Visión global Los centros de datos, voraces en energía **P. 7**

Economía digital Adobe compra una firma de diseño web a un precio exorbitado **P. 8**

Dinero

El coste energético marca el arranque de una temporada con buenas previsiones

El esquí se aprieta el cinturón



PERICO PASTOR

OPINIÓN

Xavier Marcet P. 5
El orgullo de tener sustitutos

Antoni Durán-Sindreu Buxadé P. 8
Barra libre

Robert Tornabell P. 10
China, luces y sombras

Francesc Raventós P. 17
¿Inflación o recesión?

EN PORTADA
EL NEGOCIO DE LA NIEVE

Esquiando sobre la crisis energética

Las previsiones auguran una buena temporada pese al encarecimiento de los costes gracias a mayores ahorros y eficiencias



LUBERT TEIXIDÓ

Un esquiador saltando con el snowboard en la estación de La Molina en el Pirineo

Algunas estaciones de los Alpes advierten que este invierno acabarán en pérdidas

Los contratos con la tarifa eléctrica son a largo plazo y muchas pistas no lo notarán en exceso

Las reservas aumentan pese a la inflación y el calor otoñal: los esquiadores no renuncian

Piergiorgio M. Sandri
Barcelona



Los esquiadores están algo inquietos. Y no solo por las altas temperaturas otoñales. El sector se encuentra en una tormenta perfecta e inédita: coste energético por las nubes, inflación galopante que restringe el consumo y un anticiclón histórico que ha disparado las temperaturas a niveles récord, lo que plantea serios interrogantes sobre si va a haber una cantidad de manto nevoso idónea para arrancar la temporada a finales de noviembre. Y dinero suficiente en la cartera para sufragar gastos.

Porque poner en marcha los telesillas y fabricar nieve requiere energía eléctrica. Un componente que se ha vuelto muy caro. Fabrice Boutet, director de remontes en las zonas de Les Deux Alpes y Alpe d'Huez, hasta teme encontrarse "en números rojos". Lo resumía así: "Si seguimos con las tarifas actuales, nuestra factura pasaría de dos millones de euros a 20 millones". En estas circunstancias, señalaba Anne Marty de Altiservice, que gestiona dos estaciones en los Pirineos, "pasaríamos de un resultado neto de 4,5 millones de euros a unas pérdidas de dos millones. Esto no es sostenible".

"Alrededor del 40% de las estaciones francesas (de un total de 300) están renegociando sus contratos energéticos con sus proveedores", explicó Jean-Luc Boch, presidente de la Asociación Nacional de Alcaldes de Estaciones de Montaña (ANMSM). Laurent Reynaud, delegado de Domaines Skiables de France (DSF), ha pedido al Estado que subvencione los precios.

En España la situación es igual de incierta. En las ofertas inmobiliarias en la Cerdanya este año se dispara la oferta de alquiler de temporada: los dueños buscan clientes seguros y fieles ante la incertidumbre. El número de camas en España ronda las 80.000, con lo que es fácil encontrar el cartel de "completo".

Pero para disfrutar de su afición también los esquiadores deberán este invierno poner un ojo en los consumos: el precio de los pélets para la calefacción se ha duplicado en un año y hasta la leña de las chimenea será más cara si se compara con el año anterior. En Esquiades.com, la agencia de referencia en España en el sector de las venta de viajes online, el precio medio de los paquetes vacacionales ha aumentado un 12%.

Y, sin embargo, entre los operadores transciende un moderado optimismo. En primer lugar, la reservas anticipadas están tirando. Según informaba Nacho Vallina, responsable de marketing de Esquiades.com, han detectado un incremento de un 31% respecto a la temporada anterior. Un indicador provisional, pero que refleja también cómo la compra se está adelantando cada vez más (suele ser tres meses antes de la fecha del viaje).

El año pasado, después del bajón de la pandemia del 2020, se marcó casi un récord de asistencia en las estaciones españolas. Durante los cuatro meses que duró la tempora-

EN PORTADA

EL NEGOCIO DE LA NIEVE

+12% **incremento del precio medio** del paquete vacacional vendido por el proveedor de viaje Esquiadas.com

da, las estaciones recibieron más de 4,5 millones de visitantes y estuvieron en funcionamiento más de 140 jornadas de media. Los operadores confían en que se podrá repetir. La marca a batir son los casi 5,6 millones que se anotaron en la temporada 2017-2018.

