



RESUMEN DE PRENSA ✓

✓ AUDITORES

INSTITUTO DE CENSORES JURADOS
DE CUENTAS DE ESPAÑA

15 de abril de 2024

Índice

INSTITUTO DE CENSORES JURADOS DE CUENTAS DE ESPAÑA ICJCE	4
Falten auditors joves, dones i més tecnològics Ara - 14/04/2024	5
AUDITORIA CONSULTORIA	6
Volver a poner el talento en el centro El Economista - 15/04/2024	7
Goldman Sachs toma el 6,2% de Grifols y se convierte en su segundo accionista La Vanguardia - 13/04/2024	8
El Gobierno cambia los criterios de tamaño de las pymes para adecuarlos a la inflación El Economista - 15/04/2024	9
IESBA to set new ethics and independence standards for sustainability reporting by 2024 Accountancy.com - 15/04/2024	10
SECTOR FINANCIERO Y EMPRESARIAL	11
Los medios de comunicación dan lecciones de flexibilidad Expansión & Empleo - 13/04/2024	12
Cuerpo ultima el uso de IA para restar burocracia a la pyme Expansión - 13/04/2024	14
Los profesionales de la función legal y fiscal lo tienen claro: sin IA, no hay futuro en el sector Elconfidencial.com (ES) - 15/04/2024	15
Los videojuegos buscan conexión para ser el más inesperado aliado de la salud mental ABC ABC Empresa - ABC Empresa - 14/04/2024	23
Deportistas convertidos en directivos de alto rendimiento El País Otros El País Negocios - El País Negocios - 14/04/2024	25
MicroBank entra en financiación verde con una línea de 487 millones con el FEI El Economista - 15/04/2024	26
La gran fábrica china abre en España El País - 15/04/2024	27
Una segunda oportunidad para Celsa La Vanguardia La Vanguardia Dinero - La Vanguardia Dinero - 14/04/2024	29
EY detecta mayor vigor en las OPV en el arranque de año Expansión - 15/04/2024	30
El mercado se prepara para decir adiós a la sequía de salidas a Bolsa Cinco Días - 13/04/2024	31
Interna Mercedes adelanta a Tesla como fabricante más rentable del motor Expansión - 15/04/2024	33
La UE también quiere su parte en el pastel de los chips	35

Cinco Días - 13/04/2024

El retraso en la bajada de tipos del BCE ha beneficiado a los bancos
Expansión - 15/04/2024

36

MACROECONOMIA

38

La desaceleración de los alimentos suaviza el repunte del IPC al 3,2%
El Economista - 13/04/2024

39

La relajación de la política monetaria resucitará la inversión en la eurozona
El Economista - 13/04/2024

40

El FMI sube al 1,9% el PIB de España y avisa de los riesgos de la fragmentación política
Expansión - 13/04/2024

42

Los responsables del BCE restan importancia al impacto del repunte de la inflación de EEUU
Expansión - 13/04/2024

45

INSTITUTO DE CENSORES JURADOS DE CUENTAS DE ESPAÑA
ICJCE



14 Abril, 2024

COMPTABILITAT

Falten auditors joves, dones i més tecnològics

El sector promou la formació per les noves exigències de sostenibilitat

**XAVIER GRAU DEL CERRO
BARCELONA**

“Retenir i atreure talent, sobretot jove”. Aquest és el principal repte del sector de l'auditoria, explica Joan Vall, president del Col·legi de Censors Jurats de Comptes de Catalunya. La mitjana d'edat a la professió és de 57 anys. Hi ha un altre factor que també vol revertir aquest col·legi, que és el biaix de gènere. “Dins del nostre col·lectiu hi ha un 80% d'homes i un 20% de dones, entre la gent que són socis [d'una auditoria] o que, d'alguna manera, firmen informes d'auditoria”, explica Vall, però aquí un dels desafiaments més importants és aconseguir l'equitat de gènere en aquesta activitat.

Segons explica, a la base de la professió hi ha molta més igualtat de gènere, però després moltes dones deserten i el món dels auditors es converteix pràcticament en un territori d'homes. “Volem assegurar-nos que no es perdi el talent femení”, diu Vall a l'ARA, tot i que reconeix que el repte és difícil, perquè la professió demana cada cop més perfils tecnològics, els denominats STEM, i a les universitats són estudis en què encara predomina la presència masculina. “Estem treballant, via les universitats, perquè, d'alguna manera, [les dones] vulguin accedir-hi”, explica Vall.

Rejovenir la professió i feminitzar-la són les grans assignatures pendents per als auditors, però n'hi ha d'altres. Una de molt important és la irrupció de les noves tecnologies i, ara, la intel·ligència artificial. Vall explica que “la tecnologia afecta moltíssim” perquè “facilita agilitzar les tasques rutinàries”, però això ha canviat el perfil professional. No calen només economistes per estudiar factures, també fan falta especialistes tecnològics, enginyers i informàtics, per poder fer una auditoria que pugui detectar anomalies.

La tecnologia, explica el president del Col·legi de Censors Jurats de Comptes, facilita la tasca de l'auditor, però també és un risc. “Podríem perdre el pensament crític, que en un auditor és fonamental”, indica. La irrupció, per exemple, de la intel·ligència artificial pot facilitar la feina de l'auditor, però, alhora, hi ha el risc que els clients utilitzin aquestes tecnologies per maquillar els seus comptes. “La utilització d'aquestes dades pot fer que es pugui arribar a manipular una mica la informació –indica Vall–. Un enginyer em va dir que arribarà un moment que tu, amb l'ús del mòbil, no

sabràs què és veritat i què és mentida. En el periodisme està passant. Aquests riscos s'han d'agafar amb molt de compte des del punt de vista auditor”, rebla Vall.

La professió està, a conseqüència de la irrupció tecnològica, en plena transformació. “Abans els auditors venien dels estudis d'administració d'empresa, d'economia, i ara el que estem contractant són matemàtics, estadístics i enginyers, perquè diem que la nostra tasca ja és més multidisciplinària”, explica. A més, Vall destaca la importància dels informàtics per protegir i custodiar la informació de les empreses i, alhora, per auditar la integritat dels sistemes davant de possibles ciberatacs.

Criteris sostenibles

Però el sector no necessitarà només perfils tecnològics. També faran falta nous especialistes en els denominats criteris mediambientals, de sostenibilitat i governança (ESG). “Hi ha una nova directiva comunitària que obliga les empreses a pre-

Canvis
El president del Col·legi, Joan Vall, explica els reptes de la professió

sentar un informe de sostenibilitat corporativa”, diu Vall, i recorda que el govern espanyol ja està preparant la transposició d'aquesta norma europea.

Aquest tipus d'informe englobarà els temes d'acció climàtica, socials i de governança. “Haurà de canviar el nostre perfil com a auditor”, explica. El problema, indica Vall, és que no hi ha estudis per preparar aquest tipus d'especialistes, que necessitaran tant el sector de l'auditoria com les mateixes empreses. “Ara hauré d'incorporar altres perfils: social, climàtic, de recursos humans, de governança... Què estem fent nosaltres? Formació”, indica el president del Col·legi de Censors Jurats de Comptes. Amb tot, avisa que “les universitats no estan preparades per formar la quantitat de gent que es demanarà per a aquest tipus de perfils”. “Al final és el naixement d'una professió totalment nova”, indica Vall. ■



Joan Vall, president del Col·legi de Censors Jurats de Comptes de Catalunya. MANOLO GARCÍA

AUDITORIA CONSULTORIA



VOLVER A PONER EL TALENTO EN EL CENTRO



Jon
Azua

Decano del programa Work Academy de PwC

Vivimos en un mundo lleno de grandes oportunidades pero también con numerosos desafíos por delante. La transformación digital, la irrupción de la Inteligencia Artificial o la necesaria transición energética para encarar el cambio climático son algunos de los retos a corto plazo que nos hemos autoimpuesto como sociedad para dejar un futuro mejor a las próximas generaciones. En este contexto, la formación en el inicio de la carrera laboral y la mejora constante de la cualificación y de la capacitación profesional son más importantes que nunca.

Estos desafíos mencionados, que ya resultaban críticos hace pocos años, han adquirido aún más importancia si cabe tras el “crash pandémico”. Sin duda, existe una disociación, tanto temporal como estructural, entre las condiciones necesarias para la empleabilidad, las expectativas de las organizaciones (empresas, instituciones, gobiernos, etc.) y las capacidades y la cualificación reales de los profesionales. Debemos repensar, no sólo el papel que jugamos cada uno de los actores socio-económicos y los propios empleados, sino también el proceso de aprendizaje, de formación y de cualificación que seguimos a lo largo de nuestra vida.

Entre todos, tenemos que seguir dando pasos adelante. El sector público debe afrontar con valentía las elevadas e inasumibles tasas

crecientes de desempleo juvenil, rediseñando las políticas activas y pasivas de empleo. Las universidades también deben revisar cuanto antes sus programas formativos para que, además de transmitir conocimiento, puedan aportar a sus alumnos la práctica necesaria para desempeñar los puestos de trabajo que exigen las empresas a los profesionales. Y, por supuesto, las empresas deben recurrir a modelos de formación interna que refuercen la formación con la que reciben y acogen el nuevo talento, para que los profesionales logren adaptarse tanto a las necesidades del negocio como a la cultura corporativa.

Los problemas que nos encontramos en el camino no son pocos, entre los que destaca el elevado número de puestos de trabajo sin cubrir por falta de cualificación y especialización. Además, existe una desafección creciente de las nuevas generaciones en algunos modelos empresariales y, en otros casos, excesivas prisas para que los empleados alcancen el cénit profesional, frente a otras propuestas más interesantes donde hay un desarrollo progresivo de la carrera profesional que prima el esfuerzo, el compromiso y el trabajo en equipo. Llegados a este punto surgen algunas preguntas: ¿Cómo lograr motivar, atraer, fidelizar, a las personas en nuestras empresas? ¿De qué forma podemos optimizar un aprendizaje y formación permanente? ¿Cómo acreditar el cono-

cimiento adquirido durante el desempeño profesional ¿Podemos facilitar el reconocimiento del conocimiento aprendido a lo largo de una experiencia profesional para que el profesional pueda llevarlo a cuevas tanto dentro o como fuera de la empresa en la que se ha generado?

Work Academy, el proyecto pionero que hemos puesto en marcha recientemente en PwC España, creemos que da respuesta a muchos de estos interrogantes. Nuestra apuesta es certificar oficialmente, con un título universitario, el perfil profesional que se desa-

rolla al trabajar cada una de las divisiones de negocio de la firma (auditoría, consultoría, transacciones y asesoramiento legal y fiscal), y que es el resultado de la formación técnica, de las *soft skills* y de la formación on the job que se adquiere trabajando con clientes de primer nivel. Para entender la magnitud de la apuesta de PwC solo hay

que ver que estimamos que cerca de 4.500 profesionales podrían obtener su título universitario en los próximos cuatro años. En resumen, el propósito de este proyecto es que los empleados que han iniciado o iniciarán su carrera profesional en la firma, además de incrementar sus habilidades y aprender los conocimientos imprescindibles para ejercer de forma competitiva la profesión de auditor, consultor, abogado o fiscalista, tendrán a partir de ahora la posibilidad de obtener un pos-

Cerca de 4.500
profesionales
podrían obtener su
título en los cuatro
años próximos

grado en una institución educativa, un título que les acompañará durante toda su carrera.

Esta importante inversión beneficia a todos en este proceso de cocreación de valor. En primer lugar, porque formamos mejores profesionales y están en mejores condiciones para afrontar proyectos para clientes que demandan, en el día a día, especialización y experiencia práctica y una adecuada formación intelectual de los equipos. En segundo lugar, porque aumentamos el compromiso y dedicación de gerentes, jefes de equipo, directores y socios en la apreciación, reconocimiento e impulso del trabajo de sus equipos. En tercer lugar, porque potenciamos la fidelización y motivación de nuestros profesionales. Y por último, y no por ello menos importante, porque como firma asumimos un mayor compromiso (medible en tiempo y objetivos) en la trayectoria profesional de nuestros profesionales.

Todo esto hace que Work Academy no sea un programa formativo más o una herramienta innovadora de reclutamiento y selección. Este proyecto formativo es una apuesta estratégica que, además de aspirar a atraer a los mejores profesionales para ofrecer un servicio excelente y diferencial a los clientes, quiere contribuir a la formación de las nuevas generaciones que determinarán cómo será nuestro mundo en un futuro no tan lejano. Como líderes a nivel mundial en servicios profesionales, somos muy conscientes de que son las personas –con su conocimiento, capacidad de respuesta, motivación y compromiso– el verdadero valor y activo que marca la diferencia.



13 Abril, 2024

Goldman Sachs toma el 6,2% de Grifols y se convierte en su segundo accionista

El proceso contra el fondo Gotham arranca en Nueva York tras localizar a sus directivos



MANÉ ESPINOSA

Sede de Grifols en Sant Cugat del Vallès

ROSA SALVADOR
Barcelona

El banco de inversión estadounidense Goldman Sachs ha irrumpido en el capital de Grifols, con la compra de una participación del 6,214%, según ha comunicado a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), lo que le convierte en el primer accionista del grupo ajeno a la familia fundadora. Goldman Sachs ha adquirido una cartera que supera los 26 millones de acciones, valorada en más de 225 millones de euros. También un *hedge fund* de la gestora británica Rokos Capi-

tal Management, del multimillonario Chris Rokos, ha afluado una participación del 1,137% en el grupo farmacéutico.

Estos dos grupos se suman a los grandes fondos que en las últimas semanas han entrado en el capital de la farmacéutica, una vez que se han ido despejando las dudas sobre las cuentas tras las acusaciones que lanzó el fondo bajista Gotham City Research, ya que han recibido el visto bueno de sus auditores, KPMG, y de la propia CNMV.

Así, tras las sociedades vinculadas a la familia y Goldman Sachs, los mayores accionistas son los fondos de Capital Re-

search (4,55%), BlackRock (4,3%), Europacific Growth (3,2%), BNP Paribas (3,05%), Jefferies (3,07%) y Melqart Opportunities, con un 1,124%, un fondo especializado en tomar posiciones en empresas candidatas a recibir una opa.

La entrada de estas gestoras, que compran acciones para sus fondos, responde a la creencia de que el desplome que ha sufrido la acción tras el ataque de Gotham no refleja el valor real de la empresa: el consenso de los analistas sitúa su precio objetivo en 18,40 euros, más del doble de los 8,50 euros a los que cerró el viernes, tras bajar esta semana un 9,6%.

El gran porcentaje de fondos en el accionariado de la compañía, sin embargo, favorece la operativa en corto de los fondos bajistas, porque habitualmente prestan sus acciones a los fondos de cobertura que quieren vender a crédito.

Por otra parte, el jueves se conoció que la demanda que la farmacéutica ha presentado contra el fondo buitre en Nueva York ha empezado a andar, tras haber conseguido por fin notificarse a los demandados: Gotham City Research, sus máximos directivos Daniel Yu y Cyrus de Weck, y el *hedge fund* a través del que opera, General Industrial Partners.

El equipo jurídico de Grifols, que dirige el bufete Osborne & Clarke en España y Proskauer en Estados Unidos, presentó la demanda contra Gotham el 26 de enero, ante el Tribunal del Distrito Sur de Nueva York, pero hasta el pasado 5 de abril el tribunal no había conseguido notificarla a los demandados. Grifols pide un juicio con jurado, por los delitos de libelo, enriquecimiento injusto e interferencia en un negocio. Los abogados de Grifols piden ahora al juez que acepte un "calendario informativo", pactado con los acusados, para que respondan a la demanda antes del 8 de julio.●



15 Abril, 2024

El Gobierno cambia los criterios de tamaño de las pymes para adecuarlos a la inflación

Las compañías que ganen menos de 10 millones presentarán cuentas simplificadas

E. Díaz MADRID.

El Ministerio de Economía prepara un Anteproyecto de Ley para modificar los criterios de tamaño de las empresas y grupos empresariales a efectos de información corporativa. La norma incrementa el volumen de activos y de ingresos anuales para definir el tamaño de una empresa, si es una pyme o una microempresa, y adecuarlos a la inflación.

A la par, este nuevo criterio incrementará el número de firmas que pueden beneficiarse de presentar balances de cuentas abreviados, es decir, más sencillos y con información menos detallada, para eliminar cargas administrativas y costes a las compañías de menor tamaño.

De este modo, la futura norma permitirá presentar cuentas abreviadas a las compañías que cumplan durante dos años seguidos al menos dos de estos tres criterios; que su activo no supere los 5 millones de euros (la actual Ley de Sociedades de capital, exige que no supere los 2,8 millones); que el importe de la cifra de negocio no su-

A efectos de auditoría, será mediana empresa la que ingrese menos de 25 millones

pere los 10 millones (ahora está en 5 millones) y que el número medio de empleados esté por debajo de los 50 (mismo plantilla que en la actualidad).

Asimismo, la norma también modificará la actual Ley de Auditoría de Cuentas para redefinir qué es una entidad pequeña y una entidad

mediada a efectos de simplificar las obligaciones en materia de auditoría. Así, se entenderá por entidad pequeña aquella que durante dos años seguidos reúna al menos dos de las siguientes circunstancias: que su activo no supere los 5 millones (actualmente, 4 millones); que la cifra de negocio anual no supere los 10 millones (actualmente, 8 millones) y que el número medio de trabajadores no supere los 50 (mismo que en la actualidad).

Se considerarán entidades medianas aquellas que también durante dos ejercicios cumplan al menos dos de estos parámetros: que su activo no supere los 25 millones (ahora, 20 millones); la cifra de negocio

no supere los 45 millones (actualmente, 40 millones); y el número de trabajadores no exceda los 250, mismo que ahora.

Directiva europea

El Anteproyecto de Ley explica que la Comisión Europea ha modificado las cifras de los criterios sobre activos y cifra de negocio un 25% para ajustar los umbrales a los efectos de la inflación, como consecuencia de la tendencia en la zona del euro en los últimos años, especialmente en los dos últimos.

“Este incremento de los criterios de tamaño no solo reducirá el ámbito subjetivo de aplicación de los requisitos de presentación, auditoría y publicación de los estados financieros establecidos en la mencionada Directiva, sino también el ámbito de aplicación de los requisitos de presentación de información sobre sostenibilidad”, añade el texto en su exposición de motivos.

IESBA to set new ethics and independence standards for sustainability reporting by 2024

The IESBA emphasizes the importance of timely and global adoption of their standards. For corporate accountants, this means staying updated with changes and ensuring that their organisations are compliant with the latest international ethics standards.

The International Ethics Standards Board for Accountants (IESBA) has announced [plans](#) to finalise new ethics and independence standards for sustainability reporting and assurance by the end of 2024. This initiative comes as part of IESBA's broader strategy for the 2024-2027 period, underscoring the growing importance of sustainability in corporate financial practices.

As organisations globally face increasing scrutiny over their environmental impact, the upcoming standards are expected to provide a robust framework to ensure that sustainability reports are both ethical and independent. This initiative is particularly timely, given the heightened public and market demand for reliable sustainability information.

Beyond sustainability, the IESBA's strategic plan also includes extending ethics standards to encompass all individuals performing similar tasks to professional accountants and auditors, regardless of their official designations. This expansion aims to uphold ethical standards across a broader range of roles, especially those involved in sustainability reporting.

Addressing ethical lapses within the accounting profession, another key focus for the IESBA is strengthening firm culture and governance. This initiative recognises the critical role of corporate culture in maintaining integrity and trust in financial and non-financial reporting.

