura de la empresa con el refuerzo de todas sus áreas de actividad, que se ha traducido en un incremento de la plantilla de un 50%. La empresa ha sumado 23 nuevos profesionales frente a los 44 empleados que tenía, según explicó Álvarez Nóvoa durante la jornada *Estrategias de crecimiento de la empresa familiar* organizada por APD e Ivefa en Valencia.

La entrada del fondo en la compañía se produjo fundamentalmen-

Dos de los tres socios minoritarios de la familia han dejado la firma paulatinamente

te para dar solución a la falta de sucesión en esta empresa familiar. La firma estaba en manos de los tres hermanos de la segunda generación de la familia Catalá, que de hecho reinvertieron y siguieron en la empresa como minoritarios cuando llegó el fondo. Desde entonces dos de ellos ya han salido mientras que el tercero, que continúa como director de I+D, se mantiene como accionista.

elEconomista.es
Aniversario

Jornada Empresarial

El futuro de los centros de datos

 **26** Martes de mayo  De 10:30 a 12:30 hrs.



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

Patrocinado por:







#IIJornadaCentrosDatoseE

Bolsa & Inversión

Los dividendos crecerán un 17% este semestre con el pago extra de Sabadell

El banco ofrece un 14,7% de rentabilidad con los 50 céntimos que abonará el próximo viernes

En esta primera mitad de año quedan entregas atractivas como las de Neinor o Atresmedia

I. Blanco MADRID.

Banco Sabadell repartirá esta semana uno de los dividendos extraordinarios más cuantiosos abonados en la historia de la bolsa española. La entidad premiará a sus accionistas con un pago especial gracias a la venta de su filial británica TSB a Banco Santander. La entrega total superará los 2.511 millones de euros, engordando las retribuciones de las cotizadas del parque español este semestre. Los dividendos distribuidos podrían batir los 25.800 millones de euros en esta primera mitad del año, un 17% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior, según los pagos confirmados por las compañías y algunos pendientes de anunciar.

Los meses de abril y mayo concentran buena parte de todas las remuneraciones de la bolsa española. Compañías como Inditex o Banco Santander han retribuido a los inversores este mismo mes, aunque en esta ocasión la gran expectativa recae sobre el dividendo del Sabadell que llegará este próximo viernes, 29 de mayo. El banco pagará 0,50 euros por acción a quienes tengan títulos a cierre de la sesión de este martes; al día siguiente el valor cotizará sin el derecho de cobrarlo.

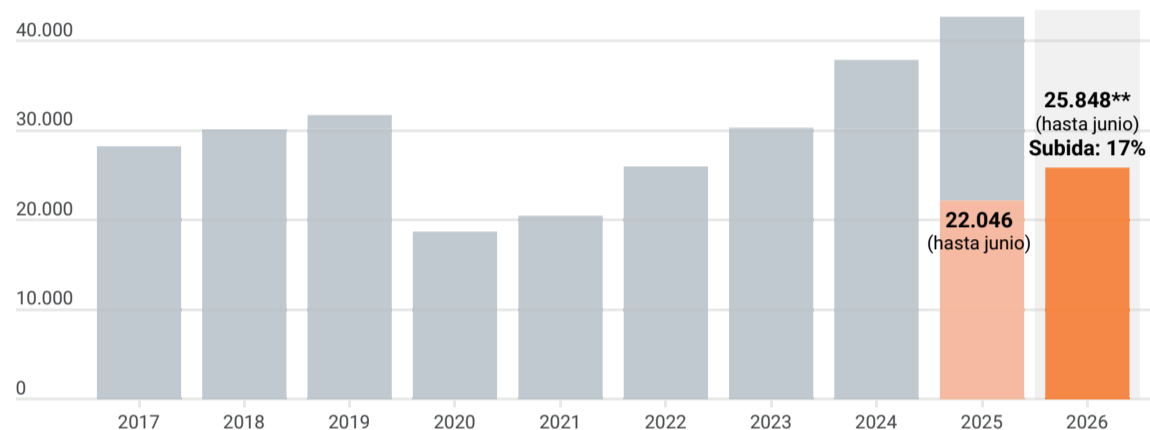
Solamente los 50 céntimos de esta semana implican una rentabilidad del 14,7% para quienes quieran entrar en la entidad ahora con la intención de recibirlo. Es, con diferencia, el pago en efectivo más atractivo de la bolsa española este año que podrá cobrarse en un solo día. No obstante, hay otros dividendos interesantes antes de que acabe el primer semestre que superan el 4%.

Más retribuciones atractivas

Ya están confirmados, por ejemplo, los pagos de Neinor Homes y Atresmedia. La promotora aprobó distribuir un dividendo total de 0,7794 euros por acción el próximo 8 de junio. Realmente se trata de dos entregas: 37 millones de euros se abonarán como dividendo extraordinario con cargo a prima de emisión, mientras que los 40 millones restantes se ejecutarán mediante una reducción de capital con devolución de aportaciones. En total, el pago supone una rentabilidad del 4,6%, y se entregará a quienes tengan acciones al cierre del próximo 3 de junio.

A por un nuevo récord

Evolución de los dividendos pagados en la bolsa española (millones de euros)



El calendario de los próximos pagos más atractivos

Fecha de corte	Fecha de pago	Compañía	Dividendo (€/acc)	Rentab. del pago (%)
26-may	28-may	Mapfre	0,11	2,6
27-may	29-may	B. Sabadell	0,5	14,7
14-may	03-jun	Almirall	0,187	1,7
04-jun	08-jun	Neinor*	0,7794	4,9
10-jun	12-jun	Clínica Baviera	1,57	2,9
15-jun	17-jun	Atresmedia	0,21	4,2
15-jun	17-jun	Puig	0,42159	2,8
16-jun	18-jun	Colonial**	0,32	5,8
16-jun	18-jun	Telefónica	0,15	3,7
23-jun	25-jun	HBX	0,075	1,2
24-jun	26-jun	Bankinter**	0,151	1,1
03-jun	29-jun	Viscofan	0,757	1,3
25-jun	29-jun	IAG	0,05	1,1

Fuente: elaboración propia con datos de BME y Bloomberg. * Incluye un pago extraordinario. **Previsión.

El Ibex acumula un 6,3% de ganancias este año si se suman todos los pagos abonados

Por su parte, el grupo de comunicación aprobó en su última junta de accionistas, celebrada en abril, el reparto de un dividendo extraordinario de 0,21 euros por acción a quienes tengan acciones al cierre del próximo 15 de junio; el pago será el día 17. La compañía solo anunció esta entrega, aunque en otras ocasiones también ha efectuado en esa fecha un pago complementario. La rentabilidad de lo que ya se ha aprobado alcanza el 4,2%.

El que aún no está confirmado es el dividendo de Inmobiliaria Colonial. La empresa ha retribuido a sus accionistas en el mes de junio en los últimos años, y las previsiones de Bloomberg apuntan a que este único pago del año podría rondar los 0,32 euros, que ofrecen un 5,8%.

El que sí está puesto ya en el calendario, y se conoce el importe exacto, es el de Telefónica. La operadora repartirá 0,15 euros por acción el próximo 18 de junio a quienes tengan acciones tres días antes. Esto supone ahora una rentabilidad del 3,7%.

Años de crecimiento

Estas retribuciones al accionista son el claro ejemplo del atractivo que caracteriza a la bolsa española en este aspecto frente a otros

mercados, con una rentabilidad por dividendo superior que se traduce en un importante plus con el paso del tiempo para cualquier producto que invierta en el parque nacional. La referencia principal, el Ibex 35, acumula ganancias del 4,5% en el año, mientras que si a este mismo índice se le añaden los dividendos abonados hasta la fecha el rendimiento total asciende a un 6,3%. La diferencia en 2025 fue de seis puntos porcentuales.

Además, el pago extra del Sabadell dará un importante empujón a las retribuciones de este año, ya que hasta el pasado mes de abril la cifra acumulada representaba un 9,5% más que en 2025, con los datos recopilados por Bolsas y Mercados Españoles (BME), y contribuye a mantener el crecimiento visto en los últimos años.

Detalles de la entrega especial de la entidad

Las fechas clave

El Sabadell remunerará el viernes 29 a quienes tengan acciones al cierre del martes 26. El miércoles 27 el título cotiza si derecho a él.

El importe

La entidad pagará 50 céntimos brutos por cada acción, un total de 2.511 millones de euros.

Rentabilidad

La cuantía supone una rentabilidad del 14,7% con la acción en el entorno de los 3,40 euros.

Qué pasará en bolsa

Lo habitual es que la salida de efectivo de la empresa se traduzca también en una caída en bolsa el día en el que el título empieza a cotizar sin el derecho al pago.

Retribución posterior

Con este extra, sumado a otras entregas, recompras y amortizaciones la firma remunerará con 6.450 millones de euros entre 2025 y 2027.

Las cotizadas repartieron el año pasado 41.503 millones de euros, un 10,6% más que en 2024 y el quinto ejercicio de crecimiento consecutivo. Sumándole los 982 millones correspondientes a devoluciones por prima de emisión y otros 186 millones por reducciones de nominal con devolución de aportaciones, la retribución total ascendió hasta los 42.671 millones de euros, un 12,7% más anual.

Este será el sexto ejercicio consecutivo en el que mejoren los dividendos que reciben los accionistas de la bolsa española. En 2020, la pandemia del Covid obligó a muchas cancelaciones y recortes que hundieron los pagos más de un 40%. Sin embargo, la cifra previa ya se recuperó en 2024 y entre 2020 y 2025 los pagos crecieron un 128%.

Bolsa & Inversión

Europa teme la inflación, Asia lidera la innovación



Análisis

Jorge González Gómez

Director de análisis de fondos de Tressis

La gran ironía de los mercados financieros actuales es que buena parte de los inversores europeos sigue mirando hacia Oriente Medio mientras la verdadera transformación estructural se está produciendo varios miles de kilómetros más al este. El foco continúa situado en el estrecho de Ormuz, en el precio del petróleo, en la evolución de la inflación americana o en la posibilidad de que la Fed no baje los tipos en 2026. Entretanto, Asia avanza a otra velocidad.

En las últimas semanas, el mercado ha vuelto a obsesionarse con el mismo debate: si el repunte de las rentabilidades exigidas a los bonos acabará dañando el ciclo de inversión en tecnología.

Nvidia continúa sosteniendo el optimismo alrededor de la IA, mientras las expectativas de inflación siguen tensionadas por la energía, las disrupciones geopolíticas y una política fiscal estadounidense cada vez más expansiva. El consenso sigue girando alrededor de los semiconductores, el consumo energético de los centros de datos o las próximas salidas a bolsa tecnológica en Estados Unidos.

Sin embargo, esa narrativa empieza a quedarse incompleta. Porque mientras Occidente discute sobre valoraciones, China está industrializando el futuro.

Durante años, los mercados emergentes convivieron con un estigma permanente: inflación elevada, dependencia del dólar, fragilidad externa y menor credibilidad institucional. Pero, muchos bancos centrales emergentes reaccionaron antes y con mayor ortodoxia que las economías desarrolladas tras el shock inflacionario post-COVID y ahora disfrutan de su previsión.



ISTOCK

El resultado es relevante para los inversores: tipos reales positivos, balances externos más equilibrados y menor dependencia de la financiación en dólares. En otras palabras, el diferencial tradicional entre mercados desarrollados y emergentes se ha estrechado mucho más rápido de lo que reconoce el mercado. Pero la verdadera transformación no está únicamente en la macroeconomía. Está en la tecnología.

La percepción europea sobre China continúa excesivamente condicionada por el inmobiliario, la regulación o las tensiones geopolíticas con Estados Unidos. Y, sin embargo, lo que está ocurriendo sobre el terreno es mucho más profundo. China ya no compete únicamente vía costes laborales o escala manufacturera. El país está evolucionando hacia un modelo basado en innovación aplicada, integración industrial y velocidad de ejecución.

En Europa seguimos viendo como futuristas tecnologías que en muchas ciudades asiáticas ya forman parte de la vida cotidiana. Robots logísticos operando en almacenes, automatización en hoteles y restaurantes, sistemas de reparto autónomo, plataformas integradas de pagos, cloud e inteligencia artificial funcionando a escala comercial o ecosistemas industriales capaces de lanzar productos globales en cuestión de meses.

La diferencia no está únicamente en la innovación. Está en la capacidad de industrializarla. Y ahí China mantiene una ventaja difícil de replicar: talento técnico, cadenas de suministro integradas, acceso masivo a datos, capacidad manufacturera y apoyo estratégico del Estado en sectores considerados prioritarios como la automatización, los semiconductores, la infraestructura tecnológica y la robótica industrial.

Uno de los errores más frecuentes en el análisis occidental consiste en asumir que la revolución tecnológica asiática depende de competir directamente con Silicon Valley. No es así. Buena parte del valor económico del nuevo ciclo inversor se genera en otras capas de la cadena: memoria, hardware especializado, automatización industrial, componentes o manufactura avanzada. Y una parte muy significativa de todo eso está en Asia.

A esto se une, que los europeos, a pesar de contar con ingente cantidad de dinero ahorrada en planes de pensiones, apenas invertimos en los grandes innovadores de la IA, que en muchos casos son también europeos, pero trabajando para empresas extranjeras.

Por eso, aunque los grandes nombres americanos concentren titulares y flujos, el CAPEX asociado a la inteligencia artificial ya está beneficiando directamente a mercados como China, Corea o Taiwán. Esto provoca que las expectativas de crecimiento de beneficios empresariales para parte de la renta variable asiática rondan este año el 50%, con algunos segmentos tecnológicos coreanos incluso por encima de esas cifras. Sin embargo, el peso de Asia emergente en las carteras europeas continúa siendo extraordinariamente bajo.

Quizá porque seguimos atrapados en una visión demasiado anclada en el pasado. Seguimos interpretando los mercados emergentes como economías vulnerables al dólar o dependientes únicamente de materias primas, cuando el universo emergente actual es mucho más diverso: hubs tecnológicos, manufactura avanzada, exportadores energéticos, líderes en automatización o beneficiarios directos de la relocalización industrial global.

Por supuesto, los riesgos existen. La regulación china seguirá generando volatilidad. La tensión tecnológica con Estados Unidos continuará condicionando flujos de capital y cadenas de suministro. Y la fragmentación geopolítica probablemente seguirá elevando la incertidumbre global.

Pero quizá el mayor riesgo sea otro: permanecer distraídos mientras una de las mayores transformaciones tecnológicas e industriales de las próximas décadas ya está en marcha.

Porque la revolución tecnológica china no está llegando. La revolución asiática ya ha empezado. ¿Te la vas a perder?