En efecto, si bien cada estación es un mundo, "muchas de ellas tienen contratos con los proveedores de electricidad a largo plazo, de uno o más años. De esta manera, los precios no recogerán necesariamente la espectacular subida de las tarifas de los últimos meses", recuerda Iván Medina, fundador del portal de referencia Nevasport.com.

Mismo discurso para los forfaits: "Las estaciones de esquí acostumbran a fijar los importes de la temporada durante el verano, porque ese precio es la oferta que luego los proveedores turísticos empiezan a comercializar a partir del otoño", precisa Iván Medina. Si bien algunas fuentes hablan de que en algunas pistas el coste de los abonos se ha incrementado entre un 6% y un 7%, no estamos hablando de revalorizaciones excesivas y en todo caso inferiores al aumento registrado en la factura energética.

Hacer cuadrar las cuentas del sector es difícil, pero no imposible. Olivia Grégoire, la ministra de Turismo de Francia, donde el sector emplea a 100.000 personas, afirma que algunas estaciones trabajan en opciones para reducir el consumo de energía hasta un 25%. Además, varias pistas –también en España– están barajado aplazar la apertura o adelantar el cierre de algunos remontes, así como reducir la velocidad de algunos de ellos y dejar paradas las instalaciones paralelas, cuando hay otra en funcionamiento en el mismo trayecto, para no duplicar la oferta. Otras opciones son bajar la temperatura de las piscinas, limitar el uso de los jacuzzi en el exterior o que los hoteles reduzcan el alumbrado nocturno.

Andorra ha pedido al sector que intente reducir los costes energéticos un 10%. Ordino-Arcalís, en el dominio esquiable andorrano, estrenará a finales de año un proyecto pionero en la producción de energía verde. La estación aprovechará sus instalaciones y los recursos naturales para producir más energía eléctrica de la que consume poniendo incluso en marcha una mini central eléctrica.

"En términos generales, las estaciones de esquí son rentables. Y cada vez que ganan dinero, lo reinvierten", explica Joaquim Alsina, director de la Associació d'Estacions d'Esquí de Catalunya (ACEM). Las pistas suelen facturar en España cada año unos 120 millones de euros, con unos 24 euros por visitante de promedio, según datos de Atudem, la patronal del sector a nivel estatal.

Pese a la covid, en la temporada 2020-2021 las inversiones ascendieron a 38,2 millones de euros, la cifra más alta de los últimos años. A a la espera de las cifras oficiales, este invierno también se destinará capital fresco a mejoras. Una buena noticia para la economía local de estos territorios, ya que la nieve da trabajo de forma directa cada año a más de 3.000 personas en el conjunto de la Península.

Los forfaits subirán entre un 6% y un 7%, pero la factura eléctrica se multiplica por diez

¿Abrir o no abrir? Esa es la cuestión

La respuesta no es evidente. La pequeña estación italiana de esquí de Panarotta 2002 anunció que cerrará este invierno por el aumento del precio de la electricidad. Para que se tenga una idea, su habitual factura mensual programada de unos 20.000 euros en diciembre, podría haber subido este año a 60.000. Varias estaciones urbanas de Suecia también se están planteando no abrir por la misma razón. Pero incluso los centros con más renombre prevén apretarse el cinturón. En Suiza, Crans Montana informó a finales de septiembre que cancelará su célebre slalom nocturno de enero por las restricciones eléctricas y sensibilidad medioambiental. En el Pirineo catalán, la estación de Puigmal 2900, que volvió el año pasado a abrir después de años de cierre debido a problemas económicos y endeudamiento, ha anunciado que solo abrirá de jueves a domingo. En cuanto a Puyvalador, que tuvo que dejar de operar en la temporada 2017-2018 para abrir parcialmente el año pasado, esta temporada volverá a pararse por completo. Desavenencias entre los propietarios y las autoridades municipales, así como el pago de facturas pendientes, dejan su futuro en el aire.