The evolving roles of Chief Financial Officers (CFOs) and other preparers of financial information are also under the spotlight. As the first line of defence in safeguarding information integrity, their roles are expanding to address strategic developments in sustainability and ethical governance. This shift requires corporate accountants, particularly those in leadership positions, to adapt to broader responsibilities that now include sustainability issues.

The IESBA's strategy highlights the need for global and timely adoption of these standards, ensuring that corporate accountants worldwide are equipped with the necessary guidelines to manage emerging challenges effectively. This global standardization is pivotal in ensuring that ethics and sustainability are integrated seamlessly into corporate reporting, fostering a transparent, accountable, and environmentally conscious business environment.

As the deadline for the implementation of these new standards approaches, corporate accountants and firms are urged to stay informed and prepared to integrate these practices into their operational and reporting strategies, ensuring compliance and upholding the integrity that stakeholders increasingly demand.

<https://www.accountancyage.com/2024/04/15/iesba-to-set-new-ethics-and-independence-standards-for-sustainability-reporting-by-2024/>

SECTOR FINANCIERO Y EMPRESARIAL



VIDA LABORAL Cuatro años después de los cambios que precipitaron la llegada de nuevos modelos híbridos, persisten las lagunas en las estrategias de regreso a la oficina, y hay organizaciones que siguen sin concretarlas. En este escenario, la industria de los medios de comunicación es un inesperado ejemplo de organizaciones que continúan con la flexibilidad de trabajar sólo unos pocos días en la oficina. **Por Tino Fernández**

Los medios de comunicación dan lecciones de flexibilidad

Las incertidumbres, ineficacias y lagunas que las estrategias de vuelta a la oficina provocan desde los tiempos en los que se empezó a hablar de *nueva normalidad* no han cesado. Aunque parezca imposible, aún hay organizaciones que no cuentan con una estrategia de regreso en un entorno en el que lo único verdaderamente claro es que las empresas ya no volverán a la forma en la que hacían las cosas antes de la pandemia.

A todo esto se añade un fenómeno

no de desconexión que se dio en 2022, provocado en gran parte por las estrategias basadas en obligar a los empleados a acudir a la sede de la compañía, y que en 2023 derivó en un movimiento de desconfianza.

Todavía quedan vestigios de la influencia que han tenido los modelos de regreso y control de compañías como BlackRock –temerosa de la falta de productividad que implica permitir a sus empleados que realicen sus funciones en remoto toda la semana–; Goldman Sachs, para cuyo CEO,

David Solomon, el trabajo remoto es “una aberración que hay que erradicar”; o JPMorgan, cuyo director ejecutivo, Jamie Dimon, es un ejemplo de directivo convencido de que los empleados trabajan mejor en modo presencial que en cualquier modalidad híbrida.

A pesar de todo, la mayoría de los líderes empresariales responsables de estrategias de vuelta al trabajo ya han aceptado que para retener el talento no pueden obligar a los empleados que no lo desean a regresar al mo-

delo cien por cien presencial. Encuestas como la de Envoy señalan que un 80% de los *managers* se arrepiente de las decisiones radicales de regreso a la oficina, y aseguran que habrían actuado de otra forma si su comprensión de la asistencia a la sede de la compañía hubiera sido otra.

Modelo resistente

Con estos precedentes, sorprende que haya sectores que aún mantengan un modelo híbrido de forma preferente.

Es el caso de la industria de los medios, ejemplo de *sostenella* y *no enmendalla* en el hecho de continuar con la flexibilidad de trabajar sólo unos pocos días a la semana en la oficina.

Un informe del Instituto Reuters realizado entre 136 altos directivos de la industria de los medios de 39 países confirma que alrededor de dos tercios (65%) de los líderes de redacciones encuestados aseguran que sus empleadores han implementado modelos de trabajo flexibles e híbridos.

Elija el modelo que más le conviene

• Días presenciales fijos o específicos.

El modelo de trabajo híbrido fijo implica un enfoque común establecido por la empresa que todos siguen. Por ejemplo, todos trabajan en la oficina los lunes y martes, con opciones de trabajo desde casa los miércoles, jueves y viernes. O bien todos trabajan en la oficina el primer día de cada mes, pero pueden hacerlo desde cualquier lugar que deseen cada dos días. Compañías como **Adobe** o **Gallup** usan este modelo. La primera ha adoptado un enfoque híbrido en el que los empleados tienen la flexibilidad de trabajar desde casa o la oficina según el individuo, el equipo o la empresa. Y Gallup descubrió que de los

trabajadores híbridos que deben trabajar en el sitio durante un cierto período de tiempo cada semana, al 28% se le asignan días específicos en el sitio en los que deben trabajar, mientras que al 4% se le anima a hacerlo días concretos en el sitio.

• **Autonomía total.** Cada empleado puede decidir cuándo y dónde trabajar sin restricciones. **Airbnb** ofrece a la mayoría de sus empleados total libertad y flexibilidad para trabajar desde casa o desde la oficina en cualquier parte del mundo. Regularmente programan reuniones en persona diseñadas para la colaboración, pero los empleados pueden viajar mientras

trabajan y vivir en cualquier lugar que decidan sin afectar su salario.

• **Trabajo asincrónico.** No se requiere que los empleados trabajen en un momento específico. La mayor parte de la comunicación no estará sincronizada; por ejemplo, las respuestas a los correos electrónicos se retrasarán. Los empleados pueden trabajar las horas que mejor les convengan, lo que permite que personas en diferentes zonas horarias trabajen como parte de un equipo. La aplicación de mensajería para empresas **Slack** permite a sus empleados trabajar donde y cuando mejor les convenga. Abandona el horario

laboral tradicional de 9 a 17 horas y anima a los empleados a trabajar cuando son más productivos.

• **Control remoto primero.** Hay empresas que adoptan un enfoque de trabajo remoto, especialmente después de la pandemia. Este horario de trabajo híbrido significa que nunca se espera que los empleados vayan a la oficina, pero pueden hacerlo si lo desean. **Nvidia** tiene una política de trabajo flexible que permite a todos los empleados la opción de trabajar desde casa o acudir a una oficina si lo prefieren.





> VIENE DE PÁGINA 1

La investigación añade que casi la mitad (49%) cree que el trabajo híbrido y flexible ha facilitado la contratación y retención de talento; mientras que el 65% piensa que el trabajo híbrido y flexible podría aumentar su capacidad para contratar talento diverso y tener un impacto positivo en sus estrategias de diversidad, equidad e inclusión.

Seis compañías de medios se pueden citar como ejemplo de este mantenimiento de la flexibilidad a pesar de las estrategias de vuelta. La idea es que los empleados están contentos con la flexibilidad que se les ha brindado con el trabajo híbrido, y los empleadores están dispuestos a seguir ofreciéndoles eso.

No parece que haya planes para cambiar este sistema en el futuro inmediato en organizaciones como Bustle Digital Group, Condé Nast, Hearst, *The New York Times* o *The Wall Street Journal*. En el caso de los dos últimos, la exigencia es que la mayor parte de su personal vaya a la oficina tres días a la semana, mientras que las otras empresas permiten que los equipos determinen sus propios requisitos de trabajo en persona.

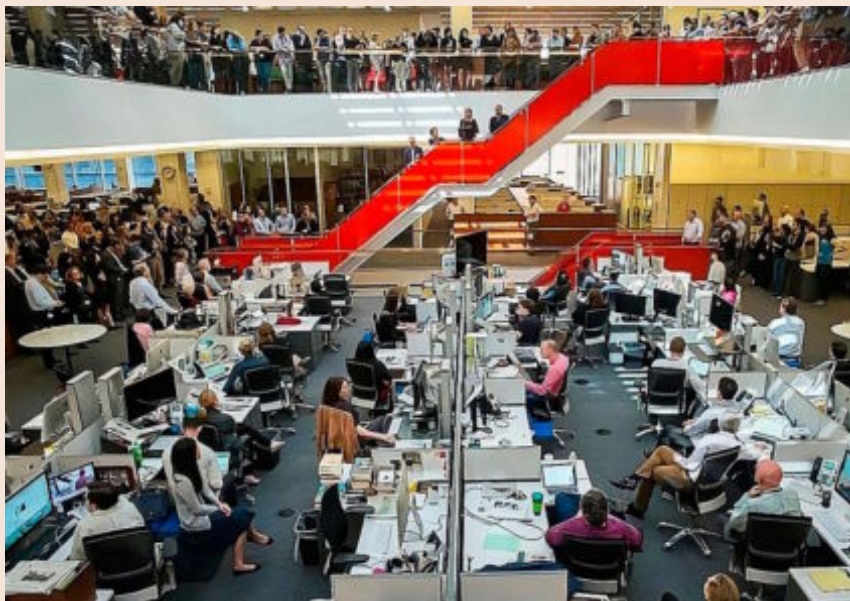
Una gran mayoría de la fuerza laboral de *The New York Times* es híbrida. Para la compañía editora de *Times*, "permitir a las personas la flexibilidad de trabajar juntas en la oficina a veces y de forma remota en otras ocasiones beneficia a todos al garantizar que mantenemos el entorno sólido y colaborativo que ha llegado a definir nuestra cultura e impulsar nuestro éxito".

En el caso de los periodistas de *The Wall Street Journal*, éstos deben trabajar en su oficina tres días a la semana, un sistema vigente desde noviembre de 2022. También se anima a los editores y gerentes sénior a trabajar en la oficina a tiempo completo.

Otros casos, como el de la BBC, se caracterizan por no tener un mandato estricto de regreso, y favorece la flexibilidad, permitiendo que los empleados lleguen a la oficina en un horario que les convenga.

Equipos que lideran

Las estrategias de regreso a la oficina lideradas por los equipos tienen que ver con el hecho de que algunos editores renunciarían a una política para toda la empresa con plazos establecidos. Organizaciones como



Redacción de 'The New York Times' en Nueva York. La mayor parte de la fuerza laboral del 'Times' es híbrida.

Dow Jones, TheSkimm o NBC News escogieron la fórmula en la que los líderes de los equipos decidían sus políticas de trabajo híbrido.

En *TheSkimm* se requirió que los empleados fueran a la oficina tres veces al mes, pero en días específicos se coordinan con los gerentes.

En *Dow Jones*, los planes de regreso a la oficina siguieron un enfoque impulsado por el equipo y guiado por un líder, evaluando lo que significa realmente la flexibilidad y el uso de la oficina para cada unidad de negocio.

NBC fijó una estrategia de acudir dos días a la semana, en la que los empleados pueden escoger el día.

Los expertos consideran un error el hecho de no articular claramente el por qué de las decisiones de regreso a la oficina. Sin transparencia y una justificación convincente llega la falta de compromiso y la resistencia de los empleados. Sobre este punto el ya citado informe del Instituto Reuters señala que "tener reglas explícitas, establecer expectativas claras y comunicarlas de forma transparente y, sobre todo, articular el propósito de ir a la oficina y asegurarse de que el beneficio de hacerlo sea claro, ayuda a implementar modelos de trabajo flexibles. Pero aún no se sabe si los em-

pleados [de medios de comunicación] realmente quieren volver a la oficina, ya que el 39% de los encuestados en este informe afirma que sus redacciones están luchando por conseguir que la gente vuelva, mientras que el 38% dice que no está luchando".

Tampoco conviene un enfoque único. El *café para todos* no vale para un nuevo escenario en el que las circunstancias de los empleados varían ampliamente, y en el que la flexibilidad y la adaptación son clave para retener el talento. La estrategia correcta sería elaborar políticas que reconocieran las necesidades y preferencias individuales.

Además, conviene repensar el papel de la oficina. En lugar de centrarse únicamente en la ocupación, los líderes de recursos humanos deben considerar cómo los nuevos lugares de trabajo pueden mejorar la colaboración, la cultura y el bienestar de los empleados. La investigación del Instituto Reuters concluye, asimismo, que "la oficina como espacio físico también ha cambiado: el 47% de los líderes de las redacciones dijo que sus organizaciones ya han rediseñado el espacio de oficina para adaptarse mejor al trabajo híbrido, y otro 27% asegura que está considerando hacerlo. Casi un tercio (31%) informa que su

organización ya ha reducido sus oficinas".

El caso de las 'Big Four'

La prolongación desmesurada de la jornada sin compensación para los trabajadores es otra cuestión relevante que aparece y desaparece periódicamente del debate laboral, y que tiene mucho que ver con las estrategias de regreso a la oficina y los modelos de trabajo híbrido.

El año pasado reverdecía en España el debate sobre los horarios abusivos de los becarios y profesionales más jóvenes, la medida de la productividad, las nuevas recompensas o el *presentismo*, a cuenta de una polémica inspección sorpresa del Ministerio de Trabajo a las filiales españolas de las cuatro grandes auditorías para investigar posibles excesos y abusos de las horas extraordinarias.

En su día, esta polémica afectó a los bancos de inversión internacionales o a los bufetes de abogados corporativos, con casos muy visibles de horarios de trabajo agotadores para sus empleados.

En este escenario de estrategias diversas sobre la gestión del tiempo y la aplicación —o no— de modelos híbridos, las grandes consultoras cons-

tituyen también un ejemplo específico interesante.

Uno de ellos es PwC, que puso el año pasado sobre la mesa tres pilares de "flexibilidad laboral" en mercados como el de Reino Unido según regresaban sus empleados gradualmente a sus puestos de trabajo. La compañía acuñó el concepto de *día empoderado*, en el que hay libertad para comenzar y terminar la jornada adaptándola al modelo de trabajo más efectivo.

Un informe de KPMG concluye que "un enfoque único para el regreso a la oficina podría ser perjudicial", y sostiene que "es crucial que los líderes adopten una visión a largo plazo que abarque la propuesta de valor de los empleados y las consideraciones y necesidades de todos". Esto coincide con la idea de que el teletrabajo funciona, por lo que la organización no se muestra partidaria de volver a la fórmula laboral prepandemia. En España el modelo laboral de esta organización se resume en teletrabajo cuatro semanas al año desde cualquier lugar de España, flexibilidad de horario y dos tardes al mes sin reuniones internas.

En EY tampoco se muestran partidarios de una solución única en la forma de ejecutar un modelo híbrido. Algunos informes que proceden de la dirección de bienestar de EY en Estados Unidos reconocen que "un mandato de regreso a la oficina de arriba hacia abajo sería difícil de ejecutar". Hablan del modelo *hybrid first* y de usar los beneficios financieros como incentivo para que los empleados pasen tiempo en la oficina.

EY cuenta con un modelo de trabajo híbrido en el que se combina la presencia en la oficina con el trabajo en remoto o en el propio emplazamiento de sus clientes. No existe un tiempo fijo estipulado semanalmente para cada modalidad, y prima la flexibilidad, adaptándose a las nuevas estructuras empresariales de sus clientes y a una nueva realidad laboral donde los empleados cuentan con un creciente poder de negociación y demandan mayor flexibilidad. Y donde la tecnología juega un papel fundamental para generar entornos laborales digitalmente avanzados.

El modelo de Deloitte tiene una batería de iniciativas para consolidar un adecuado equilibrio entre la vida personal y la profesional, entre las que está el modelo de trabajo híbrido-flexible, que tiene como base la confianza plena en el talento y la flexibilidad horaria. También cuenta con medidas para impulsar la desconexión digital.



• **Medio día presencial, medio día remoto.** Ofrece a los empleados una división entre trabajar en una oficina y trabajar desde casa todos los días. A menudo, los empleados tienen la opción de venir a la oficina por la mañana o por la tarde.

• **Primero en el sitio o en la oficina.** Las organizaciones que adoptan un enfoque de oficina primero requieren que los empleados vayan principalmente a trabajar a la sede y, ocasionalmente, permitan trabajar de forma remota. Puede haber determinados puestos en una empresa que sean más adecuados para el trabajo remoto que otros. Los horarios se

acordarán caso por caso. *JPMorgan* envió un memorando pidiendo a todos sus empleados que regresaran a la oficina al menos tres días a la semana.

• **Una semana o un mes en la oficina.** Un horario híbrido infrutilizado es el enfoque de una semana en la oficina. Los empleados pueden trabajar desde cualquier lugar que deseen durante tres semanas cada mes, y en la última semana todos se reúnen en la oficina para reuniones de equipo, aprendizaje y desarrollo en persona y eventos sociales.

• **Cuatro días presenciales, un día remoto.** El horario de trabajo híbrido 4/1 requiere que los empleados estén en la

oficina al menos cuatro días a la semana y les permite trabajar de forma remota un día a la semana.

• **Tres días presenciales, dos remotos.** Es uno de los horarios híbridos más populares, en el que los empleados deben trabajar en la oficina durante al menos tres días a la semana y pueden trabajar de forma remota durante los dos días restantes.

• **Dos días presenciales, tres remotos.** Otro modelo híbrido dividido que requiere que los empleados trabajen en el sitio dos días a la semana, y les permite la libertad de trabajar de forma remota durante los otros tres días.

• **Un día presencial, cuatro remotos.** Los

empleados trabajan un día en el sitio y los cuatro días restantes de forma remota. *Dropbox* tiene un enfoque virtual, con el trabajo remoto como norma para sus empleados.

• **Semanas alternas.** Los empleados pasan una semana laboral completa en la oficina, seguida de una semana completa trabajando de forma remota en el lugar de su elección.

• **Días presenciales opcionales.** Algunas empresas adoptan una postura remota, pero ofrecen la oportunidad de trabajar en el sitio cuando les convenga. El trabajo remoto es lo predeterminado, pero la oficina permanece abierta para todos en todo momento.



Dreamstime

La herramienta de IA asumiría por la pyme sus labores burocráticas y el trato con la Administración.

Cuerpo ultima el uso de IA para restar burocracia a la pyme

ECOFIN/ Propone a la UE aplicar la herramienta para facilitar el acceso a los fondos 'Next Generation' en los próximos meses.

Juande Portillo, Madrid

La "excesiva carga burocrática" es la principal barrera de acceso para las empresas a los fondos europeos, según coinciden en señalar el 77% de los directivos encuestados para un reciente estudio elaborado por KPMG en colaboración con CEOE. El ministro de Economía español, Carlos Cuerpo, anunció ayer el desarrollo de una herramienta de Inteligencia Artificial (IA) que rebajará la carga administrativa que sufren las pymes y propuso a sus homólogos comunitarios, en la reunión del Ecofin celebrada en Luxemburgo, estrenarla para facilitar el acceso a las ayudas del programa *Next Generation*. Se trataría de un primer "proyecto piloto" de cara a la concepción de un "gestor artificial" que automatice el cumplimiento normativo y la relación de las empresas con la Administración Pública.

"Desde España hemos hecho una propuesta y estamos trabajando en el desarrollo de un modelo de Inteligencia Artificial que permita ayudar a las pequeñas y medianas empresas agilizando el cumplimiento de las obligaciones administrativas", explicó Cuerpo, en rueda de prensa posterior al Ecofin. "Se trataría, en definitiva, de una especie de gestor artificial que se encargaría de las tareas más rutinarias, más burocráticas, y de la

Economía trabaja con empresas en el diseño de un gestor artificial que atienda a la Administración

interacción con los organismos para que las pymes puedan concentrar su actividad en tareas más productivas, del trato con los clientes a los proveedores, y hacer esto sin sacrificar el cumplimiento de la normativa", agregó.