Navegador de los mercados

Bolsas

INDICES	VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2026 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)
Ibex 35	2,63	26,73	13,99	3,89
Cac40	2,55	3,70	14,85	3,30
Dax Xetra	4,07	3,86	15,85	2,85
Dow Jones	0,44	20,13	21,64	1,59
CSI 300	-0,30	24,80	15,27	2,51
Bovespa	-0,41	28,62	8,75	6,03
Nikkei 225	3,14	70,45	22,06	1,47

Renta Fija

PAÍSES	LETRA A 6 MESES (%)	BONO A 2 AÑOS (%)	BONO A 10 AÑOS (%)	BONO A 30 AÑOS (%)
España	-	2,68	3,45	4,19
Alemania	2,26	2,62	3,03	3,57
Reino Unido	4,09	4,32	4,90	5,58
EEUU	3,74	4,07	4,53	5,06
Japón	0,94	1,44	2,76	4,03
Brasil	13,92	13,74	14,31	-

Materias Primas

FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent	102,97	-5,76	59,79
Petróleo WTI	96,20	-8,75	57,19
Oro	4.528,30	-0,74	37,43
Cobre	634,50	1,50	36,50
Níquel	18.598,09	-0,64	20,25
Aluminio	3.678,18	-1,63	49,20
Cacao	463,00	1,59	0,00
Trigo	1.198,50	1,83	12,27

Divisas

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		MAR/26	DIC/26	2027	2028
Euro-Dólar	1,16	1,17	1,19	1,21	1,20
Euro-Libra	0,86	0,87	0,88	0,87	0,87
Euro-Yen	184,67	184,00	184,00	183,00	177,00

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		MAR/26	DIC/26	2027	2028
Euro-Franco Suizo	0,91	0,92	0,92	0,93	0,93
Libra-Dólar	1,34	1,34	1,35	1,37	1,38
Dólar-Yen	1,34	1,34	1,35	1,37	1,38

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		MAR/26	DIC/26	2027	2028
Dólar-Yuan	6,79	6,82	6,75	6,66	6,57
Dólar-Real Brasileño	5,01	5,08	5,20	5,17	4,88
Dólar-Franco Suizo	0,79	0,78	0,78	0,78	0,80

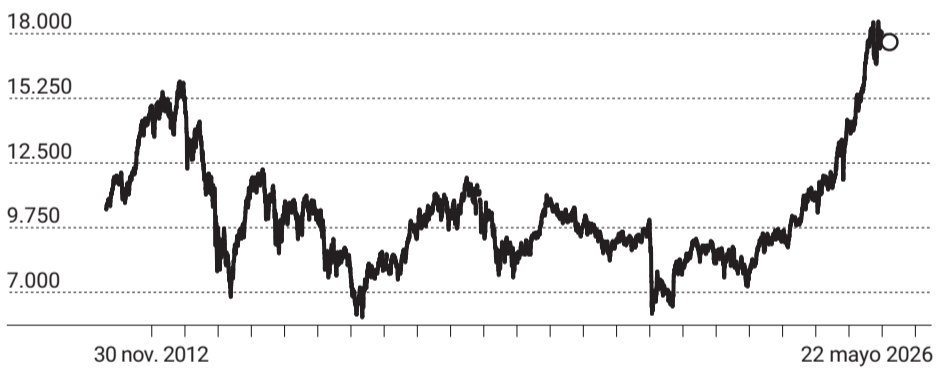
Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2026 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER ²	RENT.xDIV 2026 (%)	PER 2026 ⁵	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Acciona	254,40	1,92	88,58	36,85	15.873	2,27	31,28	203,87	V
Acciona Energía	23,66	1,28	33,60	5,63	2.990	0,93	28,13	23,11	V
Acerinox	15,25	2,14	45,24	20,46	9.776	4,09	15,99	15,15	C
ACS	123,60	-0,48	104,98	45,67	52.160	1,94	29,56	119,57	M
Aena	23,80	0,25	-1,08	-0,08	24.023	5,01	15,41	26,77	M
Amadeus	51,46	-0,89	-29,60	-18,11	35.234	3,15	15,06	67,17	C
ArcelorMittal	56,70	3,96	112,60	45,12	12.974	0,95	13,89	54,69	C
Banco Sabadell	3,40	1,16	20,41	0,98	84.240	16,19	11,33	3,59	M
Banco Santander	10,43	-0,27	47,41	3,56	230.791	2,67	10,30	12,36	C
Bankinter	14,02	0,39	19,32	-0,95	13.937	4,65	10,94	15,50	M
BBVA	19,30	0,34	41,05	-3,77	116.838	5,18	9,69	21,74	M
CaixaBank	11,43	0,79	48,91	9,43	46.445	4,80	12,80	12,00	M
Cellnex	28,69	-1,44	-12,00	6,04	31.270	2,62	-	37,30	C
Enagás	17,19	-0,17	29,69	30,72	15.676	5,82	18,87	17,03	M
Endesa	36,19	-0,36	32,23	18,15	21.656	4,53	15,89	34,15	V
Ferrovial	58,46	0,34	27,20	5,64	35.490	1,56	58,64	63,30	M
Fluidra	18,87	0,21	-11,16	-18,52	4.989	3,62	14,11	26,42	C
Grifols	9,47	-0,32	1,35	-11,51	13.838	2,37	10,83	15,41	C
Iberdrola	19,58	-0,58	21,09	6,04	118.656	3,69	19,65	19,64	M
Inditex	50,78	0,79	6,48	-9,87	58.892	3,48	23,20	58,71	C
Indra	52,68	2,25	57,07	8,53	40.574	0,72	19,40	66,52	C
Inm. Colonial	5,58	0,63	-4,54	2,01	5.020	5,72	16,25	6,38	M
IAG	4,59	1,55	18,49	-3,26	30.465	2,24	7,14	5,62	C
Logista	33,30	0,06	16,24	10,83	4.345	6,26	14,83	32,01	M
Mapfre	4,16	-1,14	18,99	-2,85	12.858	5,10	10,37	4,03	V
Merlin Prop.	14,86	1,02	42,65	21,19	20.878	2,84	27,57	16,98	C
Naturgy	29,70	1,02	12,24	14,58	58.059	6,15	14,15	29,52	M
Puig	15,27	-13,44	-8,56	2,69	85.588	2,86	13,93	19,94	C
Redeia	14,95	-0,07	-19,28	-1,45	16.356	5,45	16,02	16,60	M
Repsol	22,26	-2,75	91,90	39,78	51.262	4,79	5,88	24,81	M
Rovi	59,05	-1,25	14,00	-7,01	7.171	1,65	22,99	79,53	C
Sacyr	4,53	0,31	26,76	17,12	6.629	3,20	17,69	4,96	C
Solaria	24,15	2,50	266,46	33,06	19.828	0,00	19,32	23,46	M
Telefónica	4,07	0,42	-11,68	16,49	33.792	3,69	11,66	4,05	V
Unicaja	2,81	1,37	45,29	1,15	13.660	7,33	11,29	2,83	V

Ibex 35

CIERRE 17.985,30 ▲ VAR. PTS. 10,10 VAR. 0,06% VAR. 2026 3,91%

Puntos



Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Banco Santander	230.791.300	287.605.200
Iberdrola	118.655.600	212.312.500
BBVA	116.837.800	219.896.700
Banco Sabadell	84.239.590	54.138.060
Inditex	58.892.400	130.414.600
Naturgy	58.058.990	50.096.610

Los mejores

	VAR. %
Árma	6,96
Berkeley	5,58
ArcelorMittal	3,96
Técnicas Reunidas	2,94
Solaria	2,50
Almirall	2,47

Los peores

	VAR. %
Nyasa	-3,92
eDreams Odigeo	-3,12
Sanjose	-2,91
Repsol	-2,75
Adolfo Domínguez	-2,70
Ecoener	-2,64

Los mejores de 2026

	CAMBIO 2026 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSAE ¹	VOLUMEN SESIÓN ²	PER 2026 ³	PER 2027 ³	PAY OUT ⁴	DEUDA/EBITDA ⁵
1 Artech	79,65	46,00	8,50	2.318	1.573	44,23	35,52	-	1,86
2 Elecnor	59,30	42,25	19,42	3.389	1.870	26,75	24,56	-	1,34
3 Grenergy	50,75	131,00	53,80	3.710	3.866	36,12	24,53	0,00	7,55
4 Deoleo	50,00	0,35	0,17	135	444	13,50	13,50	0,00	1,88
5 Cox	47,65	14,70	8,02	1.176	411	10,37	8,55	0,00	2,32

Otros índices

	CIERRE	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 2026 %	CIERRE	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 2026 %	
Madrid	1.773,50	-0,03	3,88	Londres Ftse 100	10.466,26	0,22	5,39
Paris Cac 40	8.115,75	0,37	-0,41	Nueva York Dow Jones*	50.724,84	0,87	5,54
Fráncfort Dax 40	24.888,56	1,15	1,63	Nasdaq 100*	29.594,37	0,81	17,21
EuroStoxx 50	6.019,45	0,99	3,94	Standard and Poor's 500*	7.489,05	0,58	9,40

* Datos a media sesión

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

Mercado continuo

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2026 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER ²	RENT.xDIV 2026 (%)	PER 2026 ⁵	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Adolfo Domínguez	5,40	-2,70	12,97	6,93	18	-	12,56	-	-
Aedas Homes	23,35	0,00	-17,25	-2,30	289	12,89	9,63	24,00	C
Airbus	169,64	1,96	5,18	-14,44	1.562	2,01	23,21	209,54	C
Airtificial	0,09	0,33	-25,12	-2,90	100	-	-	-	-
Alantra Partners	10,15	-0,49	22,88	20,83	337	-	-	-	-
Almirall	11,60	2,47	9,64	-9,66	1.262	1,69	29,07	14,60	C
Amper	0,19	-0,10	32,64	14,52	934	-	38,80	0,24	C
Amrest	2,50	0,40	-34,90	-19,87	8	0,00	14,12	3,88	V
Árma	12,30	6,96	24,49	27,86	62	-	-	-	-
Artech	40,60	0,25	341,30	79,65	1.573	0,84	44,23	29,17	C
Atresmedia	5,02	-0,20	-19,29	2,87	1.162	7,59	10,98	5,36	V
Audax Renovables	1,43	0,00	-5,86	3,63	655	2,24	12,98	2,35	C
Azkoyen	11,25	1,35	36,20	29,31	154	8,62	11,60	14,00	C
Berkeley	0,27	5,58	-5,99	-0,18	2.912	-	-	-	-
Bodegas Riojanas	1,50	0,00	-55,88	-34,87	32	-	-	-	-
CIE Automotive	29,45	2,08	22,96	-1,01	2.073	3,93	9,51	35,07	C
Cirsa	12,72	-1,09	-	-11,05	2.907	4,24	10,96	20,25	C
Clínica Baviera	53,80	-1,47	39,02	8,25	188	3,32	19,01	54,30	M
Coca-Cola European P.	80,90	0,87	2,93	3,59	371	2,73	18,16	90,72	M
CAF	60,70	1,34	26,59	3,06	1.221	2,94	11,39	66,51	M
Cox	13,85	-0,72	66,87	47,65	411	-	10,37	-	-
Deoleo	0,27	0,00	42,11	50,00	444	-	13,50	0,28	C
Desa	20,00	0,00	29,03	6,38	-	5,60	10,36	-	-
Dia	39,35	0,00	51,06	7,37	804	0,00	26,36	49,08	C
DF	0,17	-1,37	-34,94	1,29	12	-	-	-	-
Ebro Foods	17,90	0,11	3,59	-2,82	810	4,33	12,88	20,71	M
Ecoener	4,43	-2,64	-5,74	-11,75	27	0,00	56,79	5,73	C
eDreams Odigeo	3,26	-3,12	-59,05	-18,30	3.025	-	5,28	5,64	M
Elecnor	38,95	-0,51	85,48	59,30	1.870	2,28	26,75	43,66	C
Ence	2,48	1,14	-15,71	2,99	1.787	1,05	-	3,20	M
Ercros	3,43	0,00	13,58	0,15	12	-	-	-	-
Faes Farma	4,63	0,33	9,20	-10,27	490	2,94	14,29	5,51	M
FCC	11,56	0,52	-9,26	4,90	242	5,19	12,25	13,52	C
GAM	1,48	0,00	-	-	0	-	13,45	-	-
Gestamp	3,21	0,79	13,41	5,36	902	3,34	8,30	3,51	M
Global Dominion	3,14	0,48	2,45	-5,29	592	2,01	14,93	5,65	C
Grenergy	129,80	0,31	126,92	50,75	3.866	0,00	36,12	117,33	C
Grupo Ezentis	0,08	1,20	-31,55	-0,04	169	-	75,80	-	V
Hotelbeds	6,32	-0,86	-36,21	-15,80	2.062	2,44	7,33	-	-
Iberpapel	19,30	0,00	-1,28	-2,77	56	2,59	19,49	24,00	C
Inm. Sur	16,70	1,21	46,49	15,17	12	2,83	19,02	19,80	C
Inmoco	3,91	-2,25	23,73	8,91	90	-	-	-	-
Innov. Solutions	0,57	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-
Izertis	8,70	0,69	-4,40	-17,14	17	-	37,34	12,10	C
Lab. Reig Jofre	2,73	-1,09	-11,07	6,23	18	0,73	19,50	-	-
Línea Directa	1,21	-0,66	-11,16	8,23	382	4,63	12,74	1,42	C
Lingotes	5,50	0,00	-7,56	13,17	2	-	550,00	-	-
Meliá Hotels	11,46	-1,12	73,11	44,70	3.566	1,56	15,94	11,51	M
Metrovacesa	10,74	0,37	18,40	24,41	1.917	10,93	23,71	10,52	V
Miquel y Costas	14,15	0,00	0,71	-1,74	32	-	-	-	-
Montebalito	1,76	-2,22	23,94	2,92	2	-	-	-	-
Naturhouse	2,53	-0,78	42,54	15,00	65	-	-	-	-
Neinor Homes	16,00	0,19	19,62	-11,73	5.341	13,50	11,18	20,88	C
Nicolás Correa	9,78	1,03	-16,77	9,64	18	-	13,04	-	-
Nueva Exp. Textil	0,94	1,85	101,08	1,63	448	-	23,38	1,22	C
Nyasa	0,00	-3,92	-70,12	-37,18	179	-	-	-	-
OHLA	0,42	-0,90	26,67	16,92	2.541	-	26,13	0,59	C
Oryzon	3,03	0,07	10,51	-2,64	1.128	-	-	8,47	C
Pescanova	0,25	-0,40	-25,82	-10,71	2	-	-	-	-
Pharma Mar	100,80	0,80	16,34	34,58	3.665	0,97	34,95	106,12	C
Prim	13,35	0,00	24,19	1,14	16	4,42	11,51	16,75	C
Prisa	0,29	-0,34	-25,57	-17,18	6.405	0,00	29,40	0,42	M
Prosegur Cash	0,62	-0,64	-28,74	-2,21	399	6,94	8,49	0,79	C
Prosegur	2,77	0,18	1,09	6,54	446	6,14	11,04	3,30	C
Realia	1,04	0,00	10,64	5,69	2	-	14,25	1,27	C
Renta 4	19,10	0,26	39,						

El presidente y principal accionista de Plus Ultra está en quiebra técnica

La sociedad Sky Solutions, a través de la que gestiona la aerolínea, lleva dos años en negativo

La situación le obliga a realizar un reequilibrio o a presentar un concurso de acreedores

Javier Romera/Marta Yoldi MADRID.

Julio Martínez Sola, presidente y principal accionista de Plus Ultra, está en situación de quiebra técnica. La sociedad patrimonial Sky Solutions, a través de la cual gestiona su participación en la compañía aérea, lleva años con patrimonio neto negativo, lo que la sitúa, de acuerdo con la Ley de Sociedades de Capital, en causa de disolución.

Según las últimas cuentas presentadas, la sociedad, que carece de ingresos y declaró unos números rojos de apenas 50 euros en el último ejercicio, presentaba en su balance a 31 de diciembre de 2024 un patrimonio neto negativo de 332.000 euros. Esto le obliga a realizar un reequilibrio o presentar concurso de acreedores, siendo en caso contrario responsable de las deudas que se puedan contraer con posterioridad.

Martínez Sola tomó en octubre del año pasado el control de la compañía al adquirir la mayoría de las acciones a los hasta entonces dueños mayoritarios, que eran de origen venezolano. La operación de compraventa, que le otorgó el 64,3% de las acciones, recibió el visto bueno de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) a finales de noviembre, al estar la aerolínea sujeta a supervisión por el rescate público de 53 millones de euros recibido durante la pandemia.

Cambio de control

El movimiento supuso la salida de los accionistas hispanovenezolanos que habían controlado Plus Ultra desde hacía seis años. Martínez Sola adquirió las participaciones de Snip Aviation y Fly Spain, sociedades representadas hasta ahora por



El presidente y principal accionista de Plus Ultra Julio Martínez Sola. EP

Rodolfo Reyes Rojas y Joaquín Olimpio Domingues Ferreira, ambos con nacionalidades española y venezolana, que abandonaron el consejo de administración en octubre, según consta en el Registro Mercantil. Hasta entonces, el presidente apenas poseía un 1% del capital. El pasado jueves 11 de diciembre, agen-

tes de la Unidad de Delincuencia Económica y Fiscal (UDEP) registraron la sede de la aerolínea en Alcobendas en busca de documentación en el marco de una investigación abierta por el Juzgado de Instrucción número 15 de Madrid por un presunto delito de blanqueo de capitales. En el marco de esa ope-

ración fueron detenidos tanto Martínez Sola como el consejero delegado de Plus Ultra, Roberto Roselli. La conexión entre Julio Martínez Sola y el expresidente del Gobierno José Luis Rodríguez Zapatero ha cobrado relevancia en el marco del denominado caso Plus Ultra, una investigación judicial sobre el

rescate público de 53 millones de euros concedido a la compañía en 2021.