DATO

4,5

millones

Es el número de visitantes que recibieron las estaciones españolas durante la anterior temporada a lo largo de 140 días disponibles

+30%

aumento preventa forfait

Es el incremento de los abonos registrado por la estación de Sierra Nevada comparado con los números del año anterior

En cuanto al consumo, pese a la inflación, la legión de esquiadores debería mantenerse numerosa. Un dato llamativo de estas ganas de esquiar: la estación de Sierra Nevada ha superado hace unos días su récord histórico de ventas en la campaña de compra anticipada de forfait de larga duración con descuentos, con más de 5.000 pases vendidos.

Como se ha demostrado este verano (que fue una temporada turística récord), muchos han incorporado el viaje como elemento del ocio difícil de reemplazar, con lo que si tienen que recortar gastos, la previsión es que lo hagan en otras partidas, como restaurantes y compras en pistas.

"Hay un poco más de incertidumbre que otros años, la situación no es la misma. Pero al final la temporada siempre arranca. Como mucho puede haber alguna recomposición del gasto", asegura Ivan Sanz, empresario editor del *Diari de la Neu*. Es lo que ocurrió en gran medida en la anterior crisis del 2008. "De hecho, si las grandes partidas como los forfaits siguen sin variaciones apreciables, queda la gasolina, pero que representa una parte mínima del presupuesto", sostiene Iván Medina, de Nevasport.

"La actual sensación de calor influye en la percepción del futuro cliente", explican desde la estación francesa de Les Angles, ya que las personas tienden a ver el invierno como algo lejano. "Pero al final la gente se va animando, una vez que cambia el chip".

En cuanto a la incógnita del tema meteorológico, los técnicos recuerdan dos elementos esenciales: el 70% de los paquetes vacacionales que se venden abarca solo la duración de un fin de semana. Eso significa que a veces es más importante el sol que la cantidad de nieve. Unas pistas nevadas con mal tiempo, paradójicamente, no despiertan el mismo interés.

Hecha esta premisa, hay que tener en cuenta que las técnicas para fabricar nieve artificial han alcanzado grandes niveles de sofisticación. "En la actualidad solo el 50% de las pistas en España puede aprovechar la nieve artificial de los cañones, con lo que hay mucho margen para invertir más", añade Joaquim Alsina.

En efecto, respecto a lo que ocurría hace décadas, ahora se fabrica nieve en cantidad suficiente en pocas horas en lugar de días, una vez que se dan las condiciones de temperatura y humedad idóneas. Gracias a la inteligencia artificial y la capacidad de hacer previsiones, ahora los sistemas se activan en cinco minutos y también saben cuándo parar para ahorrar energía.

"Además, el agua se recoge en primavera, con lo que la nieve artificial no supone un consumo de agua, sino que es reutilización de ella", precisa Alsina. El problema es que el coste energético de la producción de la misma este año también será más caro.

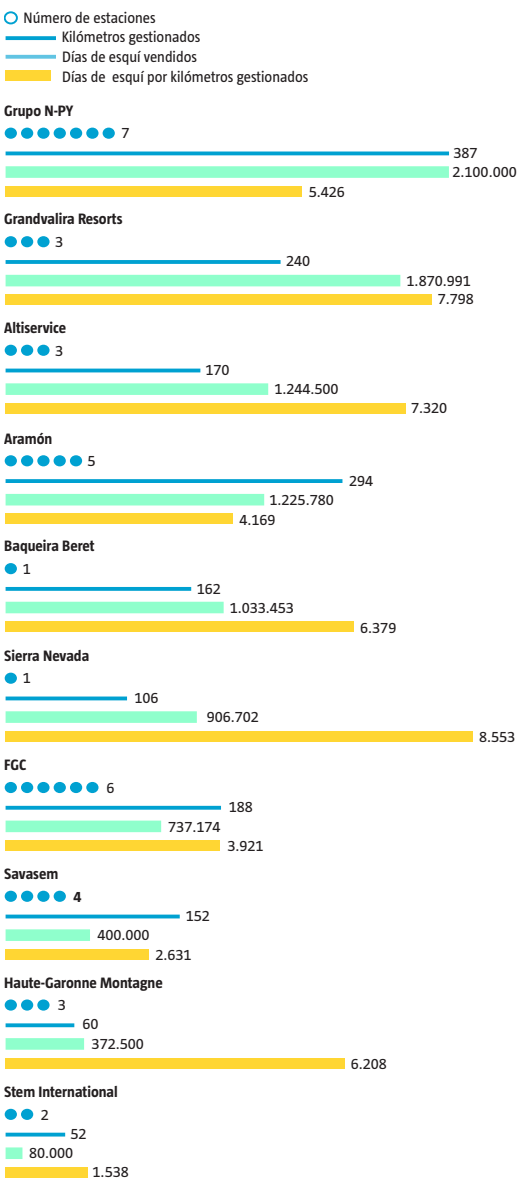
Así que este invierno, además de apretarse las botas, los esquiadores apasionados deberán apretarse también el cinturón. ●