Resultados tangibles

El Ministerio de Economía lleva ya algunos meses trabajando en este proyecto, en el que también colabora el Ministerio para la Transformación Digital que dirige José Luis Escrivá, explican fuentes del Gobierno, que detallan que será clave la colaboración público-privada en el desarrollo y que ya hay conversaciones avanzadas con una importante compañía tecnológica. Cuerpo trabaja con la idea de que la herramienta pueda dar "resultados tangibles" en los próximos "meses", puesto que el plazo para agotar los fondos ligados al Plan de Recuperación acaba en agosto de 2026.

Aprovechar la IA para eliminar los trabajos de acceso a los fondos comunitarios es visto como el campo de pruebas "perfecto" para testar esta

tecnología pero sería sólo el primer paso hacia el desarrollo de un "administrador artificial" que libere a las empresas de su carga burocrática, para concentrar esfuerzos en su negocio, con miras a reforzar el crecimiento y la competitividad de la pequeña y mediana empresa europea, que es el 99% del tejido productivo y emplea a 100 millones de personas en la UE.

La propuesta española, de hecho, se lanza en respuesta a uno de los principales problemas detectados en la evaluación intermedia del programa *Next Generation*, pero se enmarca en la ronda de propuestas que los países están presentando para mejorar la competitividad del mercado europeo ante las crecientes tensiones económicas, proteccionistas y geoestratégicas. En esta línea, el expresidente italiano Enrico Letta entregará la próxima semana un informe sobre el futuro del mercado único. Cuerpo compartió el plan español con sus homólogos, donde según fuentes oficiales fue recibido con interés, instándoles a participar de la iniciativa junto con la Comisión Europea. En todo caso, el consenso fue pleno en torno a que Bruselas avance en propuestas para simplificar la normativa comunitaria, reducir la carga administrativa y flexibilizar el acceso a los fondos europeos.

Los profesionales de la función legal y fiscal lo tienen claro: sin IA, no hay futuro en el sector

Durante dos días, especialistas jurídicos, legales, fiscales y tecnológicos, así como representantes de la administración han analizado el cambio de paradigma que la tecnología está provocando en su actividad diaria



Cristina García-Herrera Blanco (Instituto de Estudios Fiscales) durante el EMEA NewLaw Summit.

Los modelos de lenguaje basados en Inteligencia Artificial (IA) están transformando la función legal y fiscal desde sus propios cimientos, mejorando significativamente la velocidad y la calidad del trabajo que desempeñan sus profesionales. Pese a que la IA generativa también entraña riesgos relacionados con sesgos y prejuicios, respuestas inesperadas conocidas como alucinaciones, afectación a los derechos de las personas o la propia seguridad de los datos, el mayor de todos es quedarse fuera de la revolución que supone su uso.

Al menos, así lo creen la mayoría de los analistas que participaron en la cuarta edición del encuentro EMEA NewLaw Summit, celebrado en Madrid y organizado por PwC Tax&Legal, en colaboración con El Confidencial, DigitalES y Lefebvre. Como en años anteriores, el objetivo de la cita era reflexionar acerca del impacto de las herramientas digitales basadas en la IA. Distribuido en dos jornadas, el foro fue conducido por la periodista Victoria Arnáu, presentadora en Atresmedia, y contó con la participación de numerosos expertos en tecnología, materia fiscal y especialidades legales, que ofrecieron al público sus análisis a través de varias conferencias y mesas redondas.

El encargado de ejercer de anfitrión fue Joaquín Latorre, socio responsable de PwC Tax&Legal, quien reconoció que "fue hace un lustro cuando los abogados nos dimos cuenta de que debíamos comenzar a hablar de tecnología". Tras él, fue turno de escuchar la bienvenida de Víctor Calvo-Sotelo, director general de la Asociación DigitalES. El máximo responsable de la patronal tecnológica coincidió con su compañero de escenario y afirmó que "aquello que empezó como algo lateral al ejercicio de la abogacía, ahora es central. Prueba de ello es la celebración de este foro que nos ayuda a navegar por esta *terra ignota*. Sin embargo, en sus cuatro años de trayectoria, esta cita ha pasado de hablar de ciertas tecnologías emergentes a centrarse casi en exclusiva en la IA".

A continuación, llegó uno de los platos fuertes de la jornada con la conferencia de Dan Hunter, Executive Dean, The Dickinson Poon School of Law, uno de los grandes gurús internacionales en materia tecnológica enfocada en el entorno legal. El panelista explicó que "los estudios confirman que la IA generativa está mejorando la velocidad y la calidad del trabajo legal, incluso en los trabajadores menos cualificados". Aunque la clave, desde su punto de vista, reside en que "los hace también más felices en sus puestos de trabajo, ya que les permite evitar tareas tediosas".

Dan Hunter fue el primer experto del foro que destacó una idea que luego se repitió en diferentes mesas redondas y conferencias durante las dos jornadas del EMEA NewLaw Summit: "Si bien es cierto que existen riesgos relacionados con el uso de la IA generativa, relacionados con los sesgos, la protección de los datos o las alucinaciones, el mayor de todos es, sin duda, no utilizar los grandes modelos de lenguaje en nuestro trabajo. Ahora es el momento de adoptarlos en nuestro día a día porque su efectividad está comprobada y su uso supone una gran ventaja competitiva", remarcó.

"Aunque existen riesgos en el uso de la IA, el mayor de todos es no utilizarla en nuestro trabajo", Dan Hunter (King's College London)

La primera mesa jornada del encuentro llevó por título *Eficiencia Procesal*, estuvo moderada por Javier Peñalver, socio del área Legal de PwC Tax & Legal, y en ella participaron Jacobo Fernández Álvarez, secretario General Técnico del Ministerio de Sanidad y anterior secretario General Técnico del Ministerio de Justicia; y Mónica Redorta, directora de PwC Tax & Legal, quien aseguró que "estamos viviendo un cambio de paradigma en la Administración de Justicia porque tenemos la tormenta perfecta con la irrupción de una nueva tecnología, un marco regulatorio y un profundo cambio en los procesos".

Por su parte, Jacobo Fernández Álvarez compartió su experiencia en los Ministerios de Justicia y Sanidad para exponer que las reformas para mejorar la eficiencia en los procesos judiciales "se plantearon agrupando tres ideas marco: mejorar la eficiencia procesal, organizativa y digital. De ahí salieron los textos legislativos que ya han iniciado su camino —y que suponen una verdadera transformación— y los que están por llegar, ya que su tramitación se detuvo con la convocatoria electoral".

De igual forma, el secretario general confirmó que "el objetivo es reorganizar la planta judicial, mejorar la gestión de expedientes electrónicos y abordar las necesidades del sistema judicial en la era digital". Asimismo, destacó la necesidad de "adoptar nuevas estrategias para mejorar la transparencia en el sistema judicial" y enfatizó "el papel fundamental de los datos, tanto para la identificación de recursos, como para la adopción de políticas públicas".



Jacobo Fernández Álvarez, secretario General Técnico del Ministerio de Sanidad.

El segundo panel de expertos, titulado *Data for Legal*, estuvo moderado por Beatriz Hoya, directora de PwC Tax & Legal, y contó con la participación de Aitor Cubo, director general de Transformación Digital de la Administración de Justicia; Francisco de Borja Escalona, Head of AI, Data Science y Data Freak en Orange; y Andrés Martínez Crespo, senior Legal Counsel en Carrefour.

El primero en intervenir fue Aitor Cubo, quien presumió de nivel de digitalización cuando afirmó que “podemos decir que la justicia en España es 100% digital, no solo a nivel país, sino también en el caso de algunas comunidades autónomas. Hemos construido entre todo un proyecto orientado al dato”. Y añadió que “ pese a la posición privilegiada, queremos continuar avanzando con soluciones más innovadoras que nazcan de las necesidades de la ciudadanía”. Y puso un ejemplo: “Se están abriendo servicios de IA para abogados que, entre otras posibilidades, permiten facilitar el acceso al lenguaje jurídico a cualquier persona”, precisó.

“La regulación de la IA debe ser amable y global. Lo que no se haga en la UE, se hará en EEUU o China”, Francisco de Borja Escalona (Orange)

Después intervino Francisco de Borja Escalona para recuperar la idea apuntada por Dan Hunter: “En el futuro solo habrá dos tipos de empresas: aquellas que utilicen la IA y las que quiebren por no hacerlo”, sentenció. Pero el experto también tuvo tiempo de relatar cómo ahora “los ingenieros y los abogados trabajan codo con codo, gracias a estas nuevas tecnologías”. Respecto a la regulación, defendió que “ha de ser lo más amable posible porque el marco en realidad es global. Es decir, lo que no se desarrolle en la Unión Europea, se hará en Estados Unidos o China”.



Ignacio Quintana (PwC), Pedro del Rosal (EC) y José Ángel Sandín (Lefebvre).

¿Está preparada la IA para la legislación española?

La jornada también sirvió para conocer en detalle el acuerdo establecido entre PwC Tax&Legal y Lefebvre, hecho público esta misma semana. Para que los asistentes entendieran las repercusiones de la alianza, Pedro del Rosal, periodista de El Confidencial, entrevistó a Ignacio Quintana, socio de PwC Tax & Legal; y José Ángel Sandín, CEO de Lefebvre.

Ignacio Quintana aclaró que “ pese a que Harvey —la IA generativa que se usa actualmente en el entorno legal de forma mayoritaria— es una herramienta magnífica, no conoce al detalle las leyes españolas. De hecho, no está entrenada en nuestra legislación, lo que lleva a errores”. ¿Qué supone el nuevo acuerdo? “Ahora podremos incorporar todo el potencial de la base de datos de Lefebvre y la IA podrá trabajar sobre documentos específicos e, incluso, partes seleccionadas de los mismos”.

En la misma línea, José Ángel Sandín subrayó que “aportamos información a lo largo de numerosos años para que la IA pueda acceder a ella con claridad, orden y de forma actualizada”. El CEO de la compañía confirmó que esto “garantizará la certeza en las respuestas”. Sin embargo, también señaló que “no debemos olvidar que el proceso debe contar con el criterio

final de un abogado. Esto siempre será necesario, pero la IA permitirá tanto a los profesionales junior como senior que sus decisiones estén más justificadas”.

El tramo final de la primera jornada albergó otras dos mesas redondas y la intervención de Salvador Estevan Martínez; director general de Digitalización e Inteligencia Artificial en Ministerio de Transformación Digital y Función Pública. Este último panelista destacó “la importancia de adoptar una visión poliédrica con la IA, que abarque su aplicación ante grandes desafíos como el emprendimiento o la energía, pero también en su uso cotidiano con el análisis de informes o la detección de patrones en imágenes médicas”. El representante ministerial incidió en la necesidad de “facilitar la transferencia de conocimiento entre universidades, centros de investigación y empresas, para que el talento contribuya de manera efectiva al desarrollo y aplicación de la inteligencia digital en la vida diaria de las empresas”. Como reto, especificó que “se plantea el desafío de hacer que la IA sea sostenible en términos energéticos y económicos, especialmente en lo que respecta al entrenamiento de modelos de lenguaje y otras aplicaciones intensivas en recursos”.



Salvador Estevan Martínez (Ministerio de Transformación Digital y Función Pública).

En la tertulia titulada *Retos de la Función Jurídica* participaron Asier Crespo, Legal Director en Microsoft Spain & Portugal; Pablo Olivera, General Counsel en ALEATICA; y Ana Gómez, Director, Group Corporate & Vice Secretary of the Board of Directors en AMADEUS; moderados por Patricia Manca, socia responsable del área NewLaw de PwC Tax & Legal.

Asier Crespo resaltó que “las asesorías jurídicas deberán estar presentes en los órganos de gobierno de las empresas porque estará en juego toda la actividad”. Se mostró contundente cuando aseveró que “nos encontramos en una verdadera revolución que afectará a los reducidos que todavía no estaban digitalizados dentro del ámbito legal, así como a la formación de los *juniors*”.

En su intervención, Pablo Olivera apuntó que “el perfil del abogado de empresa va a cambiar porque ya no se necesitarán especialistas para cada área, ya que sus funciones las llevará a cabo la IA. De esta forma, el abogado se convertirá en un gestor. Por otra parte, el derecho más especializado acabará trabajando en los despachos”. Asimismo, añadió que “esta tecnología también permitirá medir la calidad en el desempeño. Hasta el momento no se exigían *KPI* a los abogados y ahora la digitalización sí lo permitirá”.

Ana Gómez coincidió con sus compañeros de tertulia y sostuvo que “no se puede asesorar sin conocer realmente la actividad del negocio. Hay que formar parte de la empresa para no dar pasos en falso”. Bajo su perspectiva, “lo más complicado es gestionar personas y talento. Estamos hablando de tecnología, pero no debemos dejar de lado la empatía. Al mismo tiempo,

recordemos que la IA elimina mucho trabajo rutinario, algo que ayuda en la búsqueda de un equilibrio que permita conciliar a los profesionales”, aclaró.

"Ya no se necesitarán abogados especialistas para cada área en las empresas. Sus funciones las llevará a cabo una IA", P. Oliveira (ALEATICA)

Finalmente, en el último panel de expertos, titulado *El nuevo reglamento de Inteligencia Artificial*, Fernando Fernández-Miranda, socio del área NewLaw de PwC Tax & Legal; entrevistó a Carlos Romero Duplá, director de la Oficina de Bruselas de VINCES y consejero de Transformación Digital en la representación Permanente de España en la UE.

Carlos Romero Duplá destacó la importancia de proteger los derechos de los ciudadanos, en medio de los debates generados en torno al impacto que puede tener esta regulación sobre la innovación y la competitividad empresarial: "Europa está estableciendo un estándar en la regulación de la inteligencia artificial, pero también esperamos que otras geografías nos sigan, aunque puede generar tensiones y debates. La regulación se basa en principios y enfoques de riesgo para garantizar la seguridad y proteger los derechos de los ciudadanos", transmitió.

El experto explicó que "los sistemas de inteligencia artificial se han clasificado según el nivel de riesgo que representan. Para ello se han establecido criterios que determinen cuáles son considerados de alto riesgo y se han definido obligaciones específicas". A continuación, puntualizó que "pese al nuevo marco —cuyos debates han sido algunos de los más extensos en la historia de la propia UE—, se ha buscado promover la innovación mediante la introducción de regulaciones de prueba y el fomento de formas novedosas de desarrollo tecnológico".

La IA, aliada ante una fiscalidad cada vez más compleja

La segunda jornada de la cuarta edición del EMEA NewLaw Summit se centró en la fiscalidad y contó con una estructura similar a la de apertura. En esta ocasión, la ponencia que despertó mayor interés fue la ofrecida por Alex Rayón, profesor en Deusto Business School, quien comenzó matizando que "aquello que se denomina inteligencia artificial es, en realidad, un conjunto de diferentes funciones cognitivas digitales que emulan la inteligencia biológica". Tras esta aclaración, realizó un breve repaso sobre la historia de la IA para, después, precisar que "fue el famoso 30 de noviembre de 2022 —fecha de la presentación de ChatGPT por parte de la compañía Open AI— cuando pasamos de tener una tecnología deductiva a otra que, además, es inductiva y abductiva". En otras palabras, "la IA ha alcanzado las tres formas de pensamiento lógico humano"

Tras este primer análisis, Alex Rayón exploró la naturaleza de los sistemas complejos y subrayó "la importancia del principio de emergencia, que implica la imprevisibilidad hasta que ocurre un evento. En este sentido, la IA generativa va a ser muy útil". Igualmente, el especialista incidió en la importancia del *prompting* hasta el punto de que, en su opinión, "no existen las alucinaciones, si no preguntas formuladas de forma incorrecta". Para entender mejor su funcionamiento, expuso algunos elementos a tener en cuenta: "Son capaces de ver imágenes mejor que nosotros y, aunque entienden español, piensan en inglés". Por último, lanzó una reivindicación a los responsables de la regulación que está llevando a cabo la UE: "Es la primera vez en la historia que regulamos la infraestructura antes que el producto. Recordemos que la bombilla apareció antes que el sistema eléctrico o el tren antes que el sistema ferroviario. La IA es una infraestructura, no un producto determinado", se lamentó.



Jonathan Howe, Global Connected Tax Compliance Market Leader de PwC UK.

En la primera mesa redonda de la segunda jornada —titulada *Los retos de la función fiscal* y moderada por David Rivero, socio del área NewLaw de PwC Tax & Legal— participaron Jaume Puntés, Global Tax Director en Cellnex Telecom; y Horacio Peña, líder global de US and Americas Transfer Pricing Leader en PwC US. Mientras el primero confirmó que “el área fiscal es una de las que más datos consume de la organización, razón por la que es necesario chequear su calidad”, el segundo experto aseguró que “se avecina una época de tremenda fiscalización con un aumento significativo en el número de auditorías a nivel internacional”. Y mencionó la importancia que tendrá el proyecto Pilar 2 de la OCDE para los profesionales del entorno fiscal. En este escenario, Horacio Peña concretó que “el riesgo de doble tributación es más alto que nunca. No hay suficientes fiscalistas en el mundo y, además, la complejidad sigue creciendo, ya que no se borran reglas, pero sí se añaden nuevas”. ¿La solución? “Solo hay una salida: utilizar la tecnología”, recomendó.

A continuación, tuvo lugar la segunda tertulia, en este caso titulada *Connected Tax Compliance*, centrada en el cumplimiento tributario. El encargado de introducir el tema fue Jonathan Howe, Global Connected Tax Compliance Market Leader de PwC UK, quien comenzó resaltando que “la tecnología es un facilitador para hacer las cosas de manera diferente. ¿Por qué? Porque la carga del cumplimiento está aumentando dramáticamente”. El representante de PwC UK describió en su intervención el proceso de cumplimiento tributario, desde la recopilación de datos, hasta la presentación de declaraciones de impuestos. Con ello reiteró “la importancia de contar con calidad en los datos, eficiencia en los procesos y una gobernanza adecuada”.

El resto de los panelistas participantes fueron Máximo Spinedi, VP Taxes Regions & International Business en Siemens Energy; y Mauricio Ribera, Head of Tax en Siemens Gamesa; moderados por Emilio Rodríguez Blanco, socio del área NewLaw de PwC Tax & Legal. Así, el primero en intervenir fue Máximo Spinedi para confirmar que “hay que llevar a cabo campañas de marketing interno para que el negocio se acerque a nosotros. Pero antes, debemos tener claro que también nosotros nos tenemos que acercar a él para conocerlo y transmitirle la importancia del dato”. Su compañero de tertulia, Mauricio Ribera, expuso que “más allá del reto que ya supone la propia digitalización está el de ser transparentes en materia de sostenibilidad”.

El tramo final del EMEA NewLaw Summit se desarrolló en torno a tres paneles de expertos. El primero de ellos contó con la participación de Iker Isusi, Director of Policies, Control & Global Business Organization en BBVA Tax Department; y de Francisco Cremades, socio de PwC Tax & Legal; ambos entrevistados por Jaime García López, socio de PwC Tax & Legal.



Iker Isusi, Director of Policies, Control & Global Business Organization en BBVA Tax Department; Francisco Cremades, socio de PwC Tax

Iker Isusi participó telemáticamente en el foro para compartir su reflexión acerca de la importancia de aprovechar las bondades de esta tecnología para comunicar mejor y de manera inmediata sobre una labor fiscal que cada vez será más transparente y pública. Por su parte, Francisco Cremades admitió que “nos encontramos ante un cambio de patrón en el trabajo de la Administración tributaria, vamos hacia una versión 3.0. España es un ejemplo, enmarcado en lo que está ocurriendo en la UE”. El socio de PwC Tax & Legal concretó que “los viejos modelos se van a sustituir por modelos digitales y facturación electrónica. Esta última será obligatoria de forma paulatina para todas las empresas y va mucho más allá de enviar una factura por email en formato PDF. Es un cambio muy relevante”, aseguró.