Relación con Zapatero

Zapatero ha negado en varias ocasiones haber mantenido contacto o relación personal con el presidente de la aerolínea. Sin embargo, la investigación apunta a la existencia de intermediarios clave, especialmente el empresario Julio Martínez Martínez, quien sí que mantiene una relación estrecha con Zapatero. Este empresario aparece como figura central en la presunta trama, actuando como enlace entre el entorno del expresidente y los intereses de Plus Ultra a través de la

Julio Martínez Sola tomó el control en octubre de 2025 al adquirir la mayoría de las acciones

consultora Análisis Relevante. La aerolínea habría buscado la influencia de Zapatero para facilitar el acceso a las ayudas públicas.

Tal y como informó ayer este periódico, Plus Ultra incumplió, presuntamente, varias de las condiciones impuestas por el Gobierno para acceder al rescate que le concedió la SEPI en marzo de 2021 por 53 millones de euros. La normativa exigía que las empresas que lo solicitaran no estuvieran en crisis antes del Covid y la aerolínea nunca había tenido beneficios desde su constitución en 2011 y mantenía deudas aplazadas además con la Seguridad Social.

La SEPI no ha recibido todavía ni un euro del capital principal del rescate

M. Yoldi. /J. Romera MADRID.

Las dificultades por las que atraviesa Plus Ultra se están manifestando a la hora de devolver los préstamos, por valor de 53 millones de euros, que constituyeron su rescate por parte de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI). La aerolínea está en los últimos puestos de la lista de empresas a las que se rescató con el Fondo de Apoyo a la Solvencia de Empresas Es-

tratégicas (FASEE), creado en 2021, en lo que a devoluciones se refiere. Plus Ultra solo repuso 12 millones de euros y en concepto de intereses. A estas alturas, cinco años después, todavía no ha reintegrado ni un solo euro del capital principal del rescate.

A esta empresa se le concedieron dos préstamos, uno ordinario por valor de 19 millones de euros y otro participativo por valor de 34 millones. En total, 53 millones de euros,

de los cuales solo ha devuelto a la sociedad estatal, dependiente del Ministerio de Hacienda, parte de los intereses. Las devoluciones tenían que haber empezado este año.

La SEPI comunica que las compañías que han cancelado la totalidad de apoyo público temporal, junto con Air Europa, son: Ávoris, Eurodivisas, Wamos, Rugui Steel, Ferroatlántica, Soho, Hesperia y Hotusa. Una de las que mejor está cumpliendo con las devoluciones

es otra aerolínea, Air Europa. “La cancelación de los 475 millones de euros del préstamo a Air Europa se produce un año antes de la fecha prevista inicialmente”, señala la sociedad industrial estatal.

El importe devuelto al Fondo desde 2022 es de 1.425 millones de euros, lo que supone el 53 % del total financiado.

Mientras, Plus Ultra se encuentra en la actualidad en plena fase de negociación para revisar el calen-

dario de devoluciones a la vista de su situación.

Son bastantes las empresas que están realizando reintegros de sus respectivos rescates de forma anticipada, lo que pone de manifiesto que el rescate que se les concedió mediante el FASEE ha servido para ayudar a su solvencia, como se pretendía. Esto no ocurre con la aerolínea Plus Ultra, que no puede devolver hasta la fecha nada del capital principal prestado.

Zapatero pactó el rescate de la aerolínea antes incluso de ser aprobado por la SEPI

La Policía recalca la capacidad de la trama para acceder a información privilegiada

Javier Romera MADRID.

El expresidente del Gobierno José Luis Rodríguez Zapatero logró que se aprobara el rescate de Plus Ultra antes incluso de que lo ratificara la SEPI. De acuerdo con el informe de la Unidad de Delincuencia Económica y Fiscal (UDEF) de la Policía Nacional, al que ha tenido acceso *elEconomista.es*, “se observa la capacidad de actuación de la trama para acceder a información privilegiada, tras la comunicación de Julio Martínez (el presunto testaferro de Zapatero) a los accionistas de Plus Ultra felicitándoles por la obtención de la ayuda, todo ello con carácter previo, incluso a la reunión de Consejo Gestor del Fondo de Apoyo a la Solvencia de Empresas Estratégicas (FASEE)”, gestionado por la SEPI.

En una llamada interceptada en julio de 2020 al presidente de Plus Ultra, Julio Martínez Sola, este comunicó al empresario venezolano Rodolfo Reyes, principal accionista entonces de la aerolínea, que había recibido una llamada de la oficina de Pedro Saura, en aquel momento secretario de Estado de Transportes, “de parte de Ábalos”, emplazándoles a una reunión ese mismo mes.

Esa reunión, por intermediación de Ábalos y de Koldo García, su asesor, se produce el 22 de julio con Saura y su jefe de gabinete, Francisco Ferrer, que les habrían explicado que en esos rescates el único papel del Ministerio era “hablar bien de las compañías” porque la decisión era de la SEPI. Pese a ello, salieron contentos, porque lo tenían “asegurado”. “Reunión agradable, distendida. Lógicamente, se notaba que nos han recibido por altas recomendaciones”, resumía otro abogado, Raif El Arigi, a Reyes. “Sí bro. Nuestro pana Zapatero, detrás”, contestaba el ejecutivo.

Pago de comisiones

Finalmente, Plus Ultra obtuvo el préstamo otorgado por la SEPI por importe de 53 millones de euros y las influencias realizadas por José Luis Rodríguez Zapatero fueron remuneradas por la aerolínea a través de la estructura empresarial, denominada, *Finance Boutique*, y “articulada para recibir cobros por las influencias ejercidas”, de acuerdo siempre con el informe policial.

En el desarrollo de las conversaciones, se desprenden los continuos contactos que se producen entre los directivos de Plus Ultra y la red de influencia, liderada por Zapatero, evidenciándose, según la UDEF, “con mayor detalle las reuniones



El expresidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero. EFE

conseguidas con altos funcionarios, para conseguir el objetivo perseguido”. Los investigadores sostienen, además, que la SEPI aportó carpetas “vacías” e información incompleta tras un requerimiento judicial relacionado con el préstamo a Plus Ultra. En relación a las comunicaciones, los correos electrónicos incorporados al expediente se limitan a intercambios entre la SEPI y Plus Ultra, relativos únicamente al año 2025, por lo que no son relevantes en relación a la concesión de la ayuda. Posteriormente y a la vista de estos errores, se emitió otro requerimiento judicial, pero la Policía vuelve a hacerse eco de los mismos errores y destaca que hay documentos a los que se refiere el expedien-

te que no figuran entre los aportados. Y pone como ejemplo una carpeta dedicada a la documentación aportada por Plus Ultra a Deloitte para la elaboración de su informe legal, donde no se encuentran documentos a los que la consultora se refiere y que “deberían figurar”, como un certificado de estar al corriente de deudas con la Seguridad Social o un contrato de arrendamiento de una aeronave.

La vía de los préstamos ICO

Rodríguez Zapatero y Julio Martínez exploraron en un primer momento la posibilidad de que la compañía obtuviera un préstamo ICO a través de la entidad financiera Banco de Santander para, más tarde y

descartada la vía inicial, trabajar en la obtención de un préstamo con cargo al FASEE.

La Policía Nacional inició la investigación tras tener “conocimiento de una información de interés remitida por la Oficina de Investigaciones (HSI2) del Departamento de Seguridad Nacional (DHS) en Madrid, con sede en la Embajada de los Estados Unidos”. Mediante la remisión de dicha información, “el HSI solicitaba la continuidad de colaboración conjunta enfocada en una investigación relacionada a una organización criminal transnacional dedicada al blanqueo de capitales, la corrupción de empresarios y personas políticamente expuestas”.

A pesar de que la UDEF sitúa a Zapatero en la cúspide de la trama criminal para el cobro de comisiones, en el Gobierno mantienen una férrea defensa del expresidente socialista, a la espera de que esta misma semana se pueda levantar el secreto de sumario. Fuentes del Ejecutivo piden en este sentido “prudencia”, asegurando que “hasta el momento” el auto refleja que son “actividades de ‘lobby’ y, por tanto, son legales”. El expresidente tendrá que explicar el próximo 2 de junio todo ello como imputado ante la Audiencia Nacional.

El expresidente canceló una hipoteca de medio millón en solo once meses

Rodríguez Zapatero y su esposa, Sonsoles Espinosa, compraron una vivienda de 580.000 euros en Madrid en febrero de 2024 y pagaron su hipoteca en apenas once meses con una transferencia de 498.000 euros realizada desde una cuenta bancaria familiar, según los informes de la Udef. Zapatero ha asegurado, sin embargo, que canceló la hipoteca de forma anticipada con la venta de su casa de Aravaca, tras recibir una transferencia por un importe similar desde la cuenta de su mujer, Sonsoles Espinosa.

Plus Ultra pagó 1,7 millones al testaferro del expresidente

Julio Martínez ingresó 600.000 euros en sociedades que carecían de empleados

J. Romera/M. Yoldi MADRID.

El empresario Julio Martínez Martínez, amigo personal y presunto testaferro de José Luis Rodríguez Zapatero en el caso del rescate de Plus Ultra, habría cobrado presuntamente un total de 1,7 millones de la aerolínea en distintas empresas, según consta en uno de los informes elaborado por UDEF. Los investigadores han detectado, en concreto, un pago de 598.910,07 euros de la aerolínea venezolana en tres de sus sociedades, que carecían de empleados (Análisis Relevante, Voli Analítica e IOT Domotic). La investigación policial ha comprobado a partir de un informe de la Oficina Nacional de Investigación del Fraude (ONIF) que Martínez Martínez recibió 301.290,00 euros en Análisis Relevante, 141.772,71 euros en Voli Analítica 155.847,36 euros en IOT Domotic. Se trataba, según

La UDEF asegura que se utilizaron sociedades instrumentales

los investigadores, de sociedades instrumentales sin empleados.

Ocultación

Asimismo, la Policía Nacional ha detectado otras dos empresas de Julio Martínez Martínez (Caletón y Summer Wind) que eran utilizadas “como sociedades interpuestas al objeto de ocultar el origen de parte del flujo de fondos de Plus Ultra” al entorno del amigo de José Luis Rodríguez Zapatero.

Los agentes que han participado en la investigación han localizado el pago en el año 2021 de Plus Ultra de 431.492,05 euros a la sociedad Caletón Consultores, la cual en el mismo ejercicio emitió pagos a IOT Domotic por importe de 60.500 euros. En 2023, Plus Ultra habría pagado 329.479,37 euros a Caletón Consultores, que a su vez habría abonado 108.900 euros a Voli Analítica. La cifra aumenta según el análisis de las cuentas bancarias de Plus Ultra realizado por la ONIF, que entre 2020 y 2025 pagos por importe de 1,5 millones de euros a Caletón Consultores. La Policía está analizando ahora todos estos pagos y las conexiones con Zapatero.

La trama presionó a la aerolínea para que aumentara las comisiones por las ayudas

La Policía asegura que los pagos se orquestaban a través de la suscripción de contratos

Javier Romera/Marta Yoldi MADRID.

La red de influencia liderada por José Luis Rodríguez Zapatero que logró el rescate de 53 millones de Plus Ultra, “operaría mediante la suscripción de contratos y la emisión de facturas que justificarían determinados movimientos financieros”, según los informes de la UDEF a los que ha tenido acceso este periódico, que han detectado incluso cómo la trama presionó para incrementar los pagos.

“En este sentido, las conversaciones analizadas reafirman y constatan lo expuesto, evidenciándose cuestiones relativas a los pagos vinculados por las influencias realizadas y la forma en la que van a articularse a efectos de su justificación, como así lo indica Rodolfo Reyes (principal accionista entonces de la aerolínea) a Santiago Fernández (abogado vinculado a la empresa) en el contexto de una reunión con Julio Martínez”, el amigo de Zapatero encargado de captar a clientes. Reyes le pidió a Fernández que acuda “por si vamos a hablar de los honorarios. Es bueno tener la vía clara y cómo vamos a documentar”, a lo que Santiago respondió: “creo que lo tenemos claro”.

Expediente

Además, según la UDEF, Julio Martínez, “presionaría a los directivos de Plus Ultra para formalizar más contratos con el entorno societario, y estos lo aceptarían al ser conscientes de la importancia y necesidad de la intermediación de la red de influencia” a los efectos de obtener íntegramente la ayuda pública otorgada por el Gobierno: “Tengamos en cuenta que aún no hemos resuelto lo del segundo tramo SEPI y no sé si vamos a necesitar un empujón”.

De acuerdo siempre con la UDEF, Zapatero era conocedor, además,



Un avión de Plus Ultra. EFE

del supuesto amaño de facturas con la empresa Análisis Relevante del empresario Julio Martínez, que durante años le abonó miles de euros con base en la elaboración de informes de consultoría internacional

sobre situación política y seguridad. En el informe que la UDEF ha remitido al juez de la Audiencia Nacional José Luis Calama dentro de la investigación abierta contra el expresidente del Gobierno, se recoge

el cruce habitual de correos electrónicos entre la secretaria de Zapatero, Gertrudis Alcázar, y el administrador de la empresa de Julio Martínez Martínez, Cristóbal Cano, quienes solían escribirse para coordinar tanto la elaboración de facturas, como el concepto de las mismas y su envío. Del análisis conjunto de los correos electrónicos examinados se desprende, asimismo, “la existencia de una operativa en la que la emisión de facturas no aparece vinculada de forma directa a la realización de servicios, sino que, por el contrario, se articulan con carácter posterior y mediante la coordinación de las partes implicadas. En particular, se observa cómo se consulta la adaptación a conveniencia” de las mismas y los importes.

Una sociedad situada en el paraíso fiscal de las Islas Vírgenes Británicas

La Policía sitúa al empresario Julio Martínez Martínez como “receptor y ejecutor de órdenes” del expresidente del Gobierno José Luis Rodríguez Zapatero en la red relacionada por el préstamo a Plus Ultra y al frente de una sociedad radicada en el paraíso fiscal de las Islas Vírgenes Británicas. En el documento, la Policía habla de “una red organizada dedicada al ejercicio de influencias a partir de los contactos ostentados” por Zapatero a favor de terceros con distintas ramificaciones.

El PNV considera irresponsable que Sánchez siga gobernando

Sumar califica de “catastrófico” lo que se sabe de la investigación

elEconomista MADRID.

El PSOE se queda sin socios. El presidente del PNV, Aitor Esteban, apuntó ayer que, con el actual “panorama”, es “ciertamente muy difícil que Sánchez pueda culminar la legislatura”, insistiendo en que “sería irresponsable seguir más allá de 2026 sin rumbo, sin presupuestos, sin una mayoría estable y con una agenda descontrolada y judicializada”. Esteban se pronunció de este modo en un acto celebrado en la localidad vizcaína de Durango, donde el PNV reunió más de 2.500 militantes.

El portavoz de Izquierda Unida (IU) en el Congreso y diputado de Sumar, Enrique Santiago,

Aitor Esteban asegura que no se puede gobernar con la agenda judicializada

tachó ayer, por su parte, de “catastrófico” todo lo que se está conociendo del expresidente del Gobierno José Luis Rodríguez Zapatero, imputado por el caso Plus Ultra, y advirtió de que “no se puede permitir cobrar por gestiones políticas” porque, como insistió, “es un delito”.