Las estaciones con más días de esquí vendidos

	Días vendidos en el 2021	En millones de euros
1. Grandvalira	1.722.991	
2. Baqueira Beret	1.033.453	46
3. Sierra Nevada	906.702	45
4. Formigal/Panticosa	730.000*	
5. Saint Lary (FRA)	633.000	19
6. Grand Tourmalet (FRA)	581.979	
7. Font Romeu (FRA)	515.000	
8. Vallnord/Pal Arinsal	491.491	
9. Peyragudes (FRA)	415.001	11
10. Les Angles (FRA)	412.000	
11. Masella	401.000	
12. Cauterets (FRA)	366.415	
13. Ax-3 Domaines (FRA)	330.000	
14. La Molina	319.103	
15. Cerler	305.000*	

*Dato estimado

Los datos de los principales grupos



FUENTE: **Nevasport** **LA VANGUARDIA**

EN PORTADA
EL NEGOCIO DE LA NIEVE

De Barcelona a Andorra en tren

Construir una vía ferroviaria nueva en la Cerdanya revolucionaría la movilidad de los esquiadores

Piergiorgio M. Sandri

Salir de casa desde Barcelona con los esquís a cuestas a las siete de la mañana y plantarse, saliendo de la estación de La Sagrera, en el dominio de las nieves de Andorra en dos horas y media, justo a tiempo para la apertura de pistas, sin tener que coger el automóvil, simplemente usando el tren.

De momento no es nada más que un proyecto, pero que podría revolucionar el flujo de los esquiadores no solo barceloneses, sino de todo el valle de la Cerdanya. Por ejemplo, hoy en día los que deciden embarcarse desde Puigcerdà hacia la estación andorrana agrupada bajo la marca Gran Valira tienen que superar un túnel y unos cuantos atascos de curvas antes de llegar a su destino, con un tiempo de desplazamiento que ronda fácilmente los tres cuartos de hora. O más. Pero si existiera la vía de ferrocarril entre Alp y Andorra, tan solo se tardarían 28 minutos.

La propuesta se presentó este verano, a través de la Fundació Mobilitat Sostenible. La Generalitat ha abierto una licitación para hacer un estudio de viabilidad para el junio del año que viene.

Los tiempos no son breves, pero Pau Noy, el ingeniero industrial que ha estudiado el proyecto, ya ha puesto las cifras: se podría finalizar en siete años con un coste aproximado de 700 millones de euros, a repartir entre varias administraciones locales y estales.

Los argumentos para poner en marcha la obra no faltan. Desde la exigencia de reducir las emisiones y así contrarrestar el cambio climático que potencialmente podría perjudicar la práctica del deporte debido a las altas temperaturas, pasando por la disminución del tráfico rodado por carretera, hasta la captación de un público nuevo de apasionados, que tendría una opción más accesible para engancharse a esta afición.

Y esto sin contar le ventaja que supondría por los miles de trabajadores que se desplazan a diario por el valle, con la consecuente disminución de la siniestralidad. También se podría expandir el plan de conexión, cambiar el ancho de las vías de trenes actuales que transita por Francia hacia Tolouse para enlazar al público francés, lo que incrementaría las perspectivas de negocio económico.

"Entre Alp y Andorra hay mercado para hasta 35 trenes, unos 15 en cada sentido, con capacidad para transportar hasta 7.500 personas cada día", asegura Noy. Según sus cálculos, esta vía de transporte ferroviaria (sin emisiones) podría captar hasta el 30% de la población turística anual que visita, con pernoctación, las zonas de este valle pirenaico.

Sin embargo, no es algo sencillo. Primero, porque hay tres estados involucrados (España, Andorra y Francia), con lo que habría que constituir una comisión con las tres partes. Segundo, porque el proyecto supone también intervenir en otras líneas del tramo ferroviario existente, como la línea que va de Barcelona a Vic y a Ripoll. El trayecto constaría de paradas en La Seu d'Urgell, Alp, Ripoll y Vic. Para ello, sería también necesario el desdoblamiento de la línea entre Vic y Montcada, así como renovar el tramo entre Ripoll y Alp.