Precisamente, las encargadas de cerrar el encuentro fueron dos representantes de la Administración tributaria. La primera de ellas fue Cristina García-Herrera Blanco, directora de Estudios en el Instituto de Estudios Fiscales del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas —entrevistada por Francisco González, socio responsable del área NewLaw de PwC Tax & Legal—, mientras que la segunda fue Gema T. Pérez Ramón, directora de la Agencia Tributaria Madrid del Ayuntamiento de Madrid.



Gema T. Pérez Ramón, directora de la Agencia Tributaria Madrid.

Cristina García-Herrera Blanco señaló que la Administración todavía se encuentra en su versión 2.0, aunque ya se comienza a transitar por lo será la 3.0: “La principal diferencia será la integración de sistemas fiscales entre contribuyentes y la Administración tributaria, lo que está cambiando radicalmente el modelo de relaciones entre ambas partes”, indicó. Entre los riesgos y problemas éticos que pueden ir asociados a la inteligencia artificial, destacó “la cuestión de los sesgos y la discriminación en los algoritmos”, así como “la necesidad de proteger los datos

personales y aportar transparencia en su uso en el ámbito fiscal". Para corroborar sus palabras enumeró algunos casos concretos que han planteado problemas en los Países Bajos. Asimismo, la representante del Instituto de Estudios Fiscales aprovechó para aclarar que la Agencia Tributaria española "no está utilizando IA en el concepto actual, sino que se trata de tecnologías de tipo analítico. Se busca ser más eficiente, pero hay que ser prudente en el uso de estas herramientas".

"La Agencia Tributaria no usa IA generativa, sino tecnologías de tipo analítico", C. G^a-Herrera Blanco (Instituto de Estudios Fiscales)

Por último, Gema T. Pérez Ramón explicó el origen y funcionamiento de la Agencia Tributaria Madrid e incidió en la necesidad de adaptarse a las nuevas tecnologías para mejorar la eficiencia y la prestación de servicios públicos: "Las Administraciones públicas tenemos en nuestra mano la capacidad de mejorar la sociedad, por lo que debemos introducir la tecnología sí o sí en nuestra forma de proceder", aseguró. Pero ¿cómo ayuda la IA en la gestión tributaria de un consistorio como el madrileño? La experta enumeró algunas ventajas de su uso para hacer frente a reformas fiscales, la dificultad para recaudar más ingresos mientras se bajan los impuestos o la adopción de nuevos modelos tributarios más justos basados en análisis de datos económicos y demográficos.

[https://www.elconfidencial.com/juridico/2024-04-15/emea-newLaw-summit-bra_3863164/](https://www.elconfidencial.com/juridico/2024-04-15/emea-newlaw-summit-bra_3863164/)



‘SERIOUS GAMES’ Aplicaciones médicas

Los videojuegos buscan conexión para ser el más inesperado aliado de la salud mental

A pesar de las dificultades para hallar la financiación que permita dar el salto desde el laboratorio al mercado, algunos proyectos ya dan muestras de las posibilidades de estas herramientas como complemento de las terapias clásicas

LAURA SÁNCHEZ

‘Videojuego’ y ‘beneficioso’ eran términos difíciles de encontrar en la misma frase hasta hace relativamente poco tiempo. Los últimos diez años han sido decisivos para derribar estigmas y a ello ha contribuido de manera significativa la nueva aproximación de la ciencia a este mundo. Si a raíz de la locura ochentera por los videojuegos los estudios académicos solían indagar en sus peligros potenciales (adicción, ocio pasivo, riesgo para la productividad, etc...), ahora se analizan sus beneficios educativos y sus enormes aplicaciones en ámbitos tan diversos como la formación, la ingeniería, la defensa o, incluso, la sanidad. Son precisamente en estos campos en los que trabajan los llamados ‘serious games’.

«Los ‘serious games’ tienen un propósito más allá del entretenimiento. Ofrecen un medio de experimentación económico, efectivo y rentable en comparación con otros métodos de información, instrucción y aprendizaje. El objetivo es hacer que el contenido sea práctico para que el usuario aprenda de manera divertida y consiga unos objetivos específicos», explican desde la Asociación Española de Empresas Productoras

y Desarrolladoras de Videojuegos y Software de Entretenimiento.

En expansión

En un mercado en constante crecimiento –según datos de PwC, se espera que los ingresos totales de los videojuegos a nivel mundial aumenten de los 227.000 millones de dólares en 2023 a los 312.000 millones de dólares en 2027 y que en España alcancen los 2.751 millones en 2027–, la oportunidad de negocio no es nada despreciable. De hecho, los ‘serious games’ ya son la tercera rama de actividad de los estudios españoles, según el Libro Blanco del Videojuego en 2022 en España. Dentro de ellos, los dedicados al ámbito sanitario ganan enteros, aunque aún a bastante distancia de los diseñados para la educación.

Pero ¿cómo se aplican los ‘serious games’ en el ámbito sanitario y, concretamente, a la salud mental? «Los primeros se enfocaron hacia prácticas de rehabilitación con el objetivo de superar la resisten-

cia inicial a la terapia, distraer a los pacientes del dolor y evitar que los ejercicios fueran repetitivos y aburridos. El uso de videojuegos en entornos psicoterapéuticos se justificó siguiendo la misma lógica, es decir, como un medio para establecer una buena relación con el paciente y observar el comportamiento de los usuarios a través de su interacción con el juego. El potencial motivador en los videojuegos es muy poderoso desde una perspectiva psicológica, cognitiva y la neurociencia», afirma Ruth S. Contreras, fundadora del Observatorio de Comunicación, Videojuegos y Entretenimiento de la Universidad Autónoma de Barcelona y la Universidad de Vic.

Un buen ejemplo ilustrativo es Sea Hero Quest. Desarrollado por un estudio británico, en colaboración con diversas universidades, el juego ayuda a detectar los primeros síntomas de demencia en sus jugadores, contribuye a mantener y desarrollar algunas funciones ejecutivas y además permite a los investigadores obtener información muy valiosa a través de un cuestionario de respuesta voluntaria. Un artículo publicado en la revista científica PNAS establece que dos minutos dedicados a este juego equivalen a cinco años de estudio sobre la enfer-

VALOR

El potencial motivador en los videojuegos es muy poderoso desde una perspectiva psicológica cognitiva



14 Abril, 2024



medad en un laboratorio. A fecha de hoy, más de cuatro millones de personas han jugado a Sea Hero Quest en todo el mundo.

Óscar García Pañella, investigador, profesor universitario en ENTI-UB y EUNEIZ, director de la consultora Cookie Box y responsable de Serious Games Lab, explica que «tiene toda la lógica del mundo que que estos desarrollos vayan a más. El gasto sanitario se ha incrementado en un 40%, la inversión digital en el sector no deja de crecer... El dato ya está instalado en la sanidad para hacer predicciones, modelar enfermedades y para tener un conocimiento mucho más informado que se traduzca en una buena toma de decisiones para el beneficio del paciente». García Pañella, que también es coautor de libro 'Serious Games for Health: Mejora tu salud mientras juegas', cree que «desde luego es el mejor momento para apoyarse en la tecnología: hay una gran escasez de profesionales sanitarios, un agotamiento de las plantillas y la salud mental ha sufrido un claro empeoramiento. Estos juegos son un magnífico complemento y acompañamiento para las terapias habituales. Nunca un sustitutivo».

2.751
 Millones valdrá
 el mercado de
 videojuegos en
 España en
 2027

Desde su consultora Serious Games Cookie Box, una de las veteranas en este ámbito, García Pañella trabaja con múltiples instituciones: Colegio de Enfermería de Barcelona, Hospital Clinic, Hospital del Mar, Instituto Catalán de Oncología, Idibell, entre otros muchos. «Los 'serious games' surgen de muchas maneras. Aunque desde el ámbito privado ya ha habido experiencias de compañías farmacéuticas o empresas aseguradoras que encargan estos proyectos, lo más habitual es que surjan de grupos de investigación vinculados a universidades, centros hospitalarios o fundaciones, que suelen demandar consultoría y la posterior implementación. La financiación en estos casos procede de 'fundings' de proyectos de investigación e innovación».

Es el caso del videojuego The Secret Trail of Moon, desarrollado por el Servicio de Psiquiatría del Hospital Universitario Puerta de Hierro de Majadahonda en colaboración con la asociación TDAH Team y Gammerra Nest, y que trata la disfunción ejecutiva y la desregulación emocional de los niños que sufren este trastorno. Otra iniciativa, es la de la plataforma web de videos interactivos AutisMIND,

UN TRABAJO EN EQUIPO

García Pañella defiende la necesidad de la colaboración para crear esta solución. «Los profesionales del ámbito sanitario no están lógicamente entrenados para generar experiencias memorables y los profesionales del ámbito del diseño no tenemos ni los conocimientos médicos ni la formación en deontología especializada para sacar adelante 'serious games' en el campo de la salud. La tecnología ha desarrollado un nuevo lenguaje y tenemos que aprovecharlo para ser capaces de llegar a más pacientes, especialmente en el ámbito de la salud mental donde hay un inmenso sufrimiento incompatible con las listas de espera. Por ello es vital cocrear». Este experto subraya que «ambas esferas tenemos que sentarnos y diseñar estas nuevas formas de acompañamiento terapéutico. Esto va mucho más allá de la tecnología y tiene que reunir a muchísimos profesionales de campos muy diversos: no sólo médicos y desarrolladores, sino también redactores, dibujantes, músicos, expertos en marketing...».

desarrollada por Alex Escolà, psicólogo clínico y profesor colaborador de la Universitat Oberta de Catalunya, con el apoyo de la plataforma de emprendimiento Hubbik, junto con diversas instituciones sanitarias. «AutisMIND es como un simulador de la vida: la persona tiene que ir haciendo frente a situaciones difíciles, y probando y experimentando en un entorno de seguridad cómo resolverlas. El videojuego, además, fomenta la autorreflexión y el desarrollo de habilidades sociales», explica Escolà.

En el caso de Águeda Gómez Cambroner, primera mujer de España titulada en Diseño y Desarrollo de Videojuegos y doctora en Informática por la Universitat Jaume I, su investigación aún no ha podido trasladarse a la sociedad. Su tesis versó sobre su propio diseño de un 'serious game' para tratar la sintomatología depresiva leve o moderada. 'Horizon Resilience' es un juego para smartphones que, gracias a los propios sensores del teléfono, convierte el movimiento en parte del tratamiento. «Ahora mismo es una demo, un producto mínimo viable que ya ha contado con la valoración positiva de los pacientes y terapeutas que lo han probado. Pero aún hay que seguir desarrollándolo. El problema es que el mundo es

la empresa y el de la inversión manejan tiempos muy distintos. Es difícil conseguir la financiación y disponer de los tiempos adecuados para que este tipo de desarrollo llegue a la sociedad», explica Gómez Cambroner.

Dar forma al cambio

Ese es precisamente el objetivo de Serious Game Lab una incubadora que ofrece un espacio destinado al desarrollo, experimentación e implementación de este tipo de proyectos. La iniciativa, se busca fomentar la colaboración entre profesionales de la salud, desarrolladores de juegos, diseñadores y otros agentes del sector, con el objetivo de crear nuevas soluciones y herramientas para mejorar la salud y el bienestar de la población.

En su primera convocatoria, Serious Game Lab ya ha seleccionado tres proyectos con el objetivo de que puedan aplicarse en entornos sanitarios reales. La incubadora, dirigida por Óscar García Pañella, ofrece acompañamiento para desarrollar un prototipo de 'serious game' en salud y la posibilidad de pilotarlo en un entorno real; redes de contacto entre proveedores, empresas del sector privado, grupos sin ánimo de lucro y el sector académico-científico; formación, mentoría y evaluación.

14 Abril, 2024



Juan Antonio Corbalán, en su consulta en la clínica Vithas (Madrid). Abajo, Gemma Mengual. ÁLVARO GARCÍA

Deportistas convertidos en directivos de alto rendimiento. Muchos atletas de élite aprovechan la experiencia adquirida durante sus años en la competición para aplicarla en el ámbito empresarial

Por Susana Carrizosa

Sus carreras han hecho grande al deporte español. Con ellas alcanzaron gloria y reconocimiento y su ejemplo, immortalizado por los *flashes* del éxito, los ha aupado como auténticos referentes en sus disciplinas. Con esta mochila bajo el brazo, plagada de experiencias y conocimiento, han sabido triunfar también en posiciones directivas o como emprendedores. Pero transitar del vestuario a la oficina y hacerlo con éxito no es asunto baladí. Supone hallar equilibrio entre cualidades inherentes al deporte de alto rendimiento, como esfuerzo, disciplina o trabajo en equipo, y también gestionar fuertes egos y emociones.

Algo con lo que la nadadora olímpica de sincronizada Gemma Mengual ha sabido lidiar con sencillez y pragmatismo: "Me asesoré muy bien para entrar en el mundo de los negocios y me he rodeado de los mejores", apunta como fórmula ganadora. Mengual ha tirado también de innovación para participar en el proyecto

Cannabity Healthcare, su última apuesta que factura 200.000 euros. Un negocio posible desde que la Agencia Mundial Antidopaje legalizó en 2020 el uso del CBD medicinal. "Con Gemma el negocio ha duplicado las ventas", asegura su socio David Fayos. Pero la deportista no es una debutante en la gestión. Aporta una carrera consolidada en hostelería y restauración con su grupo Sugoi. "Al principio quería controlarlo todo y me costaba delegar. Fui aprendiendo a confiar", dice.

Aunque reconoce que "el riesgo siempre acecha", no se puede quejar de la buena marcha de su restaurante japonés ni de la de su consultora Así Está el Patio, donde junto a su socia, Patricia Díaz, asesora en su carrera a deportistas. Aplica lo que le han enseñado 20 años en la competición: "Tener iniciativa, método, equipo, un objetivo claro y nunca perder el foco". Y, a diferencia del deporte, "no me tomo la empresa como una competición, sino como un crecimiento que exige análisis y mente fría para dar buen servicio, hacer funcionar al equipo, sentir que te valoran y dar valor

Gemma Mengual:
"Al principio quería controlarlo todo. Fui aprendiendo a confiar"

Juan Antonio Corbalán:
"Los jefes no están para mandar sino para servir a la gente"



a tu gente". Mengual añade: "En la empresa no vas a por el oro, esto es la suma de todos. No hay éxito sin humildad y siempre hay que respirar, para no ahogarse".

Si algo define a la élite del deporte es su capacidad para ganar como colectivo. "Los exolímpicos son buenos dirigiendo equipos de alto rendimiento porque saben que sufrirán lesiones y momentos difíciles, pero también saben levantarse y superar con éxito las frustraciones", señala José Luis Bosch, director del máster de Dirección de Recursos Humanos de OBS Business School. "Y para ganar, la clave son los trabajadores", mantiene el que fuera jugador de baloncesto y médico Juan Antonio Corbalán. "Las organizaciones que no hacen grandes a sus jugadores están condenadas al fracaso. Los jefes no están para mandar, sino para servir a su gente y que den la mejor atención al cliente. De lo contrario, un jefe no sirve, aunque gane". El exbase español también tiene palabras para el empleado: "El trabajador, como el jugador, ha de ser consciente de que la empresa depende de él y que es responsable de su mantenimiento".

La experiencia de Corbalán en la gestión se inicia por un encargo de la consultora PwC y, tras su paso como socio junto a Jorge Valdano en su empresa Make a Team, ahora es asesor en el grupo educativo Metrodora. En este centro, especializado en formación de salud y deporte, "buscamos capacitar a los jóvenes a sacar conclusiones y tomar decisiones en profesiones orientadas al cuidado de los demás". Todo un reto en un mundo, como el de la formación, donde la inteligencia artificial (IA) impacta de lleno, asegura. "Hay que inculcar a los jóvenes, más allá de internet y la IA, el valor del conocimiento en sí. Estudiar es desarrollar tu carrera con libertad, es poder escoger o elegir influir en los demás".

De pivot a cazatalentos

Seis veces internacional con España, Arturo Llopis (también fue jugador de baloncesto), cambió su posición de pivot por la de analista financiero. Convertido en cazatalentos de la firma Spencer Stuart, asegura que no es muy diferente la gestión del talento deportivo y directivo. "Tanto la alta dirección como el deporte son entornos supercompetitivos, que reúnen a estrellas con mucho ego que, ya sea el entrenador o el consejero delegado, han de saber conciliar". Y para ello aconseja "lograr que la plantilla tenga un objetivo común de equipo para alinearse sin protagonismos, como en el baloncesto es meter canastas, con independencia de que el consejo de dirección tenga el mismo propósito".

SACRIFICIO

Fracasar y levantarse de nuevo

"El deporte te inculcará autoestima y esfuerzo". Bajo esta máxima, el padre de Marta Ruiz-Cuevas, consejera delegada de Publicis Groupe para España y Portugal la inscribió con cinco años en el campo de golf de la Barganiza, en Asturias. Algo que impactó de lleno en su carrera profesional. "Pasaba allí todo mi tiempo libre y conseguí una beca deportiva para estudiar en la Universidad de South Alabama". Ruiz-Cuevas habla de renuncia y mucho sacrificio, aspectos del deporte que "no se ven y que te forjan".

Publicis Groupe alcanzó el pasado ejercicio unos ingresos de 15.000 millones de euros y está presente en 100 países con más de 100.000 empleados. Como líder para Iberia asegura: "He llegado hasta aquí gracias a la disciplina, concentración y organización que aprendí en los entrenamientos y campeonatos desde muy joven". Y resalta: "Aprendes a no tener miedo a equivocarte, a fracasar y a levantarte de nuevo".

Ante el imparable cambio de paradigma laboral, que también afecta a las posiciones altas con las que trabaja su firma, Llopis indica que "el mercado está muy caliente porque hay poco talento bueno y mucha necesidad de contratarlo". Y define como "bueno" al perfil que reúne tres características: ser un *crack*; "directivos capaces de solucionar todo tipo de problemas tal y como vienen"; ser político, "saber atraer a personas y movilizarlas para la acción", y aquellos que "como niños, escuchan y saben adaptarse al entorno para dar al mercado lo que pide". Y eso es lo que ha hecho la que fue internacional con la selección española de fútbol sala Jennifer Pedro, con la puesta en marcha de Revelify, su *start-up* que evalúa movimientos durante la práctica deportiva a través de IA.

"El emprendimiento, como el fútbol, donde fui capitana, exige compartir esfuerzo, resiliencia y saber motivar a un equipo que ha de estar alineado con tu propósito. Si no es así, los resultados no llegan", dice. Tras abandonar su plaza de funcionaria en la Universidad de Alicante y entrar de lleno en el mundo de los negocios, Pedro destaca como deportista su aprendizaje para la gestión mental: "Emprender es muy duro. Hay que superarse cada día sin flaquear, lo que entraña una excelente gestión de las emociones, y en eso los deportistas tenemos recorrido".



15 Abril, 2024

MicroBank entra en financiación verde con una línea de 487 millones con el FEI

La filial de CaixaBank ayudó a crear 28.500 empleos con su apoyo a emprendedores

E. C. MADRID.

MicroBank, la filial de banca social de CaixaBank, va a apostar por la financiación sostenible desde el impacto social como línea estratégica. La entidad ha firmado un acuerdo de garantías con el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) por valor de hasta 487,5 millones de euros que le permitirá, por ejemplo, apoyar a pequeñas empresas en la transición energética o a inversiones verdes, inclusivas y respetuosas con el medio ambiente.