“No puede ser que expresidentes del gobierno compatibilicen sus tareas públicas de una oficina pública de expresidentes del gobierno con actividades privadas, tienen que decidir a qué dedicarse, a una cosa u otra, no pueden mezclar esos dos ámbitos”, aseguró Santiago que ha participado en la manifestación por la vivienda, convocada por el Sindicato de Inquilinas de Madrid.

elEconomista.es
Aniversario

Nueva Newsletter Defensa & Espacio

Porque las noticias vuelan, mantente al día con nuestras newsletters informativas



- Inmobiliaria
- Andalucía
- País Vasco
- C. Valenciana
- Cataluña
- Ahorro y Pensiones
- Resumen diario
- Las Claves de Mañana
- elEconomista Exprés
- Defensa & Espacio

 **Suscríbete gratis** en www.economista.es/registro/suscripciones.php

La UDEF acredita 27 transferencias de una firma china a Zapatero tras la venta de crudo

El expresidente ingresó medio millón en total de sociedades vinculadas a Pekín

Javier Romera/Marta Yoldi MADRID.

José Luis Rodríguez Zapatero ingresó alrededor de medio millón de distintas empresas vinculadas a China. En concreto, recibió 27 transferencias por un importe total de 159.034 euros remitidas por la mercantil Chinalink Asia Holdings Limited; 104.410 de la española MIMO Advisors, cuyo administrador único era el ciudadano de origen chino Yangjingzi Zhou, así como un pago de 49.758 euros de Yuewee International Trade Limited.

La Unidad de Delitos Económicos y Financieros (UDEF) de la Policía Nacional asegura que se trata de transferencias que procederían "del pago de facturas por la prestación de servicios profesionales derivados de la actividad actual del expresidente, centrada en la participación en conferencias internacionales, labores de mediación, asesoramiento estratégico, así como actividades de análisis, reflexión y docencia en el ámbito geopolítico, institucional y académico".

Según las pesquisas llevadas a cabo por la Audiencia Nacional, Zapatero habría desempeñado un papel relevante como intermediario



Zapatero y su mujer, Soñsoles Espinosa. EFE

en la compraventa de crudo procedente de Venezuela, facilitando contactos entre la petrolera estatal PDVSA y empresas interesadas, entre las que figuran grupos vinculados a China.

Las investigaciones apuntan a que esta intermediación no se limitaba

a una labor diplomática o política, sino que implicaba una estructura organizada en la que potenciales compradores debían canalizar sus propuestas a través del entorno del expresidente. En algunos casos, se requería el envío de cartas de intención dirigidas directamente a su ofi-

cina para acceder a cargamentos de crudo. China, históricamente un socio estratégico de Venezuela en materia energética, ha mantenido acuerdos de inversión y suministro petrolero durante décadas, lo que convierte estas supuestas gestiones en un elemento clave dentro de la geopolítica del crudo.

De hecho, la UDEF ha intervenido una carta enviada el 30 de octubre de 2023 por la sociedad China International Cultural Technology Resources Group a la Oficina del Presidente Zapatero, a la atención del exmandatario, ofreciéndole contratos por el petróleo venezolano.

El juez instructor apunta, en este sentido, que la presunta trama corrupta se valía de la "intervención directa" de Zapatero en operaciones internacionales de alto valor económico, "como las relativas al petcoke, un subproducto del refinamiento de petróleo usado como combustible, oro, compraventa de acciones o divisas". Esos negocios se llevaban a cabo en la oficina de Zapatero en la calle Ferraz de Madrid, un piso puesto a disposición del Partido Socialista para los expresidentes, que utilizaba él, y que fue registrado junto con otros despachos.

La Policía cree que la empresa de las hijas era una tapadera

J. Romera MADRID.

Las hijas de José Luis Rodríguez Zapatero realizaron para la empresa de Julio Martínez Martínez, supuesto "lugarteniente" del expresidente del Gobierno, trabajos de maquetación de informes, unas tareas de "escasa entidad técnica" que llevan a los investigadores a sospechar que su empresa, What The Fav, se usaba para "la articulación formal de una contraprestación económica".

Así lo señala un informe elaborado por la Unidad de Delincuencia Económica y Fiscal (UDEF) de la Policía Nacional, al que ha tenido acceso este periódico, y que aborda en detalle el rol de la empresa de las hijas del expresidente, que, según el juez instructor, es presuntamente una sociedad finalista que recibía fondos de clientes y sociedades instrumentales y los redistribuía al expresidente. Análisis Relevante contrató a la empresa de las hijas de Zapatero para promocionar y posicionar su imagen, pero la UDEF apunta a que difícilmente se podía alcanzar dicha finalidad cuando era What The Fav quien remitía los informes a sus clientes.



elEconomista.es

Aniversario

Sábados Naranjas

OFERTA 45% DTO.

Suscripción anual a la edición impresa del fin de semana

Acceso ilimitado a la edición diaria en PDF

Entrega los sábados a domicilio o en quiosco

Acceso gratuito a revistas y especiales

68€

al año

antes 124,80€



Suscríbete ahora en www.economista.es/suscripciones/ o en el **91 138 33 86**

Economía

El Gobierno ingresa hasta marzo el 50% de lo previsto por el MEI para todo el año

Seguridad Social ha recaudado 1.417 millones de euros solo en el primer trimestre

Esther Zamora MADRID.

El ministerio de Seguridad Social recaudó en el primer trimestre del año 1.417 millones de euros a través del Mecanismo de Equidad Intergeneracional (MEI) –cotización extra que se destina a llenar la ‘hucha de las pensiones’–, lo que supone un 50,72% del total previsto para todo el año. Y es que, en los tres primeros meses del año, la recaudación a través de esta cotización se ha incrementado casi un 30% –un 29,53% respecto al año anterior–.

Si bien es cierto, esta proyección sobre la recaudación está congelada desde el año 2023 por la falta de Presupuestos Generales del Estado, por lo que esta previsión sobre los ingresos corresponde al último año en el que se aprobaron los PGE.

La última estimación sobre la recaudación para el año 2026 que tiene el ministerio que lidera la portavoz del Gobierno, Elma Saiz, viene recogida en la *Memoria del Análisis de Impacto Normativo* de 2026. En dicho documento, desde Seguridad Social señalan que hasta el mes de diciembre se espera recaudar unos 5.298 millones de euros a través del Mecanismo de Equidad Intergeneracional. Si bien, hay que tener en cuenta que este informe se elaboró en diciembre del año 2025, antes de que se aprobase el incremento del Salario Mínimo Interprofesional (SMI) del 3,1%, que ha afectado a algo más de dos millones de personas que ahora, a través de su nómina, harán una aportación superior a la Seguridad Social.

De cumplirse con la previsión, estos 1.417 millones recabados representan un 26,72% del total de los ingresos que se esperan obtener a través del Mecanismo de Equidad Intergeneracional.

Reforzar las pensiones

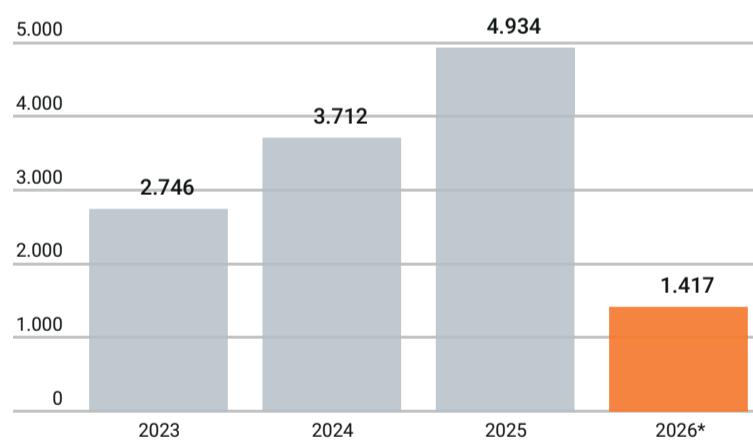
El MEI se creó para reforzar el sistema público de pensiones y llenar el



La portavoz del Gobierno y ministra de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, Elma Saiz. EUROPA PRESS

Ingresos de Seguridad Social por el MEI

Datos en millones



* Datos hasta marzo

Fuente: Ministerio de Seguridad Social.

eE

Fondo de Reserva de la Seguridad Social –la conocida como ‘hucha de las pensiones’– para que en un futuro se garantice la pensión de las generaciones más jóvenes. Además, la creación de este mecanismo permite que, en el momento en el que el sistema esté más tensionado, Seguridad Social recurra a este fondo para extraer recursos económicos y pagar las pensiones. Las previsiones que manejan el Gobierno y la Comisión Europea apuntan a que este punto crítico se alcanzará en la mitad de la próxima década, cuando el número de jubilados en España evolucionará hasta los 15 millones. Es por ello que el Real Decreto-ley 2/2023 establece que hasta el año 2033 no se podrá hacer uso del Fondo de Reserva. Entonces, serán los PGE los que cada año establezcan qué porcentaje del PIB se podrá extraer.

La primera vez que se comenzó a pagar el MEI fue en el año 2023, cuando Seguridad Social recaudó 2.746 millones de euros. Ya en 2024 esos ingresos crecieron un 35,1%, hasta los 3.712 millones; y en 2025 se alcanzaron los 4.934,81 millones de euros después de que la recaudación incrementara un 32,9%. En 2026, si se cumplen las últimas proyecciones del Ejecutivo (las de ingresar 5.298 millones de euros), la recaudación se incrementará un 7,3% interanual.

La creación del Mecanismo de Equidad Intergeneracional se acordó en la primera parte de la reforma de las pensiones, que firmaron el Gobierno, los sindicatos (CCOO y UGT) y la patronal (Cepyme y CEOE), aunque ese pacto no recogía como iba a evolucionar el MEI. Fue en 2023 cuando se desarrolló y se acordó con los sindicatos que la cotización del MEI se incrementaría cada año hasta 2029, además de la creación de la cuota de solidaridad –se trata de un segundo documento que fue rechazado por la patronal–.

La prórroga presupuestaria deja congelada la proyección desde el año 2023

Incremento anual del MEI

En 2023, el MEI comenzó gravando un 0,6% de las nóminas, repartidas entre la empresa (quien pagaba 0,5 puntos) y el empleado (era el que se encargaba del 0,1 restante). En el año 2024, el tipo de la cotización adicional se elevó en otra décima hasta el 0,7% (un 0,58 corría a cargo de la empresa y un 0,12 del trabajador). Fue el año pasado cuando esta cotización creció hasta el 0,8% (0,67 puntos los pagaron las empresas y 0,13 puntos los empleados). Este año, la cotización del MEI se incrementó en el mes de enero al 0,9% (0,75 la empresa y 0,13 el trabajador). Estos porcentajes se elevarán todos los años hasta el 2029, cuando se culminará el período transitorio y la cuota quedará fijada en el 1,2% y se mantendrá hasta el año 2050.

Planas pide “unidad” para defender el presupuesto de la próxima PAC

El ministro confía en que cuente con el mismo presupuesto que en 2027

Agencias MADRID.

El ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, llama a mantener la unidad entre el Gobierno, las organizaciones agrarias y las comunidades autónomas para defender una próxima Política Agraria Común (PAC), según informó el

pasado viernes en un comunicado del Ministerio de Agricultura.

Además, Planas mantiene su confianza en que la próxima PAC cuente finalmente con el mismo presupuesto que la que finaliza en el año 2027. “Lograr fondos suficientes no es sencillo y la propuesta inicial de la Comisión Europea se ha situado por debajo, pero hemos tenido dos aperturas, una en noviembre y otra en enero, que nos permite vislumbrar un horizonte donde espero que

podamos cumplir ese objetivo de lograr los mismos fondos”.

Las declaraciones de Planas tuvieron lugar en la clausura de la XVI Asamblea General de la Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos (COAG).

Durante su intervención, Planas subrayó la necesidad de mantener una “posición común” de país ante la negociación del próximo marco financiero europeo y defendió que “no haya menos dinero, que ese dinero esté bien dirigido y que no ha-

ya cofinanciación” en la futura Política Agraria Común.

El ministro también defendió el papel de la agricultura familiar y profesional como “eje del modelo agrario español” y señaló que es “necesario seguir avanzando en la incorporación de jóvenes al sector”.

Asimismo, Planas puso en valor el respaldo del Gobierno al sector agrario en los últimos años, con más de 9.000 millones de euros en “ayudas extraordinarias” para afrontar situaciones como la sequía, la gue-

rra en Ucrania o la dana. Por otro lado, recordó las ayudas a fertilizantes y combustible, el refuerzo de los seguros agrarios y las inversiones en modernización de regadíos, a las que se han destinado 2.500 millones de euros entre 2023 y 2027.

En definitiva, Planas agradeció la interlocución “leal y constructiva” mantenida con COAG y felicitó al secretario general saliente, Miguel Padilla, así como a la nueva ejecutiva de la organización encabezada por Andrés Góngora.

Seguridad Social 'aflora' más de 310.000 pluriempleados y acerca el total al millón

La brecha es récord por una mayor fragmentación e inestabilidad del empleo secundario

Javier Esteban MADRID.

¿Cuántas personas con más de un empleo trabajan en España? No es sencillo responder a esta pregunta cuando las dos principales fuentes estadísticas, la Encuesta de Población Activa del INE y los registros que recopila la Seguridad Social, ofrecen cifras muy diferentes: la primera recoge una media de 577.825 ocupados en 2025. Los segundos elevan la cifra a 889.526 afiliados, lo que supone una brecha de 311.701 trabajadores, la más alta de toda la serie histórica que se remonta a 2002.

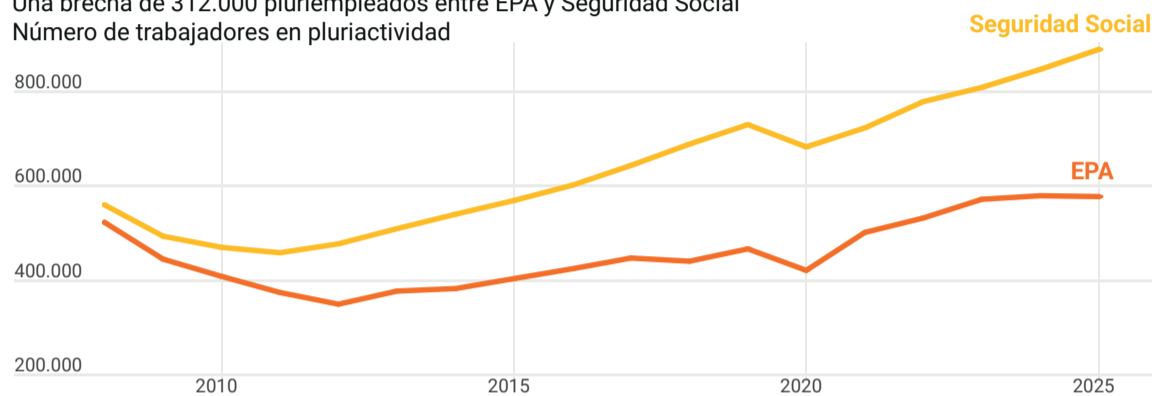
La divergencia se explica en gran parte por la volatilidad de los pluriempleos: la EPA se basa en un cuestionario a hogares y detecta solo aquellos casos en los que la persona diga que tiene más de un empleo. Pero ¿y si en ese momento no es así? Muchos de los segundos empleos son de muy corta duración o se realizan en momentos puntuales (por ejemplo, festivos o fines de semana) y no se repiten de manera regular.

La afiliación, por su parte, contabiliza todas las altas a la Seguridad Social de trabajadores. Aunque la cifra que ofrece sea una media anual, esto explica que la estadística recogida en el anuario de 2025 publicado este mes por el Ministerio de Trabajo sea más alta que la de la EPA, algo que ocurre desde 2004. Eso sí, nunca había ocurrido con tanta intensidad como hasta ahora. La brecha apunta a otros factores al margen de la mera construcción de las estadísticas.