"Una opción para que este sueño se haga realidad sería aprovechar los futuros fondos europeos, al considerarse una infraestructura sostenible", sugiere Pau Noya. Como cualquier infraestructura de este tipo, puede que su construcción tenga un impacto medioambiental y territorial en las ciudades implicadas. Se tendría que construir un túnel en El Pont de Bar y estaciones de tren en Bellver de Cerdanya y Montellà i Martinet.

Fuentes del sector admiten que la idea del ferrocarril entre Andorra y la capital catalana puede tener sentido, pero que en la actualidad el proyecto "está muy verde", con lo que su ejecución en la actualidad es lejana o incierta. Pero el sueño ya está sobre la mesa. ●

700
millones de euros
Es el coste que tendría poner en marcha la conexión ferroviaria entre Barcelona y Andorra, que captaría los flujos de esquiadores

2h36m
tiempo de recorrido
Es lo que se tardaría en viajar en tren desde la estación de Barcelona (La Sagrera) hasta Andorra, un tiempo más corto que por carretera en coche

7.500
viajeros diarios
Es el número de potenciales usuarios diarios de esta línea todavía por hacer, que podría contar con cerca de 15 trenes cada día por sentido

El trayecto permitiría ir y volver desde la capital catalana el mismo día para poder esquiar

La Generalitat hará un estudio de viabilidad en el 2023 pero se pueden tardar diez años



LLIBERT TEIXIDÓ

Estado de los tramos en la línea Andorra la Vella-Barcelona



Fuente: Fundació Mobilitat Sostenible LV

El actual tren de Rodalies tarda cerca de tres horas entre Barcelona y Puigcerdà

:INPUT
ANÁLISIS

Transversal
Xavier Marcet

Presidente de Lead to Change

El orgullo de tener sustitutos



Tener alguien que te pueda sustituir, una o varias personas, es un orgullo. No es una amenaza. Es el resultado de haber hecho las cosas bien. Además, es la oportunidad que tienes para continuar creciendo. Si apostamos por una cultura de crecer haciendo crecer, lo sensato es pensar en hacer crecer a nuestros sucesores, en general, a la gente de nuestros equipos. Incluso cuando no pensamos en dejar una responsabilidad hay que revisar nuestras agendas, repartir juego, repartir otra vez las cartas para que todos podamos crecer. No podemos olvidarnos de cuando éramos aspirantes. No podemos olvidarnos de aquellas ansias por demostrar nuestra aportación e implícitamente nuestro talento. Una organización en la que la gente no tiene aspiraciones es una organización enferma. Una organización donde la gente se da codazos por medrar, también. Necesitamos gente con voluntad de responsabilidad, con voluntad de liderar. Lo único de lo que debemos asegurarnos es que entiendan que liderar es servir, no servirse. Que haya gente corriendo la banda con ganas de entrar en el partido nunca es malo.

Nuestro trabajo es cuidar el futuro dando resultados en el presente. Propiciar con los resultados de hoy el futuro de nuestras organizaciones y ser capaces de construir y concretar las nuevas oportunidades. Y si jugamos un papel de liderazgo nuestra responsabilidad es crear nuevos líderes. Robustecer nuestra cadena de responsabilidad y de inspiración con gente que se ponga al servicio de los demás y quiera asumir el privilegio de la complejidad. Estar en los lugares de decisión es aprender a disfrutar tomando decisiones difíciles, aprender a decidir sin necesariamente dejar de dudar, aprender a enfrentar los dilemas además de los problemas. Lo que no es de recibo es esa gente que medra para tener poder y luego no es capaz de entender que la gente no trabaja para él, si no que cuánto más arriba estás, uno trabaja para los demás. Tener responsabilidad es disponer del privilegio de servir más, de poner los recursos e influencia al servicio de algo que valga la pena, de un propósito que nos trascienda, de algo que se oriente a un legado ilusionante.