El banco especializado en microcréditos e independiente de la obra social de CaixaBank enfoca su operativa en tres líneas: facilitar financiación a emprendedores y microempresas que normalmente no la encuentran en el circuito bancario tradicional -les presta sin requerir avales-, a ciudadanos y familias en situación vulnerable y para proyectos y sectores específicos con impacto social. Bajo este prisma, la entidad revela que la nueva apuesta en sostenibilidad buscará facilitar que nadie quede atrás y ya ha lanzado una línea para financiar Comunidades Energéticas Locales en entornos rurales con la vocación de que puedan acceder a la energía verde tanto los residentes de los pueblos como los pequeños negocios.

Emprendedores

Durante el año pasado otorgó 1.383 millones de euros a los diferentes clientes, un 36,2% más, en un total de 144.473 operaciones, que aumentaron a su vez un 44%. Uno de sus grandes focos es apoyar a los emprendedores, que suelen encontrar dificultades para acceder a la financiación tradicional. Sus microcréditos y préstamos a este colectivo permitieron que MicroBank contribuyese el año pasado a la creación de 28.521 puestos de trabajo y a la ge-



Cristina González, directora general de MicroBank. EE

neración de más de 8.000 negocios, según un estudio de KPMG Asesores y Stone Soup Consulting. Supone un crecimiento del 63,4% respecto al año previo y, según el estudio, la mayor generación se produce por el autoempleo pero, además, un 29% de los negocios crearon nuevos pue-

tos de trabajo para otras personas desde la concesión del préstamo. Un 45% prevé reclutar personal además durante este año.

“Los datos de contribución a la creación de empleo de 2023 son más positivos que nunca y son el mejor reflejo del impacto social que gene-

3.500
MILLONES DE EUROS

MicroBank se fijó el objetivo de prestar 3.475 millones de euros durante su plan estratégico 2022-2024. Al cierre de 2023 había alcanzado una producción de 32.399, lo que implica un 69% de cumplimiento del plan, con un total de 252.149 beneficiarios o titulares de la financiación. El importe medio de las operaciones de la entidad alcanzó los 7.260 euros el año pasado para familias y 13.150 euros en el caso de los emprendedores.

ra la actividad de MicroBank”, explica Cristina González Viu, directora general de MicroBank, quien subrayó el papel “fundamental” de las microempresas y los emprendedores en la economía del país.

La mayor parte del empleo generado con su respaldo correspondió al sector de los servicios profesionales (39%), al comercio minorista (23%) y la hostelería y restauración (20%) y la construcción (9%).

Entre los casos de éxito que han creado negocios de referencia con sus microcréditos figuran Oner Rodríguez y Diana Priakhina. Procedentes él de Venezuela y ella de Rusia fundando la pastelerías Dulzura Mía en Barcelona hace cinco años y hoy disponen de una red de cinco establecimientos en la ciudad. Ginés Ángel García fundó a su vez

Konery en Murcia hace ocho años con un pequeño microcrédito de 25.000 euros y hoy esta empresa dedicada a mejorar la eficiencia energética y el ahorro de energía de las empresas está presente en buena parte de España.



Industria

**De Chery a Zhenshi,
la gran fábrica
china desembarca
en España —P.26**



15 Abril, 2024

El desembarco de la empresa automovilística Chery en Barcelona visualiza un mar de fondo de la industria asiática para hacer frente al proteccionismo europeo

La gran fábrica china abre en España

DANI CORDERO
 LAURA DELLE FEMMINE
 Barcelona / Madrid

Envision fabricará celdas de baterías para coches eléctricos en Cáceres y se ha asegurado 300 millones de euros de ayudas europeas para construir la planta. Zhenshi Holding Group ha adquirido la fábrica de Airbus en Cádiz para producir componentes de molinos de viento. Y en Barcelona esperan la llegada de Chery para hacer olvidar la mayor deslocalización en años en España, la marcha de Nissan de la Zona Franca. Mientras en Bruselas la Comisión Europea planea cómo proteger a la industria europea de las importaciones desde China, la industria manufacturera de aquel país avanza para instalarse en España y en el resto de Europa.

“Hay indicios para pensar que hay una tendencia de fondo. Y tiene sentido, no sabemos cuántas empresas chinas van a llegar, pero se van a posicionar donde les dejemos”, explica Mario Esteban, investigador principal del Real Instituto Elcano, acerca de la llegada de nuevos jugadores asiáticos, posiblemente subidos a una nueva oleada de entrada en Europa. Llevan lustros picando piedra, primero con la participación de infraestructuras estratégicas para el comercio global: Cosco, China Merchants y Hutchison controlan en torno a un 10% del capital de los puertos europeos. Hace una década dejaron un récord histórico de inversiones en adquisiciones empresariales. De hecho, el año pasado tan solo se cerraron 119 compras de compañías europeas por parte de firmas chinas, la cifra más baja desde 2012, según el conteo de EY. Fueron 309 en 2016.

Pero aquel momento era distinto. Los inversores chinos buscaban la adquisición de tecnología que no habían logrado desarrollar en su país. Las alarmas saltaron justo aquel año, cuando Midea compró Kuka por 4.500 millones. Generó revuelo el hecho de que el control de los robots alemanes de última generación pasara a manos de la gran fábrica del mundo. “Hoy las inversiones están cayendo por motivos geopolíticos, porque la economía china no está bien y porque muchas operaciones se están centrando en sectores estratégicos”, explica Amadeu Jensana, director del departamento de Economía y Empresa de Casa Asia.

La adquisición de tecnología ya no es tan necesaria como antaño y en algunos ámbitos, como los vehículos eléctricos o las turbinas para molinos de viento, la producción china es de vanguardia. Es en esos dos campos en los que la UE ha puesto en marcha in-



Coches de Chery, estacionados para su exportación en el puerto de Wuhu el 10 de marzo. GETTY

Motivos de las empresas chinas para invertir en España

En %.



China, el cuarto aliado comercial

Cifras en millones de euros.

	Volumen comercial total	Exportaciones españolas	Importaciones españolas
Francia	99.533	59.905	39.628
Alemania	87.076	10.019	47.058
Italia	61.346	33.045	28.302
China	51.823	7.579	44.244
Portugal	48.353	31.814	16.536
EE UU	47.172	18.904	28.268
Reino Unido	33.361	22.564	10.797
Países Bajos	32.252	12.243	20.009
Bélgica	25.164	18.087	10.076
Marruecos	21.178	12.146	9.032

Fuente: KPMG e ICEX.

EL PAÍS

vestigaciones para analizar si existen casos de competencia desleal con la industria local por las posibles ayudas a la exportación del Estado chino. Y es en ellas en las que posiblemente los fabricantes

asiáticos se muevan más rápido para buscar ubicaciones en el Viejo Continente. Los casos de Zhenshi y Chery no serían aislados en Europa. El exitoso BYD se plantea implantarse en Hungría,

Presencia residual

De momento, las implantaciones en España son residuales. Según datos del ICEX, así como China es el tercer mayor inversor en el mundo, ocupa la duodécima posición en España, con un *stock* de inversión de 10.000 millones de euros. La agencia estatal que promueve la internacionalización de la economía española considera que esos volúmenes son inferiores a los que tocarían a España, porque, de hecho, son unas cifras inferiores a las que China invierte en otros países de nuestro entorno. Solo por poner un ejemplo, Estados Unidos destina 10 veces más recursos.

Una encuesta entre directivos a empresas chinas elaborada por KPMG junto al ICEX señalaba el año pasado que los principales motivos para que esas firmas se instalasen en el país eran: la ubicación de España (76%), el tamaño de su mercado local (71%) y la facilidad que le ofrecía acceder a otros países desde suelo español (44%).

como Great Wall Motors. Y no han sido pocas las inversiones en parques de energías renovables que ha promovido el capital chino.

De hecho, China quiere emprender ahora el camino opues-

to al de hace unas décadas: en lugar de importar tecnología desde el extranjero, pretende exportar la que ha desarrollado —una estrategia que según EE UU supone un riesgo y esconde un problema de sobreproducción industrial—, y España es atractiva en muchos sentidos. En primer lugar, mantiene una apuesta clara por las energías renovables y tiene una climatología privilegiada en este sentido, un dúo que no se replica en las demás grandes economías del entorno. España es, también, solo por detrás de Berlín, el segundo mayor fabricante de automóviles del Viejo Continente. Y, por encima de todo, es el cuarto mercado de la UE y un puente hacia Latinoamérica y el norte de África.

Latinoamérica

“En Latinoamérica hay algunos países cercanos a China y otros no, pero en todos hay empresas españolas”, resumía la semana pasada el embajador chino en España, Yao Jing, al mencionar el interés de su país por establecer colaboraciones con compañías españolas al otro lado del Atlántico. También aseguró que España es la “mejor candidata” para la inversión china en Europa: es un actor relevante dentro del bloque comunitario, un mercado grande y muy enfocado a la UE. “España y Europa se quieren reindustrializar, y China las puede ayudar”, dijo en una comida con periodistas.

La jugada vendría más o menos a ser la siguiente: España sería un banco de prueba para el desembarco y, si la colaboración funciona, hay margen para que en el futuro otros países europeos sigan el mismo camino. La apuesta también pasa por mejorar los intercambios comerciales entre los dos mercados, en particular aumentar las exportaciones españolas al lejano oriente y reorientarlas hacia productos de mayor valor añadido —ahora se venden muchos productos agrícolas, como aceitunas y carne de cerdo—, por ejemplo equipos médicos de última generación. “El año pasado nos enfocamos a la cooperación cultural, pero este año queremos abrirnos más a la comercial”, sintetizó el embajador.

Alicia García Herrero, economista jefa para Asia Pacífico de Natixis, ofrece una imagen que parece negativa. “Toda inversión china que llegue a España va a matar a otras empresas que tenemos en el ámbito del motor de combustión. Evidentemente, las empresas chinas pueden competir, pero el punto crucial es la creación de empleo y qué condiciones se le han dado para que vengán”, afirma una de las personas que mejor conocen las relaciones entre la UE y el país, quien cuestiona si España quiere estar en el mismo fiel de balanza que Hungría, gobernada por el ultracónservador Viktor Orbán, otro país que está pugnando por quedarse plantas de fabricantes chinos: “¿Es eso lo que queremos cuando Europa está siendo más negativa ante ese tipo de inversiones?”.



EMPRESAS INDUSTRIA

469

millones de beneficio es el resultado del ejercicio 2023. Si se toma el nuevo perímetro, descendería a 202 millones

La nueva cúpula de Celsa, Rafael Villaseca y Jordi Cazorla

El nuevo consejo toma posesión

Tras el primer desembarco de los fondos de inversión en septiembre, la compañía siderúrgica ha renovado el máximo órgano de gobernanza con el nombramiento de varios consejeros de primer nivel. Esta semana, han tomado posesión el ex presidente de KPMG, Hilario Albarracín, la directiva del grupo de materiales CRH, Elena Guede, el presidente de Arcano, Juan José Nieto, y el antiguo presidente y consejero delegado de US Steel, Mario Longhi. En el cuadro directivo, Cazorla está armando un nuevo equipo tras la salida de seis ejecutivos de la anterior etapa. De momento, solo se ha incorporado el director financiero, Borja García Alarcón, aunque se espera que el resto de fichajes lleguen en un plazo corto de tiempo.



MIQUEL GONZÁLEZ / SHOOTING

Una segunda oportunidad para Celsa

La multinacional siderúrgica inicia una nueva etapa controlada por un grupo de fondos y con interrogantes por resolver

DATO

1.187

millones de desfase en el balance
Sin la recapitalización de la compañía, Celsa hubiera sufrido un importante agujero patrimonial. Los fondos propios consolidados ascienden a 326 millones

Gabriel Trindade

“Para no usar eufemismos, Celsa estaba quebrada”. Así de rotundo se mostró esta semana en un encuentro con la prensa el presidente del gigante siderúrgico, Rafael Villaseca, sobre la situación financiera heredada de la anterior etapa con la familia Rubiralta como propietarios. El segundo fabricante europeo de productos siderúrgicos, una empresa estratégica para la economía española, era un gigante con los pies de barro. “Con la ayuda de los nuevos accionistas y acreedores, se han tomado las decisiones adecuadas para que esta empresa siga siendo un emblema industrial del país”, remachó en su intervención el que fuese consejero delegado de Gas Natural.

Esta segunda oportunidad para Celsa no es extensible a la familia fundadora. Una sentencia pionera de los tribunales mercantiles de Barcelona apeó en septiembre a los Rubiraltas de la propiedad tras no hacer frente a sus obligaciones financieras. El fallo judicial encumbró a un grupo de fondos acreedores como los nuevos dueños. Entre

los principales accionistas, destacan los fondos DWS, Attestor, Golden Tree, Strategic Value Partners y Cross Ocean. La compañía prefiere no desvelar las participaciones, pero algunas fuentes apuntan que los dos primeros serían los socios de referencia en el capital.

Sin la recapitalización de la deuda, la compañía hubiese incurrido en un agujero patrimonial de 1.187 millones de euros y unas pérdidas de 918 millones en el 2023. Sin embargo, la entrada de los fondos permitió cerrar el ejercicio con unos fondos propios de 326 millones, una deuda neta de 1.200 millones y un beneficio neto de 469 millones (aunque la empresa calcula que, con el perímetro totalmente consolidado, este caería hasta los 202 millones).

La facturación proforma se situó en 4.756 millones de euros, un 22% menos. El resultado operativo bruto (ebitda) alcanzó los 441 millones, lo que supone un retroceso del 50%. “El año pasado, Celsa también sufrió las consecuencias de un mercado débil”, comentó el consejero delegado, Jordi Cazorla, reclutado pa-

ra el cargo a principios de año procedente de la firma DS Smith. El ejecutivo confía en que este año el sector dé una tregua. Tras dos años consecutivos de retroceso de ventas, las previsiones de la patronal europea Eurofer son de crecimientos del 5,6% en el 2024 y 2,9% en el 2025. Celsa inicia una nueva etapa en un momento propicio para seguir la dinámica del mercado.

Entre los factores que explican el agujero en el balance, destacan unos créditos por valor de 539 millones concedidos a empresas patrimoniales de la familia Rubiralta. Estos préstamos se convirtieron en incobrables en el momento en que los anteriores propietarios de la multinacional declararon estas sociedades en concurso de acreedores. Villaseca reconoció que el consejo podría iniciar acciones legales para recuperar el pasivo.

Celsa es un gigante industrial con 120 centros de trabajo, siete acerías, 12 trenes de laminación, 48 plantas de reciclaje y todo tipo de empresas auxiliares. Cuenta con presencia en España, Francia, Reino Unido, Dinamarca, Finlandia, Noruega, Polo-

nia, Suecia e Irlanda y tiene clientes en la construcción, construcción naviera, motor y energía. La plantilla asciende a más de 10.000 empleados. Villaseca señaló que no hay previsión de realizar recortes de empleo, pero está claro que el perfil del grupo puede cambiar.

La compañía ha encargado a la consultora Bain & Company un plan estratégico para los próximos años y espera poder presentarlo en el segundo semestre del año. Este documento servirá para fijar las prioridades estratégicas y de inversión para los próximos años.

La empresa también explora la posibilidad de desprenderse de alguna de sus filiales internacionales en el Norte de Europa, Reino Unido y Polonia. Precisamente, estas subsidiarias fueron las que más inversión en capex recibieron el año pasado, con un volumen agregado de 100 millones de euros. La multinacional siderúrgica ha contratado al banco de inversión Citi para abordar esta cuestión. Se trata de una opción no gusta nada a los sindicatos, que calificaron el movimiento como el “comienzo del expolio programado por los fondos de inversión”. En su análisis, estas filiales generaron el 50% del ebitda del holding industrial.

Otro de los capítulos por resolver es la incorporación de un socio industrial español con una participación del 20%. Villaseca señaló que todavía es pronto para hablar de ello. Con la delicada situación financiera de la compañía, el grupo todavía tiene que mejorar mucho su cuenta de resultados para generar interés en el mercado. Entre los posibles candidatos, el mercado ha especulado con la posibilidad de que entren empresas como Sidenor, Megasa, Cristian Lay o Gonvarri.

La compañía debe presentar su plan estratégico y explora la ventas de sus principales filiales

La gran incógnita de futuro es la entrada de un socio industrial español con una participación del 20%



EY detecta mayor vigor en las OPV en el arranque de año

C.R. Madrid

Puig, la primera OPV de la Bolsa española desde 2021, calienta motores y muchos expertos creen que 2024 marcará un punto de inflexión en la sequía que sufre el mercado español.

“El contexto de OPV en España es positivo para el 2024, con algunas operaciones relevantes recientemente anunciadas, y otras esperadas en el corto plazo, que determinarán el apetito inversor. Si finalizan de manera satisfactoria podrán animar a otras compañías a valorar esta alternativa en el corto y medio plazo”, comenta Rosa María Orozco, socia responsable de Capital Markets y Salidas a Bolsa de la consultora y auditora EY.

El informe trimestral de EY sobre salidas a Bolsa muestra un cauteloso optimismo y detecta un cambio de rumbo en el mercado mundial de salidas a Bolsa después de cinco años. La consultora apunta que en el primer trimestre del año se ha notado lo que denomina un “deshielo selectivo”, con un aumento de los ingresos del 7%, hasta los 23.700 millones de dólares (22.260 millones de euros), aunque el volumen de operaciones cae un 7%, hasta las 287 operaciones.

La fuerte recuperación de EEUU tras marcar mínimo de 20 años en los ingresos de 2022 han ayudado al dato global, igual que el buen arranque de la región de EMEIA (Europa, Oriente Medio, India y África).

América registró 52 operaciones por valor de 8.400 mi-

Deshielo selectivo: cae el número de operaciones, pero suben los ingresos el 7% en el trimestre

llones de dólares (7.888 millones de euros), lo que supone un aumento interanual del 21% y del 178%, respectivamente, interanual.

La región EMEIA registró 116 salidas a Bolsa por 9.500 millones de dólares, con un aumento del 40% y el 58% interanual, respectivamente. El mayor tamaño medio de las operaciones, tanto en Europa como en India permitió a EMEIA alcanzar el primer puesto en cuota de mercado mundial de OPV por ingresos, que mantiene desde finales de 2023. Desde 2019, la India ha ganado protagonismo en el número de OPV.

Futuro

“Para tener éxito en este entorno cambiante, las perspectivas ante las OPV deben seguir siendo flexibles y las empresas deben estar preparadas para aprovechar el momento adecuado para acometer este debut público”, comenta George Chan, líder global de IPOs de EY.

Esta firma destaca el crecimiento de la inteligencia artificial (IA) en el ámbito privado y vaticina que en los próximos años podría haber un aumento de las OPV de empresas relacionadas con la IA, “a medida que los negocios maduren” y estén preparados para el salto al parqué.

13 Abril, 2024

En portada Puig estrena las OPV de 2024

El mercado se prepara para decir adiós a la sequía de salidas a Bolsa

La cadena de cosmética Puig protagonizará el primer estreno en dos años y pone en la diana su salto al Ibex ▶ Los candidatos aportan diversidad a una Bolsa en la que los bancos y las energéticas pesan demasiado



GEMA ESCRIBANO
MADRID

La sequía que impera en el mercado de salidas a Bolsa tiene visos de llegar a su fin. Después de años en los que los gestores venían quejándose de la contracción de la Bolsa por la exclusión de muchas compañías, ahora empiezan a ver la luz al final del túnel. Con Puig lista para dar su salto al parque antes de verano, los expertos confían en que el efecto llamada sirva para acelerar los planes de Tendam, Europastry, Hotelbeds y Volotea, nombres que llevan meses en el candelero.

