



La Llave

Trenitalia quiere crecer en España

España atrajo en 2019 a dos de los mayores operadores estatales de ferrocarril. Era el momento de abrir el mercado al largo recorrido en tren, y Trenitalia y SNCF mostraron sus credenciales. El grupo italiano a través de una alianza con los socios de Air Nostrum, fundadores de Ilsa. La gala SNCF, a través de su marca de bajo coste Ouigo. Los dos obtuvieron los resultados esperados al conseguir romper el monopolio de Renfe gracias a una licitación convocada por Adif para operar en exclusiva por diez años las tres mayores rutas de alta velocidad por tráfico de viajeros. Extrañamente, Deutsche Bahn, el mayor operador de transporte europeo, renunció a la liberalización en España, probablemente, acuciado por las urgencias inversoras en Alemania. No es casualidad que la competencia en España dependa de tres empresas controladas o participadas por grupos estatales. La gran barrera de entrada del mercado ferroviario son las inversiones en material rodante. Un tren de alta velocidad cuesta cerca de 30 millones de euros y, por el sistema de producción, una flota suele entregarse entre tres y cuatro años después de ser encargada. Renfe, como operador incumbente en España, ya disponía de flota propia operando en régimen de monopolio. Ouigo dispuso de los trenes Euroduplex cedidos por SNCF, mientras que Treni-

talia alquiló a Iryo sus nuevos ETR 1000, la flota más moderna en España. La alta velocidad española ha atraído a los gigantes europeos por varias razones. Aunque no es el país más poblado de la UE, dispone de la red más extensa y con mejores prestaciones, más de 4.000 kilómetros de longitud, que sigue creciendo. El otro gran valor del mercado español es el turismo. Anualmente, visitan España una media de 80 millones de turistas que suelen programar y reservar con antelación sus vacaciones, tanto alojamiento como viajes. Disponer de una red de alta velocidad que conecta con los principales destinos, sitúa al ferrocarril como el modo de transporte de referencia.

Buen trimestre en las ventas de coches

Las matriculaciones de turismos y todoterrenos en España crecieron un 66% en marzo y un 44% en el primer trimestre, hasta 99.524 y 237.563 unidades, respectivamente. El canal de alquiler fue la estrella trimestral, con 38.449 unidades, multiplicando por 3,1, en anticipación de lo que se prevé un muy buen año turístico, que ya ha comenzado con una Semana Santa muy dinámica. Destaca también el tirón del canal de empresas. El arranque del año tiene

una lectura razonablemente positiva, aunque según la patronal de concesionarios Faconauto las ventas de estos a particulares están un 20% por debajo de las cifras prepandemia. El sector cerró 2022 con 813.396 matriculaciones, con una caída del 5,4% y todavía un 35% inferiores a las de 2019, y acumula tres años por debajo de 900.000 unidades. Anfac considera que para mantener su posicionamiento en el ranking mundial de productores, España necesita una velocidad de cruce anual de 1,2 millones de matriculaciones, cifra que hoy parece lejana. La baja cuota de mercado relativa de los coches eléctricos e híbridos, del 9,6% en 2022 (78.000 unidades), compara con el 20% de Portugal y Francia y es un factor penalizador. También afecta al desarrollo del coche eléctrico el pobre despliegue de los puntos de recarga: solo hay 17.000, y el 80% son lentos. Con todo, teniendo en cuenta el encarecimiento de los automóviles y de la financiación, el volumen del trimestre ha sido una sorpresa positiva.

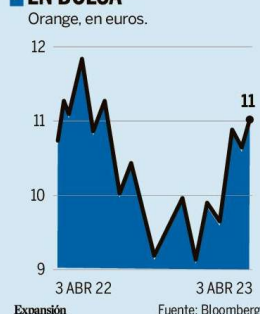
Las auditoras siguen contratando

Las firmas de servicios profesionales en España siguen siendo fuertemente generadoras de empleo muy cualificado y, según el ranking realizado por EXPANSIÓN a partir de información suministrada por 41 compañías, en 2022 crearon 2.292 empleos nuevos hasta contar con un total de 35.879 profesionales. De esta plantilla total, el 67% corresponde a las cuatro grandes firmas globales de servicios profesionales -Deloitte, PwC, EY y KPMG-, las célebres *Big Four*, destacando Deloitte con 8.895 personas, seguida de EY y KPMG con poco más de 5.200 cada una y PwC con 4.817. El peso de Deloitte en el sector es muy considerable, dado que emplea a casi el 25% de la plantilla de la muestra y además es líder muy destacado en ingresos, que ya rondan los mil millones. El sector incluye las áreas de negocio de auditoría, consultoría, legal/tributario y asesoramiento en transacciones, y por debajo de las *Big Four* destacan ETL Global y BDO, con 2.035 y 1.480 empleados, respectivamente. En total, hay 15 compañías con más de 500 empleados cada una y 30 con plantillas superiores a 100 personas cada una, y en los próximos años se prevé que continúe el crecimiento, con una clara palanca a corto plazo: la trasposición de la Directiva sobre información corporativa sobre sostenibilidad, que exigirá a los auditores entrar en un área relativamente nueva. Se trata de un sector muy dinámico: desde 2013 la plantilla total ha venido creciendo a ritmos anuales de entre el 5% y el 7,5%.

Bruselas, ante la última opción para arreglar las 'telecos'

La CE ha ampliado el plazo para aprobar la fusión de las *telecos* Orange y MásMóvil, lo que no prejuzga las condiciones que Bruselas impondrá para aprobarla. Pueden ser suaves, duras o durísimas, lo que podría hacer descarrilar la fusión. La responsabilidad de la CE y de su comisaria de Competencia, Margrethe Vestager, es enorme. La trashed política comunitaria de incentivar la competencia de cualquier forma para bajar los precios, es el factor principal -aunque no el único- de la debilidad de las *telecos* europeas y, por tanto, del retraso europeo en redes de fibra y 5G. El sector debe concentrarse y para eso sólo sirven fusiones intrapais, que son las que ofrecen sinergias y economías de escala reales. Las fusiones transnacionales apenas aportan ventajas. Va a tener que hilar muy fino la CE al analizar esta fusión, porque España es ya uno de los mercados más competitivos de Europa, como lo demuestra la existencia de una quinta *teleco*, como Digi, que compete con enorme éxito con las

EN BOLSA



ofertas mayoristas disponibles, y que ya supera el 5% del mercado de banda ancha y alcanza el 8% del móvil, números similares a los que tiene en Italia el cuarto operador Iliad, que llegó hace 6 años empujado por las condiciones impuestas por la CE a la fusión del tercero y el cuarto. Además, MásMóvil apenas tiene red fija y poca red móvil, con lo que la unión casi no reduce la oferta mayorista disponible a terceros.