Necesitamos forjar una cultura de lo que significa la responsabilidad y el liderazgo. Nuestras escuelas de *management* deberían formar más a la gente para el servicio que para la ostentación. Preparar a la gente para asumir altas responsabilidades, esquivando la arrogancia y la autocomplacencia. Líderes que crearán líderes, que pensarán en quién los puede sustituir y lo verán como parte de su legado. Líderes que no cejan hasta tener alrededor personas que actúan como contrapuntos solventes. Los contrapuntos son esa gente que desde la lealtad nos pone en nuestro sitio si un día perdemos la humildad. Esa gente que sabe mostrarnos la otra cara de la luna. Exorcistas del egocentrismo. Militantes del sentido común. Los que nos expresan sus reservas, sus dudas, sus intuiciones, desde la lealtad. Los buenos contrapuntos nos hacen preguntas que recordamos días después.

Y ¿esto es posible? Claro que sí. Yo lo aprendí de mucha gente. De Begonya Gasch de la Fundació El Llindar, una fundación para jóvenes que ofrece nuevas oportunidades a los que las quemaron todas muy temprano, o a los que nunca llegaron a tenerlas. Begonya es una líder que busca el contrapunto, que no se escuda detrás de un propósito extraordinario. Sirve con coraje indómito desde la humildad. Su legado será inmenso. Lo he aprendido de Mateo Valero, uno de los grandes de arquitectura de computadores en el mundo, que podría esgrimir la altivez de un conocimiento inmenso y en cambio solo nos traslada la sabiduría de quien nunca abandonó la sencillez y la cercanía. Lo he aprendido de muchos líderes empresariales que se sienten verdaderos servidores de su comunidad profesional y de sus clientes. Los he encontrado en las pymes de origen familiar y en las grandes corporaciones. Todos ellos son gente que nunca cayeron en la ostentación, que es la enfermedad infantil de los pusilánimes. Hay un triángulo que mueve montañas: talento, pasión, esfuerzo. Hay un triángulo que destruye todo: tontería, altivez, ostentación.

La lista de gente que no responde a este perfil debe ser inmensa. También conozco a altivos empresarios que usan el poder para ambiciones impropias. También conozco gente muy tóxica que se esconde en organizaciones de propósitos muy nobles. También conozco arrogantes del conocimiento que nunca pasarán de ser expertos estirados. ¿Y qué? Lo importante es a quién escogemos para inspirarnos. Cómo sabemos rescatar de nuestra trayectoria aquellos que nos moldearon para crecer y servir a los demás. Muchos encontrarán su primera inspiración en su padre o su madre. Qué orgullo si es así. Me siento afortunado por ser uno de ellos. Cada día pienso en ellos, en lo que harían en mi lugar ante la dificultad. Otros lo encontrarán en los maestros. Tuve algunos profesores que fueron grandes maestros, el señor Rajadell, el padre Mascaró, el catedrático Josep Fontana, el amigo Henry Chesbrough. Cada uno tiene los suyos. Otros encontraron la inspiración en sus primeros jefes, aquellos que les dieron oportunidades que iban más allá de su convencimiento. Otros la encontraron en gente sin ningún cargo, pero con luz propia, con sabiduría natural. Otros se iluminaron con algunos que les hicieron preguntas que les multiplicaron las ansias de crecer y aprender. Otros descubrieron el poder de la bondad y la enorme tranquilidad que confiere la honestidad.

Entrega
Si jugamos un papel de liderazgo, una responsabilidad principal es la de crear nuevos líderes para servir, no para servirse

La gente que no sabe reconocer a aquellos que les hicieron crecer difícilmente verá como un orgullo tener sustituto, lo verá como una amenaza. La generosidad nos hace crecer, la arrogancia nos vuelve mediocres. Para liderar sirviendo a los demás no hay que haber estudiado en una gran escuela de negocios, hay que haber tenido la humildad de aprovechar a los que nos brindaron su generosidad para permitirnos crecer y saber acordarnos de ellos. El día que sentimos el orgullo y no la amenaza de tener un sucesor, ese día, hemos subido un peldaño. |

Hacer equipo
Una organización en la que la gente no tiene aspiraciones es una organización enferma; una organización donde la gente se da codazos por medrar, también