Rosa María Orozco, socia responsable del área de mercado de capitales y salidas a Bolsa en EY, considera que estos estrenos van a ser importantes porque se trata de empresas relevantes en sus sectores, con negocios consolidados que permitirán testar el apetito de los inversores. "Si varias de estas transacciones finalizan de forma exitosa, muy probablemente anime a otras compañías que cumplen con los requisitos a valorar la alternativa de salir a Bolsa a corto y

medio plazo", remarca. El consenso destaca la diversidad que aportarían las nuevas cotizadas a un mercado como el español en el que la banca y las energéticas dominan el panorama. "Son empresas de sectores diversos, no necesariamente asociadas a las renovables o las socimis, como la mayoría de las empresas que habían sonado para salir a Bolsa en España en los

últimos años", remarca la experta. Entre las cotizadas que tocan la puerta del mercado están representantes del lujo, la distribución y la alimentación.

Puig

Las miradas están puestas ahora en la cadena de cosmética que, previsiblemente, estará lista para el tradicional toque de campana

a finales de abril o comienzos de mayo. Alfonso de Gregorio, director de inversiones de Finaccess Value, destaca como gran novedad la entrada del sector del lujo en la Bolsa española, un negocio con fuerte presencia en Europa. La operación se llevaría a cabo a través de una ampliación de capital (OPS) de 1.250 millones vinculada a una colocación de importe

similar a través de títulos en propiedad de la familia catalana. Es decir, la empresa espera levantar unos 2.500 millones, lo que la convierte en el mayor estreno bursátil desde Aena en 2015.

A falta de que la CNMV dé luz verde al folleto de salida Bolsa, las firmas de análisis valoran la compañía entre 10.000 y 15.000 millones, una capitalización que la sitúa en la diana para pasar a formar parte del Ibex 35 en próximas reuniones. Sus comparables LVHM o L'Oréal cotizan con PER que ronda entre las 20 y 30 veces. "Es una empresa relativamente grande", señala De Gregorio. Junto a su tamaño, el principal atractivo de la empresa es el sector en el que opera. A diferencia de Douglas, una cadena de perfumería y cosmética retail que cae un 26,2% desde su salida a Bolsa a finales de marzo, Puig está orientada a las firmas del lujo con marcas como Carolina Herrera y Paco Rabanne. Como se ha podido comprobar en los periodos de alta inflación, el sector del lujo resiste mejor las sacudidas porque su demanda es inelástica. Es decir, resiste mejor la variación en los precios porque cuenta con un público que está dispuesto a pagar

Comienzo de la andadura de las empresas españolas en Bolsa
Evolución del Ibex 35 desde 2018





13 Abril, 2024



GETTY IMAGES

más. Esto explica cómo, a cierre de 2023, la facturación del grupo logró el récord de 4.304 millones y su beneficio creció un 16%, hasta los 463 millones.

Entre los puntos débiles destaca el momento en el que prevé dar su salto al mercado. Aunque los indicadores macroeconómicos envían señales de que la economía de EE UU sigue sólida y que lo peor en Europa parece que ya ha pasado, la situación en China sigue despertando recelos. A finales de marzo la firma de lujo Kering evaporó 7.600 millones de valor bursátil después de alertar de una caída de los ingresos debido en gran medida a la ralentización económica del gigante asiático.

A ello se suma la deuda. A cierre de 2023 contaba con una deuda de 1.196 millones, una cantidad que algunas firmas como Panza Capital consideran muy elevada como para tomar posiciones.

Tendam

El éxito de Puig es la llave que abriría la puerta al dueño de Cortefiel que se ha marcado como objetivo empezar a cotizar entre finales de marzo y comienzos de junio. Como ocurre con otros nombres de la

Bolsa española, Tendam ya había cotizado en Bolsa desde julio de 1994 hasta su exclusión en marzo de 2006, después de que las firmas de capital de riesgo CVC, PAI y Permira se hicieran con el control. El capital riesgo ya estudió la desinversión en 2016, pero el proyecto no prosperó. Los fondos que aún continúan en el capital (Permira vendió su parte en 2017) estudian una oferta pública de venta de entre 600 y 700 millones a través de la colocación de acciones que tienen en su poder. No está previsto emitir nuevas acciones. Las valoraciones que se manejan rondan los 2.000 millones y con este escenario, como señala Antonio Castelo, analista de iBroker, no estaría tan claro un acceso inmediato al Ibex 35.

Aunque Tendam es vista como opción atractiva para invertir, al ser un grupo de moda con marcas reconocidas a precios atractivos, la competencia y la baja rentabilidad son sus grandes debilidades. A ello se suma las suspicacias que despierta el capital riesgo. Ignacio Cantos, director de inversiones de Atl Capital, afirma que salvo que los fondos vendan una parte muy pequeña, trata-

rán de sacar el máximo partido. Esto se traducirá en unos precios muy elevados que podrían comprometer su recorrido en Bolsa. Las exigentes valoraciones que registran los índices y las cotizadas y las experiencias de firmas como Telepizza demuestran que no vale todo a cualquier precio. Como punto a favor de Tendam está la amortización de la deuda antes de su salto al parqué gracias a la fuerte generación de caja.

En lo que va de año el sector en el que opera, el retail, se anota un 7,18% en Europa. No obstante, el comportamiento difiere mucho entre unas empresas y otras. Mientras Inditex se anota un 10,7% y este año ha revalidado los récords con la ayuda de un beneficio de 5.381 millones y unos ingresos de 35.947 millones, H&M cede un 5,5%.

Europastry

El fabricante de panes congelados es la tercera compañía que pretende saltar a la Bolsa antes de verano. Europastry ya lo había intentado con anterioridad en 2019 y 2007. La fórmula para llevar a cabo la operación aún no está definida. Se estudia combinar la colocación

de las acciones del fondo MCH en el mercado con una ampliación de capital a través de una oferta pública de suscripción. Los primeros cálculos apuntan a una valoración en torno a los 2.000 millones. Desde iBroker señalan que, al igual que Puig, es una empresa familiar de varias generaciones y con una buena experiencia en sus sectores y en el desarrollo de sus negocios. El plan estratégico iniciado en 2017 le ha permitido crecer un 90% en los últimos años. Después de cerrar 2023 con unos ingresos de 1.350 millones, un 20% más que en 2022, y un ebitda de 205 millones, la compañía acaba de adquirir la alemana DeWiBack y Dawn Foods. Entre los puntos fuertes de la compañía destaca la diversificación geográfica. El mercado ibérico supuso el año pasado un 55% de la facturación, con Norteamérica como segundo mercado y Centroeuropa el tercero.

Sergio Ávila, analista de IG, señala la fuerte rentabilidad, su potencial de crecimientos y el liderazgo en el mercado. La competidora más inmediata es la suiza Aryzta que este año sube un 17% en Bolsa. Su capitalización ronda los 1.680 millones de francos

suizos (unos 1.726,16 millones de euros) y un PER estimado (veces que el beneficio está contenido en la acción) de 17 veces.

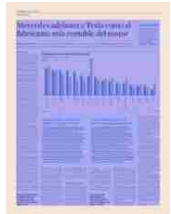
Hotelbeds

Después de que la firma de suscripción de coches Astara, propiedad de Bergé, suspendiera la salida a Bolsa, Hotelbeds es otra operación en compás de espera. El supermercado online de habitaciones quiere esperar a que pase el verano para ofrecer unas cifras récord que permitan a Cinven, CCPB y EQT lograr el precio más atractivo.

A falta de valoraciones, lo único con lo que trabaja el mercado es con la intención de Cinven de ejecutar su desinversión. Una operación que descartó porque las ofertas no superaban los 4.000 millones. Su cotización se ve como una oportunidad para aprovechar el auge del turismo online, en plena recuperación después de la pandemia. Los analistas de IG ven como principal atractivo el hecho de que se trata de una plataforma líder con una gran diversificación geográfica. Dependiendo del resultado de estas operaciones, Volotea podría cerrar el círculo de salidas a Bolsa este año.



Mercedes adelanta a
Tesla como fabricante
más rentable del motor **P6**



Mercedes adelanta a Tesla como el fabricante más rentable del motor

MÁRGENES RÉCORD/ Los productores de automóviles cierran tres años de márgenes operativos históricos, gracias al encarecimiento experimentado en los vehículos nuevos. Toyota domina en ventas y beneficio.

Carlos Drake. Madrid

Los grandes fabricantes mundiales de automóviles lograron mejorar sus cifras de rentabilidad durante 2023 después de los resultados históricos obtenidos en 2022 con motivo de la alteración del mercado provocada por la crisis de suministro de microchips, que ocasionó una caída generalizada de la producción de coches, con la consiguiente escasez de oferta que motivó que los precios de los automóviles y las ganancias de las marcas se dispararan.

En teoría, 2023 fue un año de normalización de la cadena de suministro, tras la crisis de los chips y los desajustes logísticos por la guerra de Ucrania en 2022, por lo que se presumía que los precios de los coches se contuvieran y, por tanto, bajarán los márgenes de los fabricantes. Sin embargo, en términos generales los fabricantes mundiales mejoraron su rentabilidad frente a 2022, aunque algunos como Tesla, General Motors o Mercedes-Benz la redujeron de forma significativa.

En este entorno de normalización, la enseña alemana Mercedes-Benz fue la compañía más rentable de entre los grandes grupos mundiales, arrebatando la primera plaza a Tesla y todo ello pese a que su rentabilidad se resintió el año pasado. La empresa de la estrella cerró 2023 con un margen operativo del 12,8%, subiendo de la segunda plaza de 2022 a la primera, incluso pese a perder ocho décimas de rentabilidad.

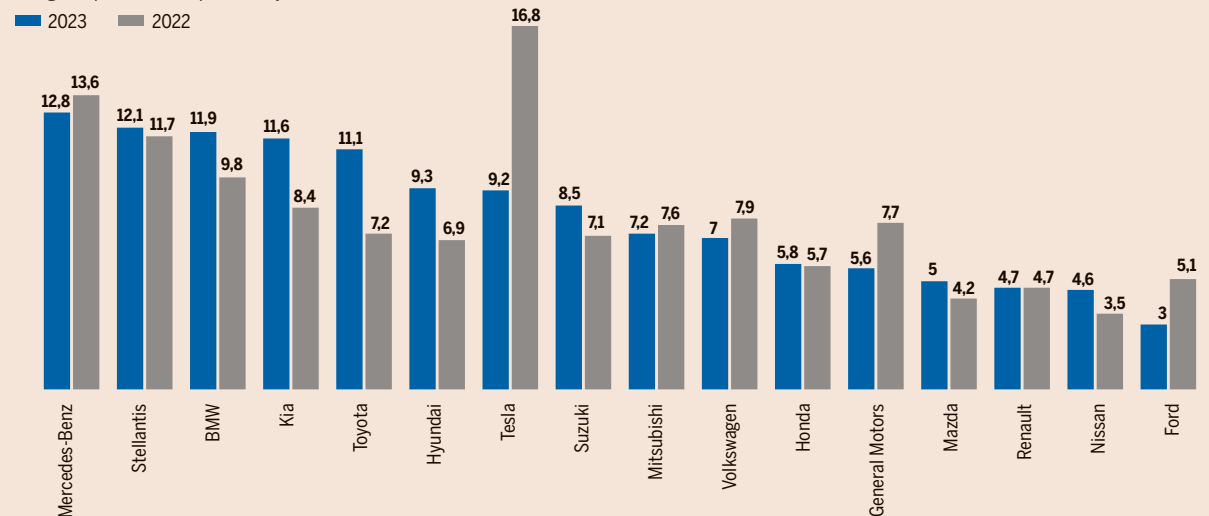
Stellantis fue el segundo fabricante que obtuvo un mayor margen anual el año pasado, con un 12,1% (11,7% en 2022), lo que también le sirvió para subir un puesto en el podio, superando a BMW, que fue tercera, con un margen operativo del 11,9%, es decir, 2,1 puntos más que el ejercicio previo, según recoge el último análisis realizado por EY.

En la lista destaca la bajada de Tesla, que fue la primera en 2022 y en 2023 se situó en la séptima posición, con un

Mercedes, Stellantis y BMW lideran en margen operativo en 2023 y Ford logra solo un 3%

RENTABILIDAD DE LOS FABRICANTES DE COCHES

Margen operativo, en porcentaje.



Expansión

Fuente: EY

Mercedes-Benz, la que más beneficio logra por coche

Dejando a un lado el margen operativo y el beneficio, en lo referente a rentabilidad por cada vehículo vendido durante el año pasado, son las marcas denominadas como premium las que destacan sobre las demás, aunque en las primeras posiciones también se colaron algunos grupos generalistas. Combinando matriculaciones con el resultado operativo, Mercedes-Benz fue la compañía, de entre los grandes grupos automovilísticos, que más dinero ganó por cada coche matriculado, con 7.889 euros por unidad, a pesar de que redujo un 5,2% su ganancia por coche respecto al año previo. BMW, por su parte, percibió 7.236 euros por cada automóvil que vendió el año pasado, un 22% más que en 2022, al tiempo que Tesla se embolsó 4.545 euros, casi la mitad en comparación con los cerca de 10.000 euros del año anterior. En la parte baja del ranking de rentabilidad por coche se situaron Suzuki, con 823 euros, o Renault y Ford, con algo más de 1.100 euros.

margen del 9,2%, en comparación con el 16,8% de 2022. La firma fundada por Elon Musk hizo varias bajadas de precios el año pasado que lastimaron su rentabilidad.

En la parte baja de la clasificación de rentabilidad se situó Ford, que logró un margen del 3%, respecto al 5,1% del año previo, así como Nissan, con un 4,6% (3,5% en 2022), y Renault que igualó el dato de 2022 con un 4,7%.

En conjunto, el sector del automóvil obtuvo un margen operativo histórico del 8,6%, una décima más que en 2022

y la cifra más alta de los últimos diez años. Con ello, se logran tres años seguidos con cifras por encima del 8%, frente al 3,5% de 2020 o el 4,7% de 2019.

Toyota, la que más gana

En cuanto al beneficio puro en millones de euros, el gigante japonés Toyota, primer fabricante japonés por matriculaciones, fue la compañía, de entre las grandes de la automoción, que más dinero ganó, al contabilizar un beneficio operativo de 32.104 millones de euros, un 90% más que

Las alemanas ganan más, pero las japonesas presionan

Al analizar la evolución de las compañías del sector del automóvil durante el año pasado, destaca la posición de dominio de las empresas alemanas por volumen de ganancias, al sumar 60.718 millones de euros de beneficio operativo en conjunto, lo que representa el 34% del sector y un 7,3% de aumento. Por su parte, los grupos japoneses ganaron 48.917 millones a cierre de 2023, un 65% más, impulsados, sobre todo, por el empuje de Toyota que casi duplicó su beneficio. Los fabricantes nipones representaron el 28% de las ganancias de los 176.089 millones que obtuvo el sector en su conjunto (+15%). En cuanto a los estadounidenses, fueron los únicos que redujeron su resultado operativo anual conjunto, hasta 22.077 millones, un 29% de descenso y un 12,5% de cuota. Finalmente, los grupos automovilísticos con sede en Corea del Sur ganaron 18.927 millones de euros, un 57% de crecimiento. La cuota de las marcas surcoreanas fue de casi el 11%.

un año antes.

La política de precios que está llevando a cabo la empresa, en combinación con sus altas ventas, justifica este fuerte incremento del resultado operativo, en un contexto de encarecimiento generalizado de los automóviles.

La segunda posición por beneficio operativo fue tam-

Los principales fabricantes de coches ingresaron más de 2 billones de euros en 2023

bién para Stellantis, que continúa disparada bajo la batuta de Carlos Tavares, al ganar 22.965 millones el año pasado, un 9% más. El podio lo completó el consorcio alemán Volkswagen, con un resultado operativo de 22.576 millones, un 2% más.

Dos firmas japonesas y una francesa ocuparon la parte baja del ranking de beneficio, ya que Mitsubishi ganó 1.299 millones, Mazda se embolsó 1.535 millones y Renault ganó 2.485 millones.

Al hablar de facturación, las tornas se cambian y es Volks-

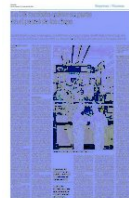
wagen la que obtuvo una cifra de negocio mayor al cierre de 2023, con más de 322.000 millones de euros, un 15% de aumento, mientras que por detrás se situaron Toyota, con más de 288.000 millones, un 23% más, y Stellantis, con más de 189.500 millones y un crecimiento del 6%.

La totalidad de las 16 empresas analizadas en el informe de EY mejoraron su volumen de negocio el ejercicio pasado y la mayor parte también incrementó el beneficio operativo, a excepción de Tesla (-35%), Ford (-34%), General Motors (-20%) y Mercedes-Benz (-4%).

En conjunto, las marcas analizadas del sector superaron la barrera de los 2 billones de euros por ingresos (2,04 billones), lo que se traduce en una progresión interanual de alrededor del 14%.

Por volumen de matriculaciones, el campeón de la automoción mundial fue Toyota con bastante diferencia respecto a sus perseguidores, al comercializar 11,2 millones de vehículos en todo el mundo entre enero y diciembre de 2023, un 7% más, por delante de Volkswagen con poco más de 9 millones, un 10% más, y de General Motors, con 6,18 millones, un 4% de subida.

La Llave / Página 2



13 Abril, 2024

La UE también quiere su parte en el pastel de los chips

Desde Bruselas se ha desplegado un ambicioso plan para revivir la industria comunitaria, sin embargo, los esfuerzos avanzan con cuentagotas ► En España el panorama no es muy distinto

LUIS ENRIQUE VELASCO
MADRID

Hay una guerra que mide sus avances en nanómetros y que confronta a las principales potencias mundiales. Es la guerra de los chips. Sin ellos, la vida cotidiana avanzaría a tropezones: dan vida a los móviles y los ordenadores portátiles, pero también se encuentran en vehículos, lavadoras y audífonos Bluetooth. Y desde hace algunos años están empezando a utilizarse en sectores estratégicos de los que depende la economía mundial, como el desarrollo de armas, cohetes e inteligencia artificial. Las banderas que lideran esta batalla son las de Estados Unidos, China, Taiwán y Corea del Sur. Sin embargo, el enfrentamiento se centra en los dos primeros países. Washington se ha fijado el objetivo de mermar las capacidades de fabricación del gigante asiático, mientras que Pekín ha trazado un ambicioso plan para librarse poco a poco de la dependencia de Occidente. En paralelo, Europa rema como puede para ganar protagonismo en el tablero global del sector. Aunque el Viejo Continente mantiene un potente músculo en lo relacionado con la fabricación de máquinas de impresión, todavía le queda camino que recorrer para alcanzar un grado decente de autonomía en el panorama global.

Debido a la escasez de chips en la Unión Europea, en 2021 no se pudieron fabricar 11,3 millones de coches, según cálculos de la Comisión Europea. Para contrarrestar la situación, en febrero de 2022 Bruselas firmó la *Chips Act*, una propuesta que pretende movilizar 43.000 millones de euros con el objetivo de alcanzar en 2030 el 20% de la cuota mundial en la fabricación de microprocesadores, desde el 9% que posee actualmente.