En este sentido, llama la atención que el dato anual de ocupados pluriempleados que ofrece el INE, calculado como media de los cuatro trimestres de 2025, se mantiene estable respecto al año anterior e incluso retrocede levemente en tres décimas (a pesar de que, como he-

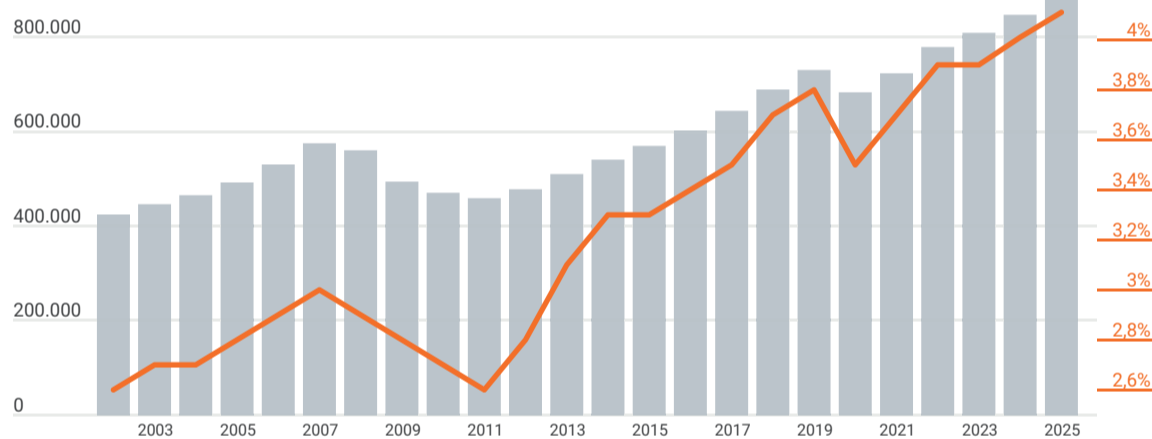
Contradicción entre las estadísticas de pluriempleo

Una brecha de 312.000 pluriempleados entre EPA y Seguridad Social
Número de trabajadores en pluriactividad



El pluriempleo sigue sin encontrar techo en España

● Tasa de pluriempleo (%) ● Afiliaciones en pluriactividad (número)



Fuente: Anuario de Estadísticas Laborales (Ministerio de Trabajo). *Los datos de la EPA se expresan en media anual.

Los trabajadores con más de un empleo crecieron un 5% respecto al dato del año 2024

mos contado en *elEconomista.es*, a cierre del año subió con fuerza). En cambio, el número de trabajadores que cuentan con más de un em-

pleo según la afiliación repunta un 5% y bate un nuevo récord histórico.

Esta disparidad puede deberse a una 'fragmentación' de los empleos, ya sea porque sean trabajos de menos estabilidad o porque se vinculan a la cobertura de bajas laborales u otro tipo de ausencias. Los datos apuntan a una combinación de todos estos factores.

Así, el grupo que concentra más afiliaciones en pluriactividad es la educación (12%), seguido de las ac-

tividades sanitarias (10,8%), los servicios auxiliares (10,7%), la hostelería y el comercio (ambos un 9,4%). Estas cinco ramas de actividad concentran más de la mitad del pluriempleo en 2025.

Pero lo más sorprendente es que los datos de pluriempleo se comportan exactamente al revés que la ocupación convencional, entendida como el conjunto de los trabajadores. Los datos del INE de empleo suelen ser más altos que los de la afiliación a la Seguridad Social, lo

cual se considera un indicio de "economía sumergida". Más del 90% de esa brecha corresponde a población extranjera en situación irregular, según revelaba un estudio de Fedea publicado en febrero.

Sin embargo, al comparar los datos de empleo y pluriactividad se aprecia que hace más de veinte años que este patrón no se produce. ¿Por qué? Puede deberse a un control mucho más exigente de los empleos secundarios por parte de la inspección de trabajo y de las administraciones tributarias.

Estas campañas pueden llevar a que la Seguridad Social 'capture' mucha más información que la EPA, pero también a que muchos encuestados por el INE no reconozcan ese trabajo secundario si es 'en B'. En este sentido, el alto peso de secto-

En el dato mensual de afiliación estos empleados cuentan dos veces, por medir relaciones laborales

res como la educación y la sanidad considerados como de "alto valor añadido" y más vinculación a las administraciones puede reforzar este afloramiento.

En todo caso, el impacto de estas estadísticas es más profundo de lo que parece. La cifra de "trabajadores en pluriactividad" recoge a todos aquellos afiliados con dos o más empleos, pero los datos de Seguridad Social no cuentan personas, sino las "situaciones que generan obligación de cotizar". Lo que significa que estos casi 900.000 afiliados medios cuentan dos veces al formalizar varias relaciones laborales. Algo que la propia metodología que acompañan a las tablas precisa.

"A partir de la información contenida en estos cuadros se puede obtener el número de personas afiliadas; para ello, debe restarse de las cifras que figuran en los cuadros referidos a trabajadores (pero que recogen situaciones que implican obligación de cotizar)", indica el texto. Seguridad Social precisa que representan un 4% de la afiliación.

Hacen una media de 13 horas en el puesto de trabajo complementario

N.C. MADRID.

El aumento del peso del pluriempleo se mantuvo en el primer trimestre de 2026, según reflejaron los datos de la EPA, una tendencia que de extenderse a los meses siguientes también se verá reflejada en las estadísticas anuales de Seguridad Social que se publicarán el año que viene. No obstante, el número de horas que destinan a estos trabajadores sigue siendo reducido.

El número de horas que hicieron los empleados españoles en su segundo o tercer empleo -Estadística no concreta cuántos trabajos tienen los pluriempleados- es reducido y tras la pandemia se ha mantenido por debajo de 15, a pesar de que antes de la emergencia internacional era habitual que se rozasen las 16 horas en los terceros trimestres.

Las series del INE reflejan un repunte del número de horas en los meses de verano, en los que es ha-

bitual que el sector servicios reclame refuerzos de mano de obra y también, que los empleados concentren días libres en su empleo principal, que no siempre es en el mismo sector.

El grueso del pluriempleo se concentró en el sector servicios, un 90% de los pluriempleados encuentran su segundo empleo en el músculo de la economía española. Lo cierto es que los trabajadores que tienen un primer empleo en servicios son

ampliamente mayoritarios dentro del colectivo de pluriempleados, suman más de 530.000 personas en el primer trimestre de 2026 y están a mucha distancia de los que se dedican a otras actividades. De hecho, presentaba la tasa de pluriempleo más elevada por sectores, del 3,1% frente al escaso 1,18% de la construcción, algo que parece estar directamente relacionado con los salarios y las horas trabajadas en estas actividades.

No obstante, los empleados en agricultura, industria o construcción también encuentran en los servicios el trabajo con el que elevar sus ingresos. La estadística de horas trabajadas en el empleo secundario también refuerza este indicio, en tanto que las Actividades de edición, radiodifusión y producción y distribución de contenidos son las que más horas por trabajador acumulan, 20,2, seguido por las telecomunicaciones (17,2 horas).

elEconomista.es
Aniversario

Anticípate a las tendencias

Suscríbete al líder de audiencia en información económica

(Datos del medidor oficial de audiencia: GfK DAM)



Edición pdf
anual
29,99€
antes 89,99€

Suscríbete a la edición pdf de **elEconomista.es**

Envío anticipado del diario en versión pdf la noche anterior por email. + Acceso a hemeroteca, a todas las revistas digitales y newsletters informativas.



Suscríbete en www.economista.es/suscripciones/

Las empresas que renuncian a contratar por el coste salarial tocan máximos

Alcanzan una tasa del 5,3% aunque actividades como consultoría y legal llegan al 8%

Javier Esteban MADRID.

El desajuste entre oferta y demanda de mano de obra en España está experimentando una evolución sorprendente. Un país que aún tiene 2,6 millones de parados, según la última Encuesta de Población Activa, eleva, sin embargo, el volumen de vacantes por cubrir a máximos históricos, con casi 156.000 puestos sin cubrir a cierre de 2025. Pero en este escenario entra otro factor en juego: las empresas que no buscan trabajadores, no porque no los necesiten, sino por el "elevado coste de contratación". Y en el pasado año marcaron un récord que muestra claramente que las tensiones en el mercado laboral han llegado a las nóminas.

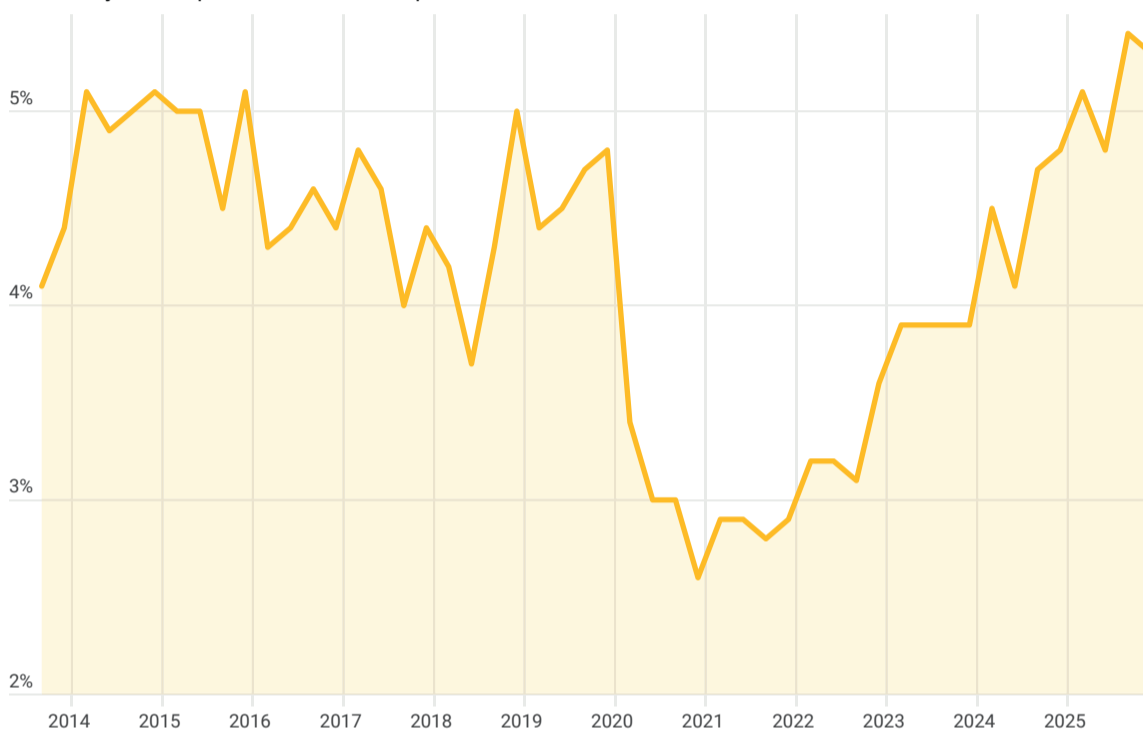
En el debate sobre las causas de las dificultades de las empresas para encontrar siempre surge la cuestión de los sueldos y los costes de contratar: mientras los sindicatos y el Gobierno plantean que la falta de trabajadores se resuelve pagando más, las patronales responden que el incremento de los costes laborales vía cotizaciones e impuestos, así como las subidas del SMI decididas por criterios políticos y no económicos, son el problema que hace que muchas empresas no puedan incrementar plantilla.

La Encuesta Trimestral de Costes Laborales (ETCL) pregunta a la empresa cuántas vacantes tienen. Pero cuando no tiene ninguna, inquiere por los motivos para ello. La gran mayoría de las firmas sin puestos por cubrir, un 91%, responde que no necesita trabajadores. Pero ocurre que a cierre de 2025 este dato era el más bajo de la serie. Por el contrario, aquellas que aducen el coste de contratar se elevan al 5,3%, el porcentaje más alto de toda la serie histórica, que arranca en 2013.

Como hemos contado en *elEconomista.es*, el estudio de la ETCL arroja una cifra de vacantes muy reduci-

¿Penalizan los costes laborales la oferta de empleo en España?

Porcentaje de empresas sin vacantes por el "elevado coste de contratación"



Fuente: Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL).

eE

da en comparación con los de otros países europeos. De hecho, hay 16 parados por cada vacante que recoge el INE. Pero la práctica unanimidad de analistas tiene muy en cuenta las tendencias que dibuja esta encuesta:

interpretan su evolución como un fuerte dinamismo del mercado laboral coherente con la creación de empleo y el incremento del PIB (aunque organismos como la AiRef plantean que este empuje puede ha-

ber tocado techo) pero compatible con un desfase con la tasa de paro.

En este contexto, las empresas que frenan las contrataciones por los costes laborales dibuja una tendencia extraña. Durante la recuperación tras la crisis financiera (2013-2018), el peso de los costes laborales a la hora de renunciar a contratar lanzar vacantes se redujo; tras la pandemia ha crecido con fuerza a pesar de la intensa creación de empleo.

El tope del salario mínimo

Una explicación es el SMI: el tope del salario mínimo subió un 22,3% en 2019, si bien su efecto se vio matizado en las estadísticas por el golpe de la pandemia, que paralizó la actividad de muchas empresas, por lo que no necesitaban contratar. Esto redu-

jo puntualmente el porcentaje de las que se veían lastre del coste de la contratación.

Cuando los negocios empiezan a recuperarse, las nóminas no son un factor que lastre inmediatamente la oferta de empleo, aunque empieza a subir con fuerza a partir de 2022, cuando entra en vigor la reforma laboral. La norma no encarece directamente la contratación (aunque sí penaliza los empleos de muy corta duración), pero el hecho de limitar los contratos temporales (más baratos de extinguir que los indefinidos) pudo hacer que las empresas volvieran a echar cuentas.

Otro factor relevante fue el incremento de las cotizaciones fruto de la reforma de pensiones cerrada también en 2022, que coincidió, además, con una espiral inflacionista acuciada por la guerra en Ucrania pero que ha tenido episodios de tensión en los años posteriores, sobre todo tras las derivas arancelarias y geopolíticas de la administración Trump en EE.UU.

En este contexto, todo suma para que la tasa de empresas que renuncian a contratar por el coste que les

El estudio muestra pocas vacantes disponibles frente a otros países europeos

Una evolución desigual: las actividades profesionales en máximos de impacto

Comparando los cuatro sectores que lideran el impacto de los costes de contratación en las vacantes, se aprecia un comportamiento extraño: solo las actividades profesionales están en máximos históricos de impacto negativo de los costes laborales en la oferta. Los servicios auxiliares experimentaron un pico en 2024 que en el pasado ejercicio se moderó, aunque siguen más altos que antes de la pandemia. La hostelería creció más entre 2013 y 2017 por el auge del turismo tras la crisis y la Primavera Árabe; el sector público mostró gran volatilidad.

CEOE presenta una "ventanilla única" para inversores en Colombia

Las autoridades del país impulsan fórmulas para atraer fondos extranjeros

elEconomista.es MADRID.

CEOE y las autoridades de Colombia han presentado ante empresarios españoles las oportunidades de negocio que ofrece el país, así como la Ventanilla Única de Inversión (VUI). Según ha explicado la CEOE en un comunicado, la VUI es una

plataforma integral diseñada para centralizar información, simplificar trámites y acompañar al inversor extranjero a lo largo de todo el proceso de entrada al mercado colombiano.

El acto ha contado con la presencia del vicepresidente de la CEOE y el presidente de la Asociación de Empresas Constructoras y Concesionarias de Infraestructuras (Seopan), Julián Núñez; la viceministra de Comercio Exterior de Colombia, Sofía Cañón; el embajador de Co-

lombia en España, Eduardo Ávila; la vicepresidenta de ProColombia, María Paula Arenas; y la directora de ProColombia España y Portugal, Lorena Arboleda.

"Colombia no solo ofrece oportunidades de inversión; ofrece oportunidades de futuro. Un futuro que pasa por desarrollar infraestructuras más resilientes y sostenibles, avanzar hacia economías más verdes y digitalizadas y seguir impulsando alianzas público-privadas capaces de movilizar inversión, gene-

rar empleo y mejorar la calidad de vida de los ciudadanos", afirmó Núñez.

Además, ha puesto en valor la presencia de empresas españolas en Colombia y ha mencionado la intensa agenda de trabajo mantenida en los últimos años a través del Consejo de Empresarios Iberoamericanos (CEIBA), que ha incluido reuniones con el presidente Gustavo Petro, con distintos miembros de su Gobierno y representantes de Bogotá, Medellín, el Valle del Cauca,

el Eje Cafetero o el Pacífico.