Mercado del arte
Llucià Homs

Empezar de nuevo



Los relevos generacionales en las empresas familiares nunca son fáciles. Especialmente si se trata de un negocio tan personalista como una galería de arte. Arne Glimcher abrió muy joven su primer espacio en Boston en los años sesenta, la Pace Gallery. Pronto se trasladó a un Nueva York que él veía "como el centro del universo", en un momento que el sector aún no había sufrido la entrada de dinero especulativo de los locos ochenta. Con el tiempo fue articulando una parrilla de artistas hoy clave en el panorama internacional, como el de Mark Rothko, que le posicionarían como uno de los galeristas más relevantes del sector. En 1980 cerró la venta del siglo cuando logró vender al Whitney una pintura de Jasper Johns, *Three Flags*, por un millón de dólares, la más alta pagada por un artista vivo hasta el momento. Con seis décadas de trayectoria como galerista y espacios en Nueva York, Los Ángeles, Londres, Hong Kong, Ginebra, Seúl, East Hampton y Palm Beach, la Pace ha acabado siendo una de las grandes mega-galerías.

Después de algunas desavenencias iniciales, Arne consiguió hacer un traspaso de funciones con su hijo Mark, quien hoy lidera brillantemente el proyecto Pace, con un ojo puesto en el arte de las nuevas tecnologías, con Pace Verso. Padre e hijo inauguraron, meses antes de la pandemia, en la zona más cool de Chelsea una espectacular galería de cinco plantas que se dice que solo la restauración les costó unos 100 millones de dólares. Este septiembre presentaron una fantástica exposición de Tàpies que me fascinó por cómo estaba montada.



LUCA PIOTELLI

Nuevo proyecto
Arne Glimcher en su nuevo espacio de Tribeca donde dice que se le podrá encontrar en el mostrador de entrada como en sus inicios

A sus 84 años, Arne cuenta que hace unos meses se acercó a su hijo para proponerle una exposición colectiva, Wild Strawberries. Como era de esperar, Mark le contestó que la programación estaba llena en todos sus espacios. Esto llevó al fundador a plantearse abrir una nueva galería. Encontró un pequeño espacio en Tribeca que ha llamado Gallery 125 Newbury (por la calle donde empezó) en la que va a hacer no más de cuatro o cinco exposiciones al año de artistas de su gusto. La galería, recién inaugurada, está bajo el paraguas de Pace pero opera de forma independiente con un pequeño equipo de su confianza. Cuando le preguntaron por cuantos años había firmado el alquiler contestó que por sólo diez. A lo que añadió, con un guiño, ¡pero luego podré renovarlo! |

El de Arne Glimcher es el mejor ejemplo de galerías como empresas familiares

ECONOMÍA VERDE
ENERGÍA

“El problema no va a ser la demanda, sino la producción”

Entrevista
Lorena Farràs Pérez



PLUG POWER

José Luis Crespo
Director general de aplicaciones de Plug Power

Lleva más de 30 años en EE.UU. y los últimos los ha dedicado a expandir el hidrógeno verde de Plug Power por el mundo, incluida España

Una de las compañías que más está apostando por el hidrógeno verde es la estadounidense Plug Power, que tiene previsto construir dos plantas en España junto con Acciona. José Luis Crespo, un español afincado en Estados Unidos que ejerce como director general de aplicaciones de Plug, explica el papel que está llamado a jugar este vector energético en la descarbonización de la economía.

¿En qué momento y por qué decide Plug apostar por el hidrógeno?
Plug lleva trabajando en torno al hidrógeno desde 1999. En el 2008-2009 decidimos concentrarnos en una aplicación específica, que es su uso en carretillas de almacén. Según vamos desarrollando esa aplicación, vamos viendo que nuestros clientes nos están pidiendo una solución más completa. Así que empezamos a suministrarles hidrógeno, desde la infraestructura hasta su aplicación. Uno de estos clientes era Walmart. En ese momento, lo que hacíamos era comprar hidrógeno y vendérselo a los clientes. Según íbamos avanzando y aumentando su uso, decidimos entrar en la producción de hidrógeno para no tener que comprarlo. De esto hace poco más de dos años. Y además nos comprometimos con el hidrógeno verde, que es el producido con electricidad de origen renovable y no a partir de gas natural, que es como se produce la mayor parte del hidrógeno hoy en día.

¿Cuáles son las principales aplicaciones actuales del hidrógeno?
Hoy en día para Plug la principal aplicación son las carretillas que se usan en los almacenes. Tenemos clientes como Amazon, Walmart, Mercedes o BMW en Estados