De momento, la UE puede presumir de tener al mayor fabricante de maquinaria para la fundición de chips: ASML, con sede en Veldhoven (Países Bajos). La firma holandesa ha teni-

do un año estelar en Bolsa debido a la creciente demanda de semiconductores en el mundo y porque es prácticamente la única en poseer esta tecnología.

Sin embargo, el bloque comunitario carece de diseñadores o fabricantes propios. Intel (EE UU) anunció a inicios de verano que invertiría 30.000 millones de euros en la construcción de dos plantas de fabricación de chips en Magdeburgo, en el norte de Alemania, y TSMC (Taiwán) abrirá su primera fábrica europea de semiconductores en Dresde, al este del país, tras recibir la promesa de un subsidio de 5.000 millones por parte del Gobierno alemán.

Ecosistema

El problema es que la reacción europea puede tardar muchos años en cristalizarse, según los expertos. Gonzalo León, profesor de la Escuela Politécnica de Madrid, ve la llegada de empresas extranjeras como un buen primer paso para que se genere un ecosistema que permita avanzar al continente poco a poco. No obstante, cree que se deben buscar nichos menos explotados y usar otros materiales distintos al silicio. "La UE tiene oportunidades de fabricar para otros mercados como el de radiofrecuencia, la fotónica o la automoción. No son cantidades enormes, pero son mercados muy importantes", añade. Además, señala que la diferencia de costes es muy importante, también lo es el hecho de que para meterse de lleno en la producción de chips lógicos avanzados se necesita mano de obra especializada, que actualmente se concentra principalmente en Estados Unidos, China y Taiwán.

Para Antonio Varas, director de estrategia de Synopsys, este es uno de los principales problemas que deben resolver los socios comunitarios. "Para poder fabricar chips avanzados, lo primero que tienes que hacer es ser capaz de construir la planta. Si el 90% de producción está en Taiwán, ¿dónde está la experiencia



Instalaciones de ASML, en Veldhoven (Países Bajos). EL PAÍS

La escasez de chips en Europa impidió construir 11,3 millones de coches en 2021

La UE firmó la 'Chips Act', que quiere movilizar 43.000 millones de inversión

de compañías de construir centrales avanzadas? Por otro lado, es una industria del conocimiento, si tienes acceso a ingenieros, tienes acceso a los chips y de momento ese liderazgo lo ocupa Estados Unidos", concreta Varas.

Aunque para Niclas Potters, investigador en Bruegel, la posición de Europa no es tan negativa como se pinta. "¿Acaso es malo no ser bueno en todos los aspectos? Este es un campo en el que no puedes intentar ganar a todos los países. Estados Unidos lidera en diseño, Taiwán en producción y Europa es puntera en la

fabricación de equipos", enumera este economista, quien cree que la UE debe centrarse en mejorar en los aspectos en los que ya destaca. Además, argumenta que a diferencia de China, que tiene cada paso de la cadena de producción dominado por sus "adversarios", la UE únicamente cuenta con alianzas en este sentido.

"Tras haber atravesado un periodo de extraordinaria globalización, Europa necesita empezar a recuperar ámbitos de decisión que le permitan tener autonomía en distintos ámbitos y el tecnológico es uno de ellos", esclarece Cándido

Pérez, socio responsable de infraestructura, transporte, gobierno y sanidad de KPMG.

Competitividad global
Pérez aclara que los fondos comunitarios Next Generation son un buen punto de partida, pero considera que deberían también haber contemplado la financiación de proyectos transnacionales en ámbitos de alta tecnología. De momento, explica este experto, cada país está intentando participar en esta industria como puede. "En este apartado, como en otros, a Europa le queda camino por recorrer, porque aún estamos más centrados en la competitividad interna que en la competitividad global. Por ese motivo, no hemos definido un camino con suficiente precisión y robustez", sentencia Pérez.

España, por su parte, confía en que la estrategia que llevó a Taiwán a liderar la industria hace dos décadas se pueda de alguna manera replicar. En su momento, el Gobierno de Taipéi desplegó ingentes cantidades de subsidios para levantar una industria que conocía muy poco. Funcionó. Actualmente, la parte más crucial de la cadena de valor se concentra en las fábricas de TSMC de la isla asiática, de donde sale el 56% de la cuota global de semiconductores.

El Gobierno de España puso sobre la mesa en abril de 2022 un paquete de 12.250 millones de euros con el mismo objetivo. Sin embargo, los intentos por despejar una industria nacional han avanzado lentamente. A pesar de que se han impulsado una serie de convocatorias para estimular la investigación y la formación de profesionales, el objetivo más ambicioso, el de establecer fábricas de producción o ensamblaje de microprocesadores en suelo nacional, está muy lejos de cumplirse.

La empresa estadounidense Broadcom anunció en julio de 2023 que realizaría una inversión de 1.000 millones de euros para abrir una fábrica de *back-end* en España. Sin embargo, no hay detalles de cuándo ni dónde van a empezar los trabajos.



El retraso en la bajada de tipos del BCE ha beneficiado a los bancos **P15**

Por Salvador Arancibia



El retraso en la bajada de tipos del BCE ha beneficiado a los bancos

POR DESCONTADO

Salvador Arancibia

La cuestión no está ya en cuando empezará el Banco Central Europeo (BCE) a bajar los tipos de interés, sino en la intensidad de la medida y en el periodo de tiempo que se tardará en llegar hasta el nivel que la autoridad monetaria considere que es neutral para la actividad económica. Los mercados vienen ajustando esas dos variables desde hace tiempo y en el BCE siguen señalando que sus orientaciones son compatibles con lo que marca la curva de tipos.

El inicio de la reducción de los tipos de interés ya está a la vuelta de la esquina. Miembros del consejo del BCE han señalado desde hace días que, con la información de que se dispone, era razonable pensar que el proceso comenzará en junio, algo que se ha ratificado en la reunión celebrada este jueves y que los mercados habían vuelto a adelantar, al retomar la senda de descenso del euríbor que se inició a finales del pasado año, pero que se interrumpió al constatarse que se retrasaba la decisión del BCE.

Por eso, lo que preocupa ahora es tratar de conocer hasta dónde llegará el BCE en su recorrido de regreso a tipos de interés más bajos y el tiempo que transcurrirá hasta que se detengan las bajadas.

Si hace unas semanas la opinión generalizada era que este año habría cuatro o cinco bajadas de un cuarto de punto cada una de ellas y que habría al menos otras tantas a lo largo de 2025, en la actualidad el mercado elimina como mínimo una de ellas este año y no está claro tampoco la intensidad con que transcurrirá el próximo.

En el BCE no se quieren comprometer con el dibujo de una senda de descenso dibujada de antemano. El decidir en cada momento en función de los datos de que se disponga entonces va a seguir siendo el método de trabajo elegido.

No habrá necesariamente descensos sucesivos reunión tras reunión, pero tampoco en citas alternas. Las reducciones se decidirán con los datos de precios, actividad, empleo y salarios que se tengan.

Retraso

No hace mucho se pensaba que el nivel de equilibrio de los tipos de interés se situaba en el 2,5% o incluso algo menos. Lo que la curva de tipos muestra en la actualidad es que el



Christine Lagarde, presidenta del BCE, tras la reunión de política monetaria del jueves pasado.

La gran pregunta es cómo de intensa va a ser la relajación monetaria que arrancará en junio

La curva se ha aplanado, alejando el momento en que se alcance la tasa neutral

2,5% puede alcanzarse, si se llega tan bajo, a finales de 2025 y no a mediados de ese año como se esperaba.

La pendiente de la curva de interés se ha aplanado mucho en comparación con la que se dibujaba hace unos meses, lo que beneficia de forma clara a las entidades financieras, que, al menos en el corto plazo, verán cómo sus resultados siguen creciendo a ritmos superiores a los que calculaban no hace mucho tiempo.

Efectivamente, cada vez que se ha pospuesto, o al menos no se ha materializado, una rebaja del tipo de interés, las entidades financieras han visto cómo su previsión de que el margen de intereses (diferencia entre lo que cobran por prestar y lo que pagan por tomar depósitos) se estrechara, porque disminuyera el primer factor al tiempo que el segundo aumentara al menos ligeramente, no acaba de concretarse, sino más bien lo contrario.

Por el lado de sus préstamos, la reprecación de estos va a seguir arrojando cifras mayores que las anteriores de hace un año (salvo en el caso de las hipotecas con revisión semestral), porque el euríbor es superior al de entonces.

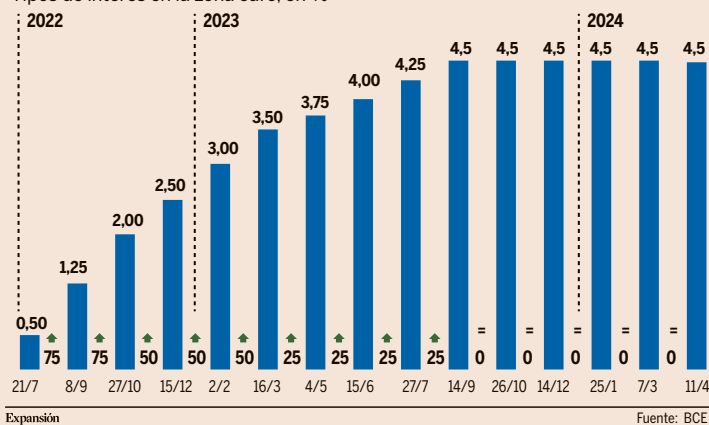
Por el lado del pasivo, aunque este tiende a encarecerse, lo viene haciendo de manera ligera, e incluso los bancos más agresivos a la hora de captar recursos están empezando a rebajar sus ofertas, lo que reduce la presión sobre el resto de entidades que no participaban directamente en tratar de conseguir fondos, pero que sí se veían arrastradas por las otras que sí lo hacían.

El único problema real es que los bancos se siguen enfrentando al hecho de que la deuda de las empresas y los hogares continúa reduciéndose de manera relevante.

Según los últimos datos proporcionados por el Banco de España, la deuda de las empresas disminuyó en 2023 en casi 12.000 millones de euros y la de los hogares, en algo más de 18.000 millones, lo que supone un descenso significativo de la inversión crediticia de las entidades, cercano al 2% respecto a un año antes.

RECORRIDO DE LA RESTRICCIÓN MONETARIA DEL BCE

Tipos de interés en la zona euro, en %



Expansión

Fuente: BCE

MACROECONOMIA



13 Abril, 2024

La desaceleración de los alimentos suaviza el repunte del IPC al 3,2%

Comida y bebida no alcohólica suben un 4,3% en marzo, el menor alza en 29 meses

Maria Medinilla MADRID.

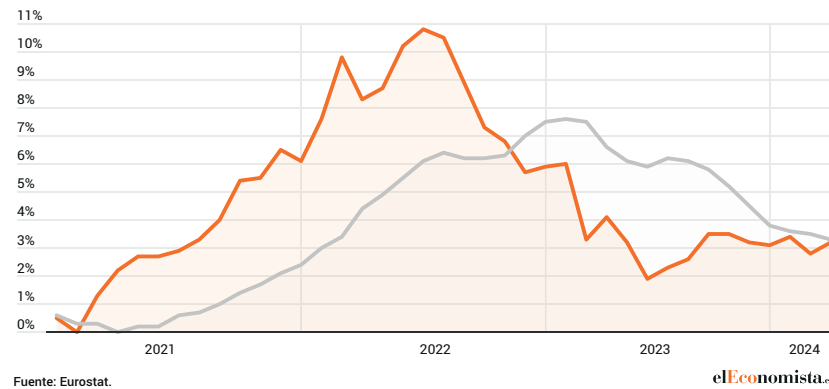
El Instituto Nacional de Estadística (INE) confirmó ayer tanto el repunte del Índice de Precios de Consumo (IPC) en marzo hasta el 3,2% interanual, cuatro décimas más que en febrero y el mayor repunte desde febrero de 2023 que lo devuelven a cotas por encima del 3%, como la insistencia en la moderación de la inflación subyacente, que retrocede dos décimas hasta el 3,3% para firmar su nivel más bajo desde febrero de 2022. La luz y las gasolinas son las principales responsables del alza de los precios en el tercer mes del año que, sin embargo, volvió a confirmar que los alimentos siguen reduciendo marchas al encarecerse un 4,3%, un punto menos que el mes anterior y su menor nivel desde noviembre de 2021.

La inflación subyacente –sin alimentos no elaborados ni productos energéticos– bajó dos décimas en marzo, hasta el 3,3%, tasa una décima superior a la del IPC general y la más baja desde febrero de 2022. La diferencia entre la subyacente y la inflación general, de una décima, es la menor desde noviem-

Evolución anual del IPC en España

Variación interanual. En porcentaje

■ IPC general ■ IPC subyacente (excluye energía, alimentos, alcohol y tabaco)



bre de 2022. Después de conseguir en febrero caer por debajo de la cota del 3% que perdió en enero tras cinco meses bajo la misma, el índice general firma en marzo un nuevo acelerón que se explica en el encarecimiento de la electricidad y las gasolinas. Cabe recordar que ese

mes el Gobierno puso fin a la rebaja del IVA al 10% que aplicaba desde junio de 2021 a la electricidad volvió al 21%.

Los alimentos y bebidas no alcohólicas, pese a que siguen avanzando, lo hacen en menor medida que un año atrás. En concreto, en com-

paración con febrero, el grupo avanzó un 4,3%, un punto menos de lo que se encarecieron en febrero como consecuencia del abaratamiento de legumbres, hortalizas y del menor aumento de los precios de la carne en comparación con un año antes.

Con todo, el precio del aceite de oliva sigue desbocado y se encareció un 70% con respecto a marzo de 2023, volviendo a situarse en marzo como el producto que más elevó su precio. Desde enero de 2021, el oro líquido acumula un repunte del 200,4%, lo que significa que su coste se ha triplicado en los últimos tres años. Tras el aceite, los productos de la cesta que analiza el INE que más se encarecieron fueron el transporte marítimo de pasajeros (+23,8%), los paquetes turísticos nacionales (+23,4%), los zumos de frutas y vegetales (+16,9%), y las cuotas de suscripciones a canales de televisión (+16,8%).

En el otro extremo del ticket mensual, lo que más se abarató este marzo con respecto al anterior fueron los otros aceites (-22,4%), el gas natural (-20,2%), los equipos de telefonía móvil (-10,6%); las legumbres y hortalizas (-9,2%) y los ordenadores personales (-8%).

En su valoración mensual de los datos de inflación, el Ministerio de Economía puso especial énfasis en la moderación del precio de los alimentos, cuya tasa se ha reducido más de 12 puntos en el último año. “Los datos de inflación siguen reflejando la capacidad de la economía española de compatibilizar el mayor crecimiento económico entre los principales países de la zona euro con una moderación de los precios y el mantenimiento de apoyo a los más vulnerables. Sigue mejorando el poder adquisitivo de las familias y la competitividad de las empresas”, destacó Economía.



13 Abril, 2024

El Tema de la semana El BCE y la Fed se separan

La relajación de la política monetaria resucitará la inversión en la eurozona

El PIB comunitario cuenta con un impulso extra para crecer más del 0,6% en 2024 hasta ahora previsto

Noelia García MADRID.

La expectativa, o incluso para muchos la plena certeza, de que el BCE bajará los tipos de interés en los inicios de este verano, despierta el optimismo entre los expertos consultados por *eEconomista.es*. Gracias a esa relajación de la política monetaria –aunque sea en cuantía reducida–, la perspectiva de que la eurozona crezca este año un modesto 0,6% –según estimó el mes pasado el propio BCE– está en vías de mejorar, gracias al modo en que la suavización de las condiciones de financiación repercutirá en la capacidad de inversión de familias y empresas en el Viejo Continente.

Las mejoras que este componente de la demanda interna europea pueda experimentar resultan de especial importancia. No en vano “la inversión es el único integrante del Producto Interior Bruto, que todavía está lejos de recuperar los niveles previos a la pandemia del coronavirus”, asegura Aurelio García del Barrio, experto del Instituto de Estudios Bursátiles (IEB).

Este retraso viene dado porque las empresas “han preferido aliviar sus deudas en un año de fuerte subida de los tipos de interés y por la falta de tracción de los fondos europeos”, explica el director del Global MBA con especialización en Finanzas del IEB.

Una bajada de tipos, y, por tanto, una disminución en los costes de financiación para las empresas, “debería sustentar un impulso inversor”, suscribe García del Barrio, que genere una compensación ante la anemia con la que la economía comunitaria empezó el año. Lo delató la nueva caída del PMI industrial tanto francés como alemán del mes pasado, con lecturas inferiores a los 50 puntos en este indicador.

De hecho, esa labor de saneamiento financiero de los agentes económicos privados ya se encuentra muy avanzada en grandes economías europeas como la española. Esta misma semana lo evidenció el Banco de España al situar el endeudamiento de las familias de nuestro país es su nivel más reducido desde el año 2001, el último ejercicio en el que el euro todavía era el medio pago minoritario frente a la peseta.

El economista Javier Santacruz destaca que la misma situación se está planteando para las Administraciones, lo que supone “más restricciones al pasivo del sector público”.



La presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen. EFE

En un tono también marcado por los beneficios para la inversión, Miguel Ángel Bernal, socio del despacho Bernal & Sanz Bujanda, cree que “en renta fija, la disminución de los tipos de interés es beneficiosa, ya que impulsa la subida de los precios de los bonos. Y, por su parte, en cuanto a la renta variable, la reducción del precio del dinero crea

Este componente de la demanda interna ha presentado una recuperación especialmente lenta

expectativas de mayor producción y mayores beneficios para las empresas al disminuir sus costes de financiación”.

Además, el cambio en la política del banco central de la Unión Monetaria es capaz de “desviar el aho-

rrero hacia instrumentos de inversión en lugar de depósitos bancarios, lo que implica un perfil de riesgo más elevado para los inversores”, incide Bernal.

Posibles efectos mixtos

Desde el punto de vista de la inversión procedente del exterior, y de la capacidad exportadora europea, pueden darse efectos mixtos, una vez que se inicie esta nueva etapa en la política de la máxima autoridad monetaria de la moneda única.

“Hablamos de un riesgo de divisa derivado de la revalorización que puede tener el dólar en un escenario de mantenimiento de tipos en EEUU y bajadas del BCE, que puede recalentar la inflación en Europa por el encarecimiento de nuestras importaciones, especialmente petróleo”, explica Santiago Sánchez, economista.

Ahora bien, el escenario no tiene por qué ser negativo dado que “este movimiento en las divisas debe-



El comisario europeo de Economía, Paolo Gentiloni. REUTERS

ría tener un efecto positivo sobre la inversión extranjera y apoyar asimismo al sector exportador, mientras que sería en el lado de las importaciones donde veríamos cierto repunte inflacionario”, destaca Iratxe Oria Villegas de CBNK Gestión de Activos.

César Martínez Meseguer, profesor de Política Económica en la

El movimiento en las divisas debería tener efecto positivo para atraer capital extranjero

Universidad Villanueva, coincide en que “una bajada moderada de los tipos de interés es mejor para España que una bajada fuerte, desde el punto de vista de la inflación, ya que ésta siendo superior a la media europea –con una tasa subya-

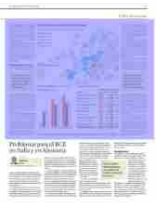
cente todavía en niveles bastante preocupantes–”.