De su lado, Ávila ha destacado que la VUI constituye una "herramienta excelente" para fortalecer las relaciones bilaterales entre España y Colombia, al tiempo que refleja la apuesta de la nación sudamericana por la transparencia, la modernización y la solidez institucional. Cañón aseguró que Colombia está impulsando distintos mecanismos para facilitar la llegada de inversión extranjera, incluida la española, a este país.

Economía

Luis Ramón Arrieta Investigador y secretario de la Comisión Económica de la Universidad de Deusto y ex directivo de BBVA

“Si el concierto económico vasco entra en crisis no podrá financiar la sanidad y la educación”

Aida M. Pereda BILBAO.

El País Vasco sigue perdiendo puntos en competitividad y eso es algo a lo que hay que poner freno, según advierte el investigador Luis Ramón Arrieta. El secretario de la Comisión Económica de la Universidad de Deusto y exdirectivo de BBVA explica la relación directa de décadas de terrorismo con la situación económica actual de Euskadi, que, según vaticina, podría verse comprometida en los próximos 8 ó 10 años y entrar en crisis, hasta el punto de que la comunidad autónoma vasca no pudiese sostener el gasto público en sanidad y educación. Por eso, este experto urge a diseñar un plan de actuación global que permita atraer nuevas inversiones y generar riqueza y empleo. Para ello, asegura, es clave poner de nuevo en valor el concierto económico vasco y crear un marco fiscal diferencial.

El pasado 8 de abril se cumplieron 50 años del atentado contra Ángel Berazadi, el primer empresario asesinado por ETA.

Sí, supuso un punto de inflexión. El enorme deterioro causado por el terrorismo en la economía vasca comenzó en 1976, porque desde la fundación de ETA en 1958, hasta 1976, perpetró cerca de 40 asesinatos, pero a partir de esa fecha cometió más de 800. Y con Berazadi ETA se significa y elige también entre sus objetivos a empresarios y directivos. Pero además, con este asesinato, la banda terrorista consiguió mejorar enormemente su financiación. A partir de entonces mandaba la carta del mal llamado “impuesto revolucionario”, adjuntando una fotocopia de la fotografía de Berazadi con la pistola apuntando a su cabeza. Y eso, lógicamente, generó muchísimo más miedo e hizo que recaudase mucho más.

¿Cuánto dinero llegó a recaudar ETA mediante esta vía?

A lo largo de su historia, la banda consiguió una financiación equivalente a 570 millones de euros aproximadamente, según diversos estudios de investigación que hablan de que su financiación se realizó no sólo por el impuesto revolucionario, sino también por atracos y otras vías.

Se ha hablado mucho del coste humano y social que dejó el terrorismo, pero ¿qué hay del coste económico que ocasionó ETA en Euskadi?

Sí, el daño humano fue enorme, eso es evidente. Y en términos económicos supuso para Euskadi el comienzo de su deterioro económico.



DANI DE PABLOS

Financiación de ETA: “Obtuvo 570 millones de euros por el impuesto revolucionario y otras vías”

Exilio de la población: “La banda terrorista expulsó a entre 150.000 y 200.000 vascos”

Daño estructural en la economía: “La inversión en el País Vasco se frenó un 50% en aquellos años”

Si no hubiésemos tenido a ETA, hoy sería un territorio con mayor población, posiblemente en torno a los 2,7 millones de habitantes frente a los 2,2 que somos ahora, y con una dimensión económica bastante más elevada.

¿Se puede cuantificar en términos económicos esa pérdida?

Claro, los costes estructurales de todo ese periodo terrorista suponen una pérdida de tamaño económico y se cuantifican, en primer lugar, a nivel poblacional. ETA expulsó a entre 150.000 y 200.000 personas de Euskadi. En segundo lugar, por su acción terrorista directa contra el mundo de la empresa, que frenó las inversiones que se producían en el País Vasco. Y no solamente impidió que vinieran nuevos proyectos, sino que deslocalizó compañías que estaban aquí, de modo que grandes empresas que tenían aquí sus centros operativos, los desplazaron a otras comunidades autónomas, fundamentalmente hacia Madrid, lo que implicó, además, una pérdida de más de 30.000 puestos de trabajo de alto valor añadido en aquellos años. Pero además, esa acción terrorista tiene un daño estructural adicional que hoy seguimos padeciendo, y es que después de tantas décadas de agresión contra los empresarios, ETA ha conseguido que la vocación em-

presarial se reduzca muchísimo en el País Vasco. Y coincide también que, fundamentalmente en los años 80 y 90, esa acción terrorista se mezcló con una actividad sindical radicalizada que todavía tenemos a día de hoy y que, según diversos estudios, tiene su origen en aquellos años tan complejos.

¿Esas inversiones que no se realizan son imposibles de calcular entonces?

Bueno, lo que sabemos es que la inversión se frenó por el terrorismo y el resultado final, que es lo que se llama el stock de capital de inversión en Euskadi, que en los años 70 representaba casi el 9% del total de España, hoy representa poco más del 5%. Es decir, hemos tenido una fortísima caída de la inversión, de casi un 50%. Y eso es lo que explica nuestra pérdida del 27% de PIB en términos relativos con España.

¿Qué habría que hacer para impulsar la inversión greenfield?

Los inversores valoran la capacidad de competir en un mundo globalizado y nuestra capacidad de competir está lesionada fruto de estos problemas estructurales que tenemos. Necesitamos un proyecto global de país, con una visión económica más transversal, y con un marco fiscal atractivo para las inversiones. Y pa-

ra ello Euskadi tiene una capacidad normativa singular fiscal, que es el concierto económico, que es una herramienta que no estamos utilizando. Una de las claves de los países que han conseguido revertir sus economías y crecer de manera intensa, como pueden ser Portugal o Irlanda, es utilizar de manera inteligente sus capacidades de normativa fiscal durante unos años para atraer y retener talento. Y para ello es preciso abrir el modelo educativo para integrar a estudiantes que vengan de otros países con otras lenguas. También necesitamos mejorar nuestra conectividad. Tenemos que terminar ya de una vez por todas nuestra conexión de alta velocidad con Madrid y, si es posible, con Francia. Y, por supuesto, hay que poner en valor la figura del empresario, porque somos antepenúltimos en emprendimiento. Nuestra calidad de vida es buena, pero nuestra herencia de las inversiones pasadas se acaba y nuestra situación estructuralmente es muy delicada. Si no reaccionamos podemos tener problemas.

¿A qué problemas se refiere?

El problema más acuciante es nuestro modelo de autogobierno. Si nuestra recaudación fiscal es insuficiente para financiar la sanidad y la educación, nuestro concierto económico puede entrar en crisis y habría que plantear copagos. Ya a día de hoy, si tuviésemos que abonar las pensiones, no podríamos. Supondrían una cuarta parte de nuestra recaudación en impuestos, por lo que habría que bajar un 25% el gasto público, los salarios públicos, las pensiones... El sistema de pensiones requiere de 2,5 empleados activos por cada jubilado, pero en los próximos diez años, en España, van a entrar 2,9 pasivos por cada nuevo activo. Madrid está en esa media, pero en Euskadi van a entrar 4,6 pasivos. Tenemos el mayor déficit de pensiones de toda España, y además son de las más altas, lo que pasa es que las cubre el sistema nacional de pensiones.

¿De qué forma puede influir en el futuro económico del País Vasco el traspaso de las transferencias pendientes del Estatuto de Gernika?

La principal transferencia, el principal elemento de crecimiento que tenemos, se llama concierto económico. Pero cuando lo utilizamos en los años 80, que elaboramos una propuesta fiscal que era la más atractiva de todo el sur de Europa, no funcionó porque teníamos terrorismo. Hoy, gracias a Dios, no tenemos terrorismo, pero nuestra potencia fiscal es del montón.

Francia, Italia y Grecia, los países más incumplidores del tope de la deuda pública

El país vecino cerrará 2026 con un déficit del 5% y Alemania en el 4,2% en 2027

Carlos Asensio MADRID.

La prensa británica acuñó durante la crisis financiera de 2008 y la de deuda de la zona euro de 2010 el término PIIGS para referirse a Portugal, Italia, Irlanda, Grecia y España por ser los países que peor tenían sus cuentas públicas debido a sus altos niveles de déficit y deuda. Pero, lejos de la realidad, los datos dicen que, desde que en el año 1997 la Unión Europea empezó a aplicar el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC), donde establecía la línea roja del déficit en el 3% del PIB y la deuda en el 60%, ninguno de estos países se aleja del número de incumplimientos con respecto al eje Franco-alemán. De hecho, Francia batirá en 2027 los 25 incumplimientos de deuda y Alemania sumará 20, según los datos de Eurostat combinados con las previsiones del Monitor Fiscal del Fondo Monetario Internacional.

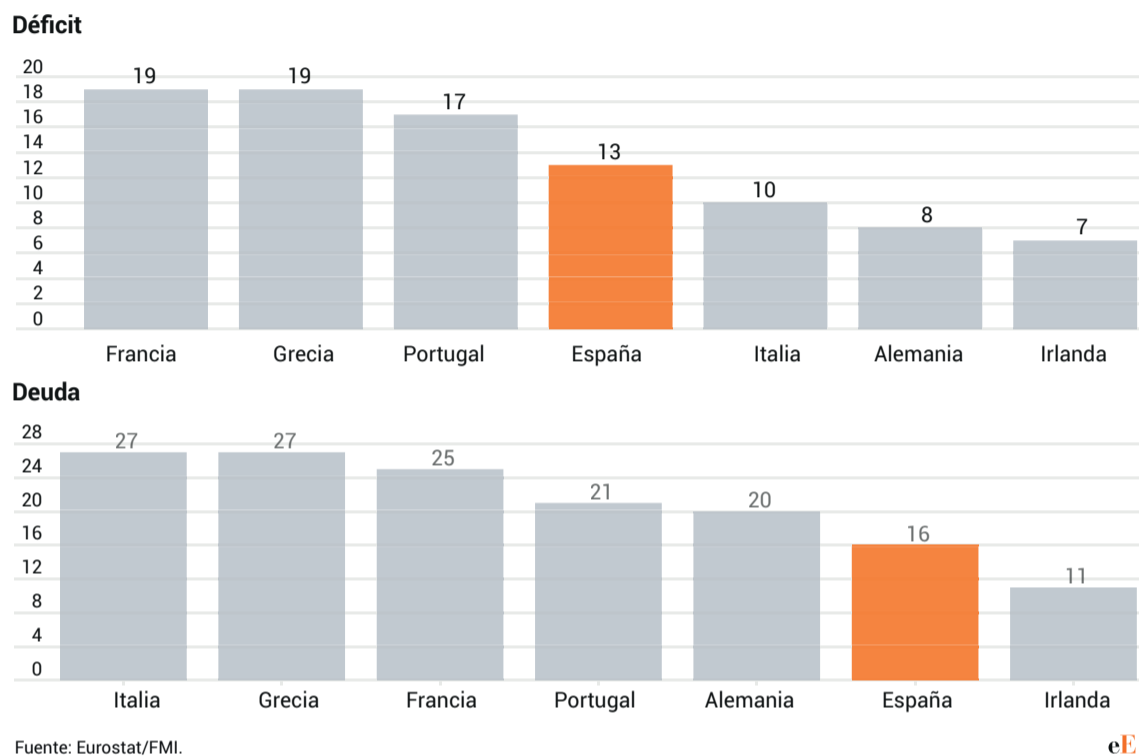
En cuanto al déficit, los galos están también en los primeros puestos de indisciplinados, empatados con Grecia, con 19 incumplimientos en 30 años (1997-2027). Eso sí, sin contar los años de la pandemia de la Covid-19 (2020-2023), donde las reglas fiscales de la UE estaban pausadas para que los Estados pudiesen hacer frente a la crisis económica que provocó el virus.

Alemania, en este aspecto ha sido más disciplinada, ya que su déficit rebasaría el 3% únicamente en ocho ocasiones, dos de ellas en 2026 y 2027, superando solamente a Irlanda (curiosamente uno de los PIIGS) que tendiendo en cuenta las previsiones del FMI sumaría solamente siete a lo largo de estas tres décadas.

Las realidades de ambos países son bien distintas. Mientras Alemania ha eliminado su regla estrella de control del gasto para invertir en su economía y aumentar el gasto en

¿Qué país es el más incumplidor?

Número de veces que incumple desde 1997-2027



Defensa, la Administración de Macron se ha dedicado a bajar impuestos sin reajustar el mayor gasto público del mundo, que representa el 52,2% del total de su economía.

Irlanda es un caso paradójico porque, a pesar de que durante los años de la crisis de deuda el pasivo sobrepasó la línea psicológica del 100% del PIB, concretamente en 2012 llegó a su pico máximo en el 118,9%,

destaca por ser un país muy cumplidor con los mandatos del PEC, puesto que hasta 2027 el acumulo de incumplimientos apenas supera una decena.

En el caso de España, a priori, se podría llegar a pensar que está dentro de la lista de los más incumplidores, pero nada más lejos de la realidad.

En términos de deuda, dentro del grupo de los PIIGS, Alemania y Francia, está por encima de Irlanda. Nuestro país, desde 1997 sobrepasa la línea del 60% de deuda sobre el PIB en 16 ocasiones, contando las previsiones de 2026 y 2027. Si se limita solo al incumplimiento, España está bien posicionada. Ahora bien, en cuanto a cantidad, ya la cosa cambia.

El pasivo de las cuentas públicas de nuestro país superó la línea psicológica de los 100 puntos a partir del año 2013, aunque el pico máximo estuvo en el 104,4% en 2024. Italia, por su parte, se sitúa a la cabeza de las más incumplidoras, al mismo nivel que Grecia. Ambos países sobrepasaron la línea del 60% en 27 ocasiones. De hecho, Italia nunca ha conseguido doblar su deuda por debajo del 130% desde el año 2013.

Así, aunque Alemania haya incumplido más veces los niveles de deuda estipulados por el PEC, su tasa nunca rebasó la línea del 100%. Solamente estuvo cercana en el 2010, cuando se situó en el 80,1%, según los datos de Eurostat. En cambio, la trayectoria de la deuda francesa es totalmente ascendente en los últimos 30 años. Desde que en 2009 llegaron a los 88,7 puntos, el pasivo galo siguió aumentando constantemente año tras año. Para 2027, se espera incluso que remate en el 120,5%, según el FMI.

Cosa distinta le sucede a España y a Portugal, cuyos pasivos van a si-

Tanto España como Portugal corregirán su deuda este año por debajo del 100% del PIB

Bruselas flexibiliza las normas para justificar estos comportamientos

La reforma del Unión Europea del PEC, aprobada en 2024, introduce un sistema más flexible y adaptado a la situación de cada país para controlar el déficit y la deuda pública. En lugar de aplicar reglas uniformes estrictas, ahora cada Estado miembro negocia con la Comisión Europea un plan fiscal plurianual orientado a garantizar la sostenibilidad de la deuda. Se mantienen los límites clásicos del 3% del PIB para el déficit y del 60% para la deuda, pero el nuevo marco pone más énfasis en la trayectoria del gasto público.

Tanto París como Berlín seguirán en la indisciplinación en el próximo lustro

C.A. MADRID.

Según las previsiones del Monitor Fiscal del Fondo Monetario Internacional (FMI), en el que hacen un repaso por las cuentas públicas de los países, estiman que tanto Francia como Alemania seguirán siendo indisciplinadas con las normas de deuda y déficit hasta el final de la década.

En concreto, el déficit alemán seguirá acrecentándose hasta cerrar

2030 en el 3,7%. En el caso de Francia, ya cerró 2024 en el 5,8% y se espera que este año pueda corregirlo hasta el 4,9%. Pero, posteriormente, el Monitor Fiscal del FMI revela que se estancará hasta que en 2030 puedan conseguir bajarlo al 2,9% del PIB.

Con la deuda los galos lo van a tener mucho más complicado, ya que el pasivo del Estado se va a estancar en el entorno del 120% del PIB hasta 2030, por lo que ya estarían

incurriendo en una deuda prácticamente estructural, que es lo que le sucede a Italia.

Alemania también va a seguir incrementando su pasivo hasta el final de la década, pero con cifras mucho más manejables, aunque impropias para lo que es la locomotora de Europa. El pasivo alemán va a emprender un rumbo ascendente a partir de este mismo ejercicio, que los expertos esperan que suba al 64,6%.

Así continuará año tras año hasta que en 2030 ya alcance la tasa del 73,7% del PIB.

El hecho de que París y Berlín se coloquen las orejas de burro en el aula de Bruselas tiene una explicación. En el caso de Alemania, que se volvieron puramente estructurales con el tiempo.

Desde la invasión de Ucrania, la locomotora de Europa no levanta cabeza. La pérdida de competitividad de su industria, principal mo-

tuarse por debajo de esa línea del 100% del PIB ya al cierre de este año fiscal.

En el caso del déficit español, ya la cosa cambia. El descubrimiento de nuestras cuentas públicas, es decir, la diferencia entre ingresos y gastos, acumula 13 veces por encima del 3% del PIB, siendo el cuarto de los siete que más veces incumple.

Aunque en los últimos años, el déficit se ha ido corrigiendo, hasta el punto que en 2025 cerró en el 2,4% del PIB y se prevé que en 2027 llegue a registrar el 2,3%. Sin embargo, tanto Francia como Alemania ya cerrarán 2026 con un déficit del 3,8% y del 4,9%, respectivamente. El déficit alemán seguirá creciendo hasta el 4,2% el año que viene. Los galos lo recortarán una décima.

tor de su economía, al dejar de importar gas barato ruso, ha puesto en evidencia una serie de deficiencias en su tejido productivo que se deben a la falta de inversión por los años de austeridad bajo la cancillería de Angela Merkel.

En el caso de Francia, la cosa es bien distinta. Este descontrol presupuestario se debe a que, a partir de 2017, todos los primeros ministros de Macron se dedicaron a bajar impuestos sin contener el gasto.

¿Información del sector sanitario?

Acude a una fuente profesional

Gaceta de Salud

Información contrastada:
referencia, análisis y visión experta

www.gacetadesalud.com



Gaceta de Salud, medio referente en información sanitaria especializada

 Especialidades

 Actualidad

 Hospitales

 Laboratorios

 Investigación

 Regulación

 Profesionales

 Pacientes

Accede y navega en www.gacetadesalud.com



Ucrania, “capitalismo de amiguetes” y dinero europeo



Análisis

Jorge Cachinero

Consejero de riesgos geopolíticos.

Estados Unidos (EE. UU.) y Europa facilitaron a Ucrania ayuda financiera y militar por más de 320 mil millones de dólares desde 2022 hasta el 28 de febrero de 2026, de los cuales 115,4 mil millones de dólares fueron entregados por EE. UU. y 205,7 mil millones de dólares, por la Unión Europea (UE).

Parte de aquel material bélico fue posteriormente identificada en manos nefarias, como las del crimen organizado de los Países Bajos y de países escandinavos, de franquicias de Al Qaeda en el Sahel africano y del terrorismo yihadista en Oriente Próximo.

La Oficina Nacional Anticorrupción (NABU) y la Fiscalía Especial Anticorrupción (SAPO) de Ucrania dismantelaron una organización integrada por funcionarios del sector energético, un empresario, un exviceprimer ministro y ministros del gobierno ucraniano.

NABU y SAPO alegaron que Timur Mindich, productor cinematográfico y copropietario, junto con Zelensky, de Kwartal 95 Studio, sociedad de selección de actores, organizó una red delictiva para desviar fondos por un valor de 100 millones de dólares del operador nuclear estatal Energoatom.

Mindich se fugó de Ucrania antes de que se registraran sus bienes y se ganó el mote de “la cartera de Zelensky” por el que se le conoce en Kiev.

A finales de abril de 2026, han surgido nuevas oportunidades para comprobar cómo funciona la economía de un país en guerra como Ucrania, a la vez que la UE aprobaba un crédito de 90 mil millones de euros a Kiev que los ciudadanos europeos devolverán con sus impuestos.

Fire Point (FP), creada en 2022, es una empresa que fabrica drones de un solo uso y misiles para el Ministerio de Defensa ucraniano, a la que Zelensky promociona activamente durante sus giras internacionales y que Mindich dirige en la sombra.

FP fabricó un misil de rendimiento deficiente (FP-5 Flamingo), producirá más misiles (FP-7 y FP-9) y desarrollará sistemas de defensa antiaérea, para los que cuenta con



Banderas de Estados Unidos y Ucrania. ISTOCK

una cartera de 7 mil millones de dólares, y la prensa financiera europea le estima un valor de 2.700 millones de dólares.

La prensa ucraniana publicó grabaciones secretas, conocidas como “cintas Mindich”, realizadas por NABU y SAPO durante sus in-

EE. UU. y Europa facilitaron a Ucrania más de 320.000 millones de dólares

vestigaciones sobre la conversación entre este empresario y el entonces ministro de Defensa, Rustem Umerov, que tuvo lugar en 2025.

Mindich presionó a Umerov, actual presidente del Consejo de Seguridad Nacional, para socavar a un competidor estadounidense de FP y para que Kiev prescribiera a FP en los mercados internacionales y le otorgara contratos públicos y garantías ante la banca.

La corrupción en las adquisiciones ucranianas de armamento es una constante desde hace tiempo y su dimensión se incrementó tras el inicio del conflicto con Rusia en 2022.

El caso de “los huevos de oro de Reznikov” fue el escándalo de las raciones sobrevaloradas que el ejército adquirió en 2023 durante el mandato del entonces ministro de Defensa, Aleksey Reznikov, quien dimitió y nunca fue acusado de ningún delito.

La defensa de Ucrania está financiada ahora por la UE y el Reino Unido, desde que el presidente de EE. UU., Donald J. Trump (DJT), recortó las ayudas directas a Kiev y obligó a los aliados europeos a comprar sistemas de armas estadounidenses para reenviarlos a Ucrania.

El modelo de negocio de la defensa en Ucrania tiene características únicas porque las armas se pagan con dinero de los contribuyentes europeos, se compran a fabricantes con buenos contactos y se utilizan para volar terminales de exportación de petróleo rusas.

Este círculo poco virtuoso se cierra con los beneficiarios de esta estructura criminal de-

positando sus ganancias en lugares muy alejados de Ucrania, mientras que los ciudadanos de Europa que abonaron dichas compras sufren las consecuencias de la escasez energética.

Andrey Telizhenko, exdiplomático y exasesor del fiscal general de Ucrania, no tiene dudas sobre quién es el número 1 de dicho sindicato y cree que Zelensky, alias “Vova”, diminutivo de Vladimir, en las grabaciones intervenidas, está “metido hasta el cuello” en la corrupción.

Telizhenko afirmó que una pugna más amplia por el control de ese mercado se ha desencadenado y que “los británicos controlan la situación” y “están invirtiendo en el complejo militar-industrial de Ucrania”, al que venderán 120.000 drones durante 2026.

Asimismo, Telizhenko afirmó que Europa Occidental está “implicada en este esquema de corrupción desde el principio (...) porque está sacando provecho de todo esto”.

El ministro de Defensa de Dinamarca, Troels Lund Poulsen, anunció que FP crearía una planta de combustible para cohetes en territorio danés y que recibiría financiación de un fondo local de 1.400 millones de euros destinado a la industria armamentística ucraniana.

Alemania firmó, tras una visita de Zelensky a Berlín, un acuerdo para adquirir “armas de largo alcance” fabricadas en Ucrania por un valor de 5 mil millones de euros, Noruega comprometió 1.300 millones de euros para misiles ucranianos e Italia está estudiando un acuerdo similar.

El exministro de Defensa de los Países Bajos, Ruben Brekelmans, anticipó una ayuda de 90 millones de euros para la producción de drones de ataque en Ucrania y una ronda de financiación de 200 millones de euros para misiles e interceptores de fabricación ucraniana.

La presidenta de la UE, Ursula Gertrudis von der Leyen, anunció el 29 de abril que el primer tramo del paquete de préstamos de la UE por valor de 90 mil millones de euros para Kiev incluiría 6 mil millones de euros “destinados a comprar drones de Ucrania para Ucrania”.

Los analistas de inteligencia estadounidenses describen Ucrania como un “agujero negro”, en el que el dinero y las armas occidentales desaparecen, y el eurodiputado alemán De Masi acusó a von der Leyen de proteger personalmente a Zelensky de cualquier investigación.

Telizhenko cree que “esto es solo la punta del iceberg (...) No son solo \$100 millones... son miles de millones” y afirma que “por lo que yo sé, se han blanqueado alrededor de \$120 mil millones a lo largo de esta guerra”.

La confianza del consumidor de EEUU cae hasta su mínimo en mayo

Disminuye en el quinto mes hasta los 44,8 puntos, cinco menos que en abril

Agencias MADRID.

La confianza de los consumidores de Estados Unidos se desplomó en mayo hasta su nivel más bajo de la serie histórica ante unas expectativas de inflación en alza por la prolongación de la guerra de Irán, según refleja el índice elaborado por

la Universidad de Michigan y que publica desde 1978.

En concreto, el dato de confianza de los consumidores de EEUU ha caído en mayo hasta los 44,8 puntos, cinco enteros por debajo de la cifra de abril, que se situó en los 49,8 puntos, lo que supone una reducción del 10% en términos mensuales y del 14,2% interanual.

Igualmente, el índice queda muy por debajo del dato preliminar adelantado a principios de mes, que fijó el dato en los 48,2 puntos y que

ya suponía alcanzar la cifra más baja de toda la serie histórica.

“La confianza del consumidor cayó por tercer mes consecutivo, ya que las interrupciones en el suministro en el estrecho de Ormuz siguen elevando los precios de la gasolina. La confianza se sitúa ahora ligeramente por debajo del mínimo histórico anterior, registrado en junio de 2022”, destacó la directora de Encuestas al Consumidor, Joanne Hsu.

La evaluación de la coyuntura ac-

tual se hundió un 12,8% mensual y un 22,2% interanual, hasta 45,8 puntos; mientras que el dato de expectativas de los consumidores se situó en 44,1 enteros, un 8,3% menos que en abril y un 7,9% respecto a hace doce meses.

Por otro lado, las expectativas de inflación para el próximo año aumentaron del 4,7% en abril al 4,8%, mientras que las expectativas de inflación a largo plazo subieron al 3,9% en abril, frente al 3,5%. Este aumento en las expectativas a largo plazo

refleja aumentos considerables entre los independientes y los republicanos, siendo las expectativas de inflación a largo plazo de estos últimos más del doble de las registradas en febrero de 2025.

“El costo de vida sigue siendo una preocupación primordial: el 57% de los consumidores mencionó espontáneamente que los altos precios estaban afectando negativamente sus finanzas personales, frente al 50% del mes pasado”, señaló Joanne Hsu.

Normas & Tributos

Los ayuntamientos baten su récord de ingresos por el IBI con 13.412 millones

La cuota media por vivienda se sitúa en 344 euros, diez euros más que hace cinco años

Eva Díaz MADRID.

Los ayuntamientos baten récord de ingresos por el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI) con 13.412 millones de euros, lo que supone un 5,5% más que hace cinco años. Este tributo protagoniza una subida silenciosa año a año por las actualizaciones del valor catastral de las viviendas, que se revisa cada diez años y sirve de base imponible del gravamen, y en menor medida, por la incorporación de inmuebles nuevos que ya parten con un valor catastral más alto.

En la actualidad, el valor de los 38,9 inmuebles sobre los que se paga IBI asciende a 2,29 billones de euros. Esta base se va incrementando cada año con tímidas subidas que van del 0,2% al 0,9% por ejercicio. Como ejemplo, hace cinco años, en 2019 y antes de la pandemia, el valor catastral de las viviendas urbanas se situaba en 2,24 billones, por lo que han sufrido un incremento del 2,54% desde entonces; en 2014, estaba en 2,19 billones, siendo la subida en la década del 4,54%; y en 2006 -pleno boom inmobiliario-, era de 1,26 billones, hasta un 81% menos que en la actualidad.

Estas subidas de los valores catastrales también se han traducido en un encarecimiento de la cuota media que pagan los ciudadanos. En la actualidad, el recibo medio por vivienda está en 344 euros; hace cinco años se situaba en 334 euros y en 2006, en 211 euros.

Madrid, la que más recauda

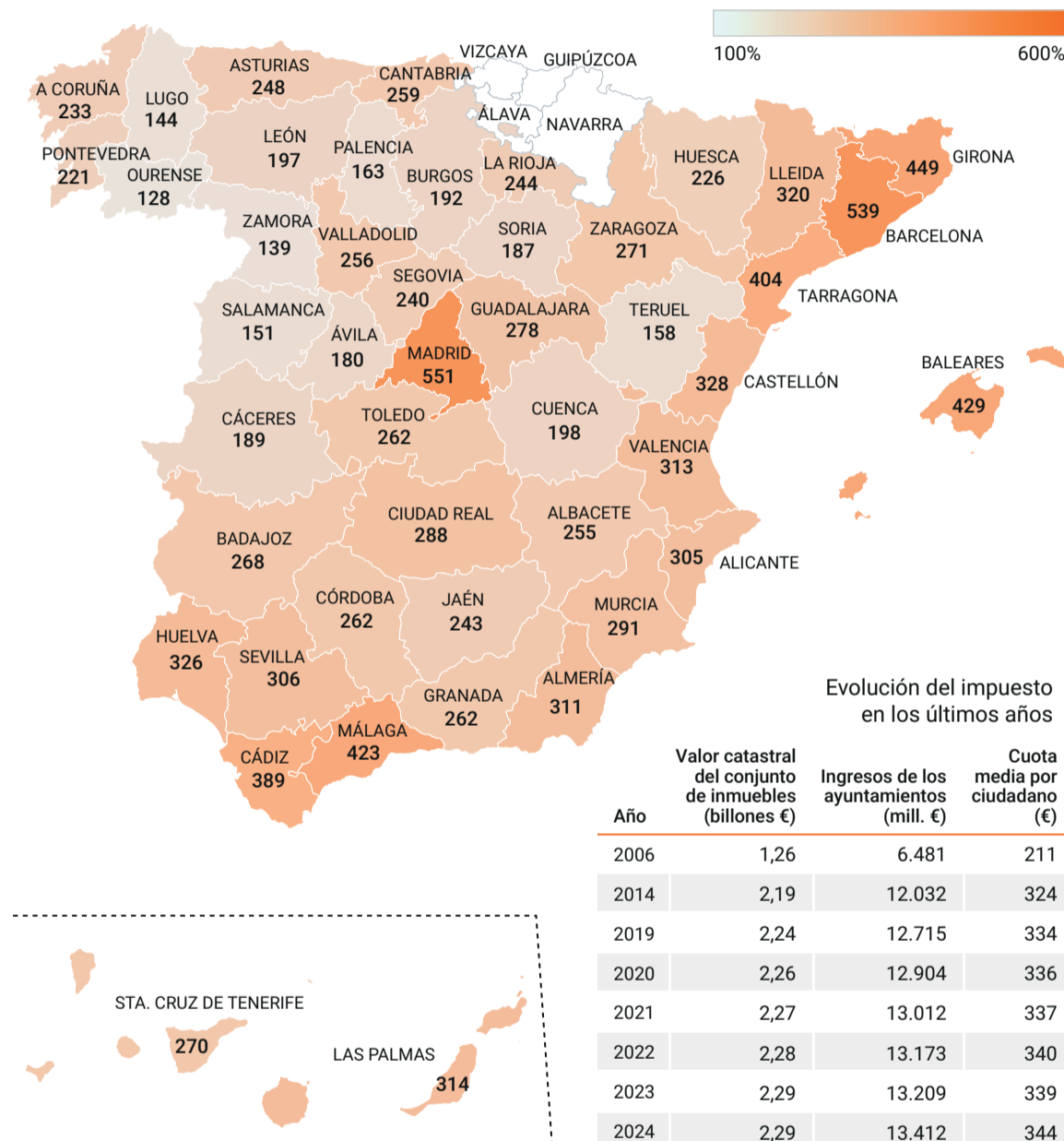
Los ciudadanos que más IBI pagan son aquellos que viven en la provincia de Madrid, con un recibo medio de 551 euros, seguidos de los de la de Barcelona, con 539 euros. Este efecto se da especialmente porque ambas provincias contienen las dos grandes ciudades españolas.

El Ayuntamiento de Madrid es el que más IBI recauda con 1.432 millones de euros, explicado por el número de habitantes (3,5 millones), el mayor valor de los inmuebles y por el volumen de empresas que tiene, ya que estas también tienen que pagar el impuesto si son propietarias de locales, oficinas o naves. El recibo medio del impuesto por ciudadano en la capital alcanza los 646 euros.

El consistorio barcelonés ingresa 749,8 millones de euros, con una cuota media por recibo de 640 euros. La Ciudad Condal tiene 1,73 millones de habitantes y, al igual que Madrid, aúna otro 20% del total de las empresas que hay en España.

Así ha evolucionado el IBI desde el 'boom' inmobiliario

Coste medio del recibo por provincia. En 2024, en %



Fuente: Dirección General del Catastro.

El impuesto sube de forma tímida año a año por la actualización de los valores catastrales

Les sigue con bastante distancia la ciudad de Ibiza que ingresa solo 21,6 millones de euros, pero con un pago medio por vivienda de 463 euros; mientras que los vecinos de Palma pagan 324 euros; los malagueños, 326 euros; los sevillanos, 285 euros; y los que viven en la ciudad de Valencia, 284 euros.

Los ayuntamientos pueden fijar el tipo del IBI sin superar los límites que marca el Estado de entre el 0,4% y el 1,1%, aunque algunas ca-

pitales de provincia pueden aplicar hasta el 1,3% bajo autorización. El tipo medio que se aplica en España es del 0,59%.

Los ingresos de los consistorios por este impuesto en 2024 además alcanzan los 14.470 millones de euros si se suman no solo los que obtienen por las viviendas urbanas, sino también por el IBI rústico, que grava parcelas agrícolas, ganaderas o forestales y los BICE (Bienes inmuebles con características especiales) que incluyen grandes infraestructuras e instalaciones industriales como plantas fotovoltaicas o centrales nucleares, entre otras.

Primera fuente de ingresos

El IBI es la principal fuente de financiación de los ayuntamientos, muy por delante de cualquier otro tributo propio o de las transferen-

cias que les hace el Estado de la recaudación del IRPF y del IVA.

El conjunto de entidades locales recaudó por el IBI en 2024 el doble de lo que recibieron por el IRPF (7.542 millones de euros) o un 110% más de lo que percibieron por el IVA. Su cuarta fuente de financiación es el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) por el que ingresaron 2.014 millones de euros. Por la plusvalía municipal recaudaron 1.861 millones de euros y por el impuesto de vehículos de tracción mecánica ingresaron 1.809 millones de euros de los hogares y otros 500 millones, de las empresas. Finalmente, el Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras (ICIO) les reporta unos 1.509 millones al año; las tasas por uso de dominio público, 1.448 millones; y las licencias urbanísticas, 426 millones.

La pasarela al RETA de los abogados afronta el penúltimo paso

La Comisión votará el jueves el texto para remitirlo al Pleno

E. D. MADRID.

La proposición de ley para mejorar la pensión de los abogados y procuradores mutualistas afronta el jueves en el Congreso su penúltimo paso.

La norma pretende crear una pasarela para que estos profesionales puedan pasar a cotizar al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) de la Seguridad Social y se lleven con ellos los fondos que tengan en su respectiva mutualidad.

La Comisión de Trabajo votará la proposición de ley, presentada por el PSOE a finales de 2024, y también las enmiendas presentadas a la misma. Inicialmente, la fecha estaba convocada para el 20 de mayo, pero se retrasó una semana. Una vez pase por la Comisión, tendría que elevarse al Pleno del Congreso para su votación y remitirse después al Senado.

El presidente de la Abogacía Española, Salvador González, se-

La Abogacía apunta que todas las señales indican que la norma va a salir adelante

ñaló este viernes en una rueda de prensa tras el Pleno del Consejo General de la Abogacía Española que "todas las señales indican que la proposición de ley va a salir". "Pensar otra cosa sería un drama y sería generar una frustración entre tantos miles de profesionales", aseveró.

"Los grupos políticos son conscientes de las responsabilidades que tienen y de la intención de sacar una pasarela", indicó González, que confía en la decisión del Legislativo, que es "tan importante y trascendente".

Asimismo, relató que Abogacía Española le ha trasladado al ministro de Presidencia, Justicia y Relaciones con las Cortes, Félix Bolaños, "la importancia de esta cuestión y de que salga una ley justa".

La propuesta que tiene en la actualidad la Comisión encima de la mesa excluye a los profesionales actualmente jubilados de la posibilidad de mejorar su pensión. No obstante, el próximo 28 de mayo los representantes de los grupos aún podrán decidir si incluyen nuevas enmiendas al texto.

Gestión Empresarial

El 48% de las empresas españolas tiene dificultades para acceder al crédito bancario

El 67% de las compañías buscará financiación en los próximos meses del año 2026

Lucía Sampedro MADRID.

En un contexto en el que crece la demanda y la necesidad de financiación y gana peso la financiación alternativa se está produciendo un deterioro del acceso al crédito. El VI Barómetro Empresarial de Fintech y Financiación Alternativa revela que el 48% de las empresas españolas percibe dificultades para acceder al crédito bancario, una cifra que aumenta respecto al 37% del año anterior.

El informe ha sido presentado en la Bolsa de Barcelona por el Instituto de Estudios Financieros (IEF) y ALTRIA, en un acto con representantes del sector financiero e institucional y comprende datos de entre noviembre de 2025 y enero de 2026, basándose en 185 encuestas a empresas, bancos y proveedores de financiación alternativa.

Además, el estudio también muestra un crecimiento en el interés por la financiación alternativa entre los empresarios, en un contexto marcado por la posibilidad de que los bancos endurezcan aún más sus criterios de riesgo durante 2026.

Dificultad de acceso

El informe confirma que continúa existiendo una clara diferencia entre la visión de las empresas y la de las entidades financieras. En Cataluña, el 48% de las empresas aseguró haber tenido problemas para acceder a financiación bancaria en los últimos doce meses. A nivel nacional, el mismo porcentaje de empresas, un 48%, calificó el acceso al crédito como difícil o muy difícil, frente al 37% registrado el año anterior. En contraste, solo un 20% consideró que el acceso había sido fácil o muy fácil.

De cara a los próximos meses, el pesimismo empresarial se mantiene estable. Un 39% de las empresas españolas y un 37% de las catalanas creen que las dificultades continuarán, mientras que disminuye el número de compañías que espera una mejora en el acceso al crédito.

Para Eloi Noya, director de Innovación del IEF y director del Máster en Fintech, IA y Finanzas Descentralizadas de la Barcelona Finance School (BFS) "el principal elemento negativo es que continúan las dificultades de acceso al crédito bancario y que, además, existe la posibilidad de que este año se endurezcan aún más los criterios de riesgo".

Ante esta situación, la financiación alternativa gana protagonis-



Monedas y gráfico financiero. ISTOCK

mo. El informe señala que el conocimiento de estas fórmulas de financiación se ha mantenido estable desde 2021 en torno al 80%, tanto en España como en Cataluña. Sin embargo, su utilización real todavía es limitada, ya que apenas supera la mitad de las empresas.

En concreto, el 54% de las em-

presas españolas y el 52% de las catalanas han utilizado algún tipo de financiación alternativa en algún momento. Las modalidades más frecuentes empleadas por un 30% de las compañías son el *factoring* (instrumento financiero con el cual la empresa cede sus facturas pendientes de cobro a una entidad financiera o banco), el *renting* (con-

trato de alquiler a largo plazo) y el *leasing* no bancario (arrendamiento financiero gestionado por empresas especializadas, Fintechs o sociedades de crédito en lugar de por un banco tradicional).

En cambio, otras herramientas más innovadoras y orientadas al largo plazo, como los fondos de deuda o el *crowdlending* –forma de finan-

ciación alternativa en la que inversores particulares prestan pequeñas cantidades de dinero a empresas a través de plataformas online–, siguen teniendo una presencia minoritaria en el panorama empresarial.

Intenciones a futuro

Existe un aumento significativo de en la intención de buscar financiación durante 2026 por parte de las empresas de nuestro país. El 67% de las compañías afirmó que prevé solicitar nueva financiación en los próximos doce meses, frente al 57% registrado el año anterior. Además, el 48% aseguró que probablemente o con total seguridad recurrirá a fuentes de financiación alternativa, aunque en Cataluña este porcentaje se reduce hasta el 39%.

Estos resultados reflejan la necesidad de fortalecer el sector de la financiación alternativa, ya que casi la mitad de las empresas encuentra dificultades para obtener crédito bancario y prevé que la situación continúe de esta manera. Por ello, cada vez son más las compañías que están dispuestas a buscar nuevas vías de financiación fuera de la banca tradicional.

La banca bajará los tipos de interés en 2026, pero endurecerá las condiciones para conceder crédito

Desde el lado de la oferta financiera, el informe muestra una visión más optimista. El 62% de los bancos y el 66% de los financiadores alternativos consideran favorable en entorno económico actual. Además, más de la mitad de las entidades bancarias, un 56%, prevé reducir los tipos de interés durante 2026. Sin embargo, los proveedores de financiación alternativa muestran opiniones más divididas: solo un 19% cree que los tipos bajarán, mientras que un 33% anticipa aumentos.

Pese al optimismo de los tipos de interés, el informe advierte de un endurecimiento de las políticas de riesgo. El 44% de los bancos prevé aplicar criterios más estrictos para conceder crédito, frente al 26% de los financiadores alternativos. Esta situación presenta una contradicción clara para 2026: aunque los bancos esperan una bajada de tipos, al mismo tiempo prevén endurecer las condiciones para conceder financiación, en un contexto que ya

era exigente. Esto, según Eloi Noya, dibuja un escenario complejo para muchas empresas españolas, especialmente para aquellas con más dificultades para acceder al crédito tradicional.

El sistema financiero actualmente está entrando en una fase de transición donde la mayoría de las empresas, ante el endurecimiento bancario, aceleran su búsqueda de alternativas, aunque estas aún no están plenamente desarrolladas.

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,7% 	0,3% 	0,5% 	1,3% 	1,16\$ 	103,5\$ 	4.520\$/onza 
INFLACIÓN	3,2%	2,5%	3,8%	0,8%			
DESEMPLEO	10,8%	6,0%	4,4%	5,1%			



La selección Argentina tras la victoria del Mundial de Fútbol de 2022. REUTERS

El Mundial de Fútbol fracasa antes de empezar por las políticas de Trump

La crisis energética derivada de la guerra en Irán y las campañas de persecución del ICE disparan los precios y provocan una caída en las reservas en vuelos y hoteles

Julio De Manuel Écija MADRID.

El Mundial de Fútbol de 2026 está llamado a ser el más caro de la historia y también el mayor fracaso económico de la FIFA si se cumplen los pronósticos. Las entradas medias superan los 550 dólares; la reventa ha elevado los tickets para la final por encima de los dos millones; la crisis energética y las campañas de persecución del ICE (Servicio de Control de Inmigración y Aduanas, por sus siglas en inglés) han tumbado el turismo hacia Norteamérica, con reservas por debajo que hace un año; y el desplazamiento entre estadios repartidos a tantos miles de kilómetros supone un sobrecoste extra para los aficionados que ya supera los 3.000 dólares. El mismo Trump ha dicho que no compraría las entradas.

Las conclusiones se han traducido en una caída de las reservas turísticas en los tres países anfitriones: Canadá, Estados Unidos y Mé-

La reventa de entradas para la final ha superado los 2 millones de dólares

xico. “Ha habido muchas cancelaciones de vuelos internacionales debido a los altos costes de los combustibles. Una sola aerolínea redujo a nivel internacional 20.000 vuelos”, señaló Miguel Ángel Fong, presidente de la Asociación Mexicana de Hoteles y Moteles, para el diario la Jornada la semana pasada.

Fong confía en que en las próximas semanas remonten las reservas en las sedes mexicanas del Mundial, pero las perspectivas son poco halagüeñas para los hoteles de los tres países. “Cuando revisamos

nuestro calendario y vimos que en febrero, marzo y abril todavía no habíamos agotado las reservas, y que es un fenómeno generalizado, nos quedamos muy desconcertados”, explicó Deidre Mathis, propietaria del Wanderstay Boutique de Houston, EEUU, a la BBC.

Los hoteleros no tienen miedo a culpar al “clima político” del segundo mandato del presidente de EEUU como uno de los principales causantes de la debacle turística. Por un lado, el aumento de los costes por culpa de la guerra en Irán está llevando a las aerolíneas a cancelar miles de vuelos, así como a provocar un racionamiento del combustible, lo que se traduce en caída de visitas.

Por otro lado, la campaña de control migratorio de Trump, con redadas constantes de los agentes de la policía fronteriza ha provocado un desplome de la confianza internacional en viajar a Estados Unidos, especialmente del resto de los

países del continente americano. El Consejo Mundial del Turismo advirtió el mes pasado que el país se encuentra en una “encrucijada”, con una caída de los viajeros internacionales el año pasado del 5,5%.

Entradas a 2 millones

La principal asociación de aficionados de fútbol de Europa, la FSE, lleva meses dando la voz de alarma ante el precio disparado de los asientos para ver el fútbol. “Las entradas para la final más baratas que se pueden adquirir actualmente cuestan a partir de 4.185 dólares, más de siete veces el precio de la entrada más barata para la final del Mundial de 2022”, advirtió en un comunicado el 24 de marzo.

Un estudio publicado por The Economist indica que las entradas de la fase de grupos más baratas no bajan de 200 dólares, más del doble que en Catar 2022 y cuatro veces más que en el Mundial que hospedó EEUU en 1994. El alza de los precios ha llevado a que se vieran

reventas por encima de los dos millones de dólares para ver la final. El presidente de la FIFA, Gianni Infantino, señaló que nadie pagaría por esas entradas y bromeó con que él mismo serviría la comida y la bebida a quien lo comprara.

Al margen de precios extremos, DW registra que las plataformas de reventa como Viagogo o SeatPick ofrecen entradas para la final por encima de los 160.000 euros (190.000 dólares). CBS estima con datos de TicketData que el precio medio para cualquier partido de los más de 100 previstos para el Mundial supera los 550 dólares.

El exorbitante precio de los tickets ha alcanzado hasta la Casa Blanca.

Seguir a una selección en la fase de grupos costará más de 3.000 dólares

El mismísimo presidente de Estados Unidos, Donald Trump, dijo que no compraría las entradas de fútbol del partido inaugural, que ya sobrepasan los 4.500 dólares. “Sin duda me gustaría estar allí, pero, para ser sincero, tampoco pagaría por ello”, señaló Trump en una entrevista a The New York Post.

The Economist estima que el alto coste de las entradas, unido a los vuelos y los hoteles, va a representar el mayor desembolso de dinero para los superfanes que quieran seguir todos los partidos de su selección. La distancia entre ciudades sede lleva a que un seguidor de Brasil, Portugal o Escocia tenga que pagar más de 3.000 dólares si quiere ver todos los partidos de la fase de grupos de la respectiva selección.

El aviso para España
Un fracaso económico provocado por el precio de las entradas, la guerra, la campaña antimigratoria de Trump y el alojamiento puede servir como una seria advertencia para los organizadores del siguiente Mundial de Fútbol: España, Marruecos y Portugal.

Aunque las distancias aéreas son mucho menores que en Norteamérica, la celebración del evento internacional puede suponer un agujero en las cuentas en un momento en que competiciones de carácter planetario como el Mundial de Fútbol o los Juegos Olímpicos están cada vez en mayor duda ante el despilfarrero de dinero.