Pese a estas ventajas, no todos los expertos consultados tienen tan claro que el próximo verano sea el momento adecuado para que el BCE comience el suavizamiento de sus políticas.

“Tratamiento suspendido”

En esta línea, Lorenzo Bernaldo de Quirós, presidente y socio de la consultora Freemarket Corporate Intelligence, cree que el BCE no debe modificar su política monetaria hasta alcanzar el objetivo del 2%. “No hay que suspender el tratamiento con antibióticos porque haya una mejoría en medio de él. Hay que completarlo”. La subida de tipos tiene su impacto sobre la inflación entre 18-22 meses después de introducida. Eso implica que, a finales de este año, el 2% podría lograrse salvo *shocks* imprevistos.

Además, considera que el impacto de la subida de tipos sobre la demanda agregada en España –con-



13 Abril, 2024

sumo e inversión privada— “aún no se ha materializado en su totalidad”. Eso anticipa y explica en gran parte el menor crecimiento que se esperaba en 2024”, cuando se formuló la previsión de avance del 0,6% por parte del BCE y que, el próximo junio, se someterá a revisión por parte de esa institución.

“Por otra parte, se olvida, la desaparición del programa de compra de bonos por el BCE hace necesario buscar su financiación en el mercado, lo que implica una menor disposición de crédito para el sector privado, lo que supone un “efecto expulsión”, explica Bernaldo de Quirós.

Beneficios para el consumo

Junto con la inversión, el segundo motor de la demanda interna, el

El consumo es el segundo motor de la demanda interna que puede verse beneficiado

consumo, también puede verse beneficiado por la nueva era de la política monetaria que Fráncfort inaugurará a partir del próximo verano. Los informes más recientes son unánimes a la hora de considerar que un cambio de ese tipo supondría un giro copernicano para la situación económica europea.

No en vano el margen de mejora es de una gran amplitud. Lo refleja la última oleada del índice *GfK Euro Clima de Consumo* –edición de enero de 2024–, en el que se refleja que la población, especialmente en España sigue dudando sobre la evolución de la economía del país, al tiempo que no esperaban que mejoraran ni los ingresos familiares, ni su capacidad de ahorro.

Radiografía económica de Europa

La población sin perspectivas de ahorro en los próximos meses

Nivel del indicador:

- Indicador > +20
- Indicador 0 a +20
- Indicador 0 a -20
- Indicador < -20

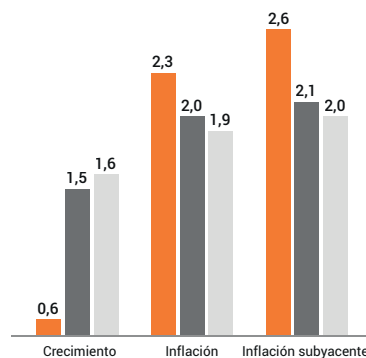
Variación:

Enero 2024 - Diciembre 2023

- > +5
- +1 a +5
- 1 a +1
- 5 a -1
- < -5

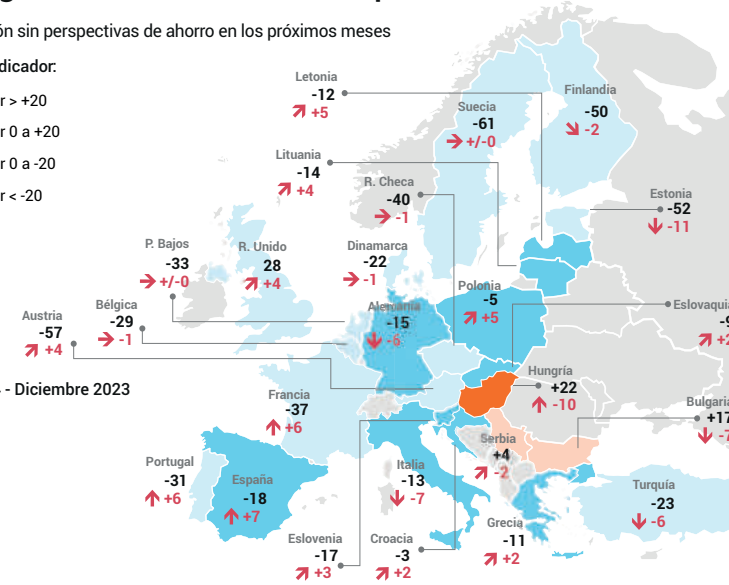
Previsiones del BCE para la zona Euro, en %

2024 2025 2026



Fuente: GfK Euro Clima de Consumo y Informe Mensual de Comercio Exterior. Ene. 2024. Ministerio de Economía.

elEconomista.es



Sector exterior español, en %

Sector	Exportaciones		Importaciones	
	% total	Contrib.	% total	Contrib.
Alimentación, bebidas y tabaco	19,5	1,6	13,3	0,3
Productos energéticos	7,2	-3,8	16,0	-2,2
Materias primas	2,1	-0,1	2,8	-0,2
Semimanufacturas no químicas	9,9	-0,8	7,8	0,2
Productos químicos	15,7	-3,4	15,2	-1,0
Bienes de equipo	18,8	1,5	21,5	0,3
Sector automóvil	14,5	2,3	10,6	1,1
Bienes de consumo duradero	1,5	0,0	2,4	-0,1
Manufacturas de consumo	8,4	-0,2	10,0	-1,0
Otras mercancías	2,4	0,3	0,4	-0,3
Total comercio declarado	100,0	-2,5	100,0	-2,9

Enero cerró el índice en 34 puntos negativos, un dato que empuja a nuestro país hasta la posición 28 de 29 países, con sólo los habitantes de Finlandia creyendo menos en su capacidad de ahorro (37 puntos negativos).

Las previsiones de los consultados en España son realmente críticas, más si las comparamos con las del total de la Unión Europea (8 puntos) o las de las grandes economías: Italia (21), Alemania (14) o Francia (9) o incluso, fuera del área comunitaria, las correspondientes al Reino Unido.

Con la inversión, el consumo interno y el sector exterior soplando a favor de la economía europea, gracias en gran parte al BCE, los potenciales riesgos provienen ahora de los conflictos geopolíticos

Las expectativas de ahorro de las familias en España, estaban entre las más bajas de la UE

que rebasan las fronteras del Viejo Continente. Banco de España, FMI y, esta semana, la Organización Mundial del Comercio (OMC) advierten de que, si bien la repercusión económica de las perturbaciones del conflicto en Oriente Medio es ahora relativamente limitada, algunos sectores ya se han visto afectados.

En concreto, áreas de actividad especialmente importantes para el PIB comunitario –productos de la industria del automóvil, abonos agrícolas y componentes para máquinas de alto valor añadido– ya se han visto afectados por las demoras y el incremento de los costos de flete en los puertos que componen las rutas de comercio mundial.



El FMI sube
al 1,9% el PIB
de España y avisa
de los riesgos de
la fragmentación
política **P20-21**



El FMI eleva al 1,9% el PIB de España, pero avisa del riesgo de la fragmentación política

EN 2024/ La institución multilateral eleva en cuatro décimas el crecimiento para este año, pero avisa al Gobierno de que para reducir déficit y deuda y cumplir con las nuevas reglas fiscales deberá acometer un ajuste de 44.000 millones de aquí a 2028.

J. Díaz, Madrid

El chequeo anual del FMI al estado de salud de la economía española al amparo del Artículo IV de la institución concluyó ayer con una revisión al alza del crecimiento del PIB previsto para este año, pero también con un buen ramillete de recomendaciones y advertencias ante un horizonte lleno de riesgos, desequilibrios e incertidumbres, tanto de puertas afuera como en el plano interno. Ante la resiliencia mostrada por la economía española en 2023, año al que dio carpetazo con un crecimiento del 2,5% pese a la desaceleración de la zona euro y al endurecimiento de las condiciones financieras, el FMI ha revisado al alza sus pronósticos para 2024, que ahora apuntan a un avance del PIB del 1,9%, 4 décimas más de lo que pronosticaba en enero, en línea con las últimas revisiones de los principales organismos económicos, entre ellos el Banco de España. Para 2025, el Fondo mantiene su previsión en el 2,1%.

España liderará así el crecimiento entre sus grandes pares europeos gracias a la demanda interna, al influjo positivo de los fondos europeos y a la previsible relajación de las condiciones de financiación, que debería espolear la inversión empresarial, aunque, de momento, el Fondo advierte de que "la debilidad de la inversión privada persiste y el consumo solo recientemente ha logrado recuperar los nive-

les de finales de 2019, lo que es indicativo de una demanda interna contenida" desde la pandemia".

Todo ello en un contexto en el que la inflación podría haber dejado de ser el principal problema. Aunque el FMI avisa de que la retirada definitiva de las medidas anticrisis provocará repuntes puntuales en los precios, "posteriormente la inflación debería retomar la tendencia a la baja, acercándose a la meta del BCE a mediados de 2025". Eso sí, aconseja no bajar la guardia ante el peligro de un rebrote de los precios energéticos, de un alza "más persistente de los costes laborales unitarios", de unas presiones salariales sostenidas en el tiempo o de una baja productividad, endémica en España. De momento, el INE confirmó ayer que el IPC aceleró en marzo hasta el 3,2%, cuatro décimas más que en febrero.

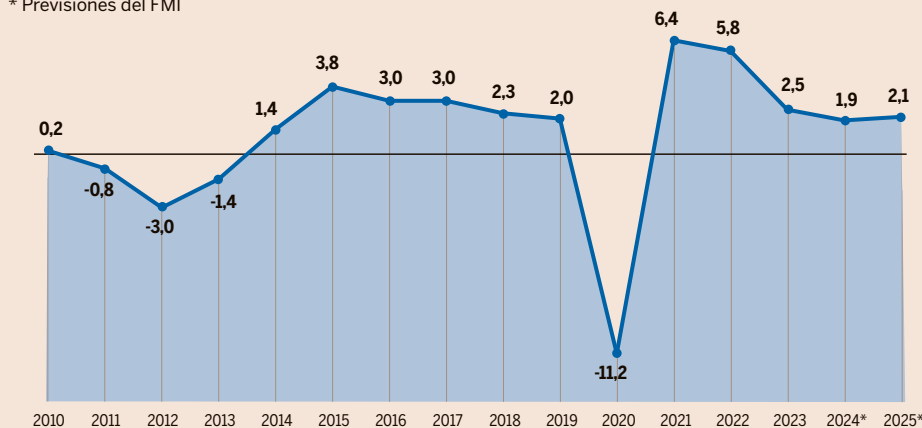
Inestabilidad política

Pese a la revisión al alza del PIB, en el mundo económico español no todo es orégano. Aunque el organismo multilateral cree que los riesgos para la economía española están ahora más equilibrados, el sesgo para el crecimiento sigue siendo a la baja. Y no solo por un posible recrudecimiento de las tensiones geopolíticas y, en consecuencia, de la fragmentación geoeconómica, sino también por la fuerte inestabilidad política que sufre España de puertas

EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Variación del PIB en tasa anual. En %

* Previsiones del FMI



Expansión

FUENTE: INE y FMI

adentro, hasta el punto de constituir una seria amenaza para su crecimiento. "La prolongación de la fragmentación política interna podría obstaculizar la implementación de reformas estructurales y la consolidación de las cuentas fiscales, lo que eventualmente podría terminar empeorando la confianza empresarial, la inversión y el crecimiento, sobre todo si las condiciones financieras se endurecieran", advirtió el FMI en un claro toque de atención a la clase política.

No es, ni mucho menos, el único aviso a navegantes. De

hecho, el informe es poco complaciente con algunas medidas estrella del Gobierno de coalición, como las subidas del SMI, la reducción de jornada o las políticas de vivienda (ver información adjunta).

Y tampoco lo es en materia fiscal. La institución cree que España no progresa al ritmo adecuado en la corrección de sus desequilibrios presupuestarios en pleno reactivación de las reglas fiscales en la UE. Admite que "las finanzas públicas (españolas) siguieron mejorando en 2023, aunque a un ritmo más lento que en años anteriores, y la deuda si-

gue siendo elevada", lo que restringe su capacidad de maniobra fiscal ante posibles futuras crisis. El FMI avisa de que, si no se toman medidas adicionales, el déficit y la deuda se estancarán en torno al 3% y el 104% del PIB a medio plazo, con una creciente presión del gasto en pensiones sobre las cuentas públicas.

Ajuste de 44.000 millones

Por ello, la institución urge a España al diseño e implementación de una hoja de ruta de consolidación fiscal plurianual que ayude a reducir los desequilibrios, a reconstruir

el margen fiscal y a lanzar un mensaje a los mercados de compromiso con la disciplina financiera. El FMI calcula que para cumplir con las nuevas reglas fiscales, España tendrá que apretarse el cinturón del déficit primario estructural (aquel que no depende del ciclo económico) en 3 puntos de PIB de aquí a 2028, a razón de 0,6 puntos cada año. Esto significaría un ajuste cercano a los 44.000 millones en un quinquenio o, si se prefiere, unos 8.800 millones cada año. El Fondo cree que los ingresos derivados de los impuestos sobre las

REDUCCIÓN DE JORNADA

"Debería ir acompañada de moderación salarial"

El FMI cuestiona una de las grandes apuestas de Yolanda Díaz para esta legislatura: el recorte de la jornada laboral. La institución advierte de que "si no se diseña correctamente, la reducción prevista de la jornada laboral en el sector privado podría incrementar los costes laborales y reducir la producción y los ingresos de los trabajadores a largo plazo". Esto es, podría resultar más dañina que beneficiosa. Además, el Fondo cree que "debería ir acompañada de moderación salarial" (Díaz promete menos horas por el mismo sueldo) y adecuarse a los sectores a través de la negociación colectiva. El FMI considera, además, que la reforma debería ser más flexible y en lugar de reducir la semana laboral, anualizar el recorte, como se hizo en Francia, para amortiguar sus posibles efectos adversos.

SALARIO MÍNIMO

Cuidado con nuevas alzas y su impacto sobre el empleo

En España, el salario mínimo interprofesional ha subido más de un 50% en cinco años, alcanzando así la meta del Gobierno de fijarlo en el 60% del salario medio. El FMI cree que, a partir de ahora, el Ejecutivo debería actuar con mayor sosiego. "Cualquier aumento adicional debería tener en cuenta los posibles efectos perjudiciales en el empleo poco cualificado", advierte. El Fondo reconoce avances en materia laboral, como la reducción de la tasa de temporalidad. Sin embargo, cree que "se necesitan políticas adicionales para alcanzar una mayor estabilidad del empleo en sentido amplio". Por ello, pide relajar la regulación de protección del empleo, por ejemplo "reduciendo la incertidumbre en torno a los costes de despido", justo la dirección contraria en la que pretende remar el Gobierno,

VIVIENDA

Estímulo a la oferta frente al "apoyo distorsivo" de la demanda

En su chequeo a España, el FMI tampoco ve con buenos ojos algunas decisiones del Gobierno en materia de vivienda, al que envía un claro mensaje: "Para mejorar la asequibilidad de la vivienda, las autoridades deberían priorizar el estímulo de la oferta antes que el apoyo distorsivo de la demanda". La institución multilateral pone el acento en el tope a los alquileres en zonas tensionadas que trajo consigo la Ley de Vivienda de 2023, techo que, de momento, solo se aplica en Cataluña. Aunque habrá que esperar a ver cuáles son sus efectos, el FMI recuerda que "experiencias previas sugieren que los toques a los alquileres pueden reducir la oferta de viviendas de alquiler y limitar el acceso de los grupos más marginados, contraviniendo así los propios objetivos de la ley".



Advierte de que serán necesarias más medidas para sostener las pensiones públicas

ganancias extras de bancos y energéticas y el ahorro que supondrá la retirada gradual de las medidas anticrisis podría bastar para la consolidación de este año, pero alerta de que “será necesario mantener este ritmo de consolidación en los años siguientes, lo cual requiere medidas suplementarias de carácter más estructural”.

Entre esas medidas, el FMI reclama una reforma fiscal que busque la ampliación de la base imponible y una mayor eficiencia del sistema tributario. ¿Las recetas? Subir los impuestos verdes hasta equiparlos con los niveles promedio de la UE; armonizar los tipos de IVA entre productos y suprimir las exenciones en este tributo. Sobre los gravámenes extra a bancos y energéticas, advierte al Gobierno de que si su pretensión es convertirlos en permanentes “sus bases deberían ajustarse en función de una definición más clara de ganancias extraordinarias para minimizar sus efectos distorsivos”.

La institución no solo pide medidas de ajuste por el lado de los ingresos, sino también por el de los gastos, urgiendo al Gobierno a impulsar “mejoras en la eficiencia del gasto público”, sobre todo en un contexto en el que el coste de hacer frente al envejecimiento de la población es cada vez mayor. Para el FMI, las reformas acometidas hasta ahora en pensiones no son suficientes y avisa de que “en el futuro, muy probablemente será necesario adoptar nuevas medidas para asegurar la sostenibilidad financiera del sistema”. Reclama “un conjunto equilibrado de reformas, evitando una dependencia excesiva de último recurso de aumentar las cotizaciones sociales, que incrementaría los costes laborales y podría tener un impacto en el empleo”, como denuncian los empresarios. Entre esas cargas figura el Mecanismo de Equidad Intergeneracional aplicado por el Gobierno, que este año ha subido en un 0,7% las cotizaciones sociales. Algunas de las recetas del Fondo para apuntalar el sistema son ya viejas conocidas, como el retraso de la edad efectiva de jubilación o la ampliación del periodo de cómputo de las pensiones a toda la carrera laboral, a lo que hay una gran resistencia en España.



13 Abril, 2024

Los responsables del BCE restan importancia al impacto del repunte de la inflación de EEUU

M. Arnold. FT

Una cifra de inflación estadounidense más fuerte de lo previsto fortaleció la decisión de los encargados de fijar las tasas del Banco Central Europeo de ignorar lo que podría hacer la Reserva Federal.

El BCE anunció el jueves que mantenía los tipos y que es probable un recorte en junio, pero está lidiando con preguntas cada vez más insistentes de cuánto reduciría el

precio del dinero si la Fed toma una decisión diferente, tras conocerse que por tercer mes consecutivo la inflación supera lo previsto. Los inversores creen que hasta noviembre la Fed no empezará a bajar tipos.

“No somos Suiza, somos la zona del euro y podemos operar de forma independiente sin preocuparnos por el tipo de cambio”, dijo un miembro del consejo de gobierno del

BCE a *Financial Times*, refiriéndose a las costosas intervenciones del banco central suizo para apoyar al franco en los últimos años.

Algunos disidentes incluso presionaron para que el BCE recortara los tipos esta semana. Pero varios de los presentes dijeron que apenas tres de los 26 miembros del consejo abogaron enérgicamente por un recorte inmediato de las tasas.

El BCE ha señalado claramente que, dado que se prevé que la economía de la eurozona crecerá de forma tibia este año y la inflación caerá hacia su objetivo del 2% –después de caer al 2,4% por ciento en marzo–, espera comenzar a recortar las tasas en junio.

Esta posición fue reforzada el viernes por varios miembros del consejo del BCE, incluidos los bancos centrales de Grecia, Letonia y Estonia,

quienes expresaron su confianza en que estaba en camino de comenzar a flexibilizar la política en su próxima reunión del 6 de junio.

Su postura fue respaldada por los resultados de dos encuestas del BCE. Una mostró que las empresas esperan que el crecimiento de los salarios se desacelere, que los márgenes de ganancias se reduzcan y que la economía se recupere “gradual pero modesta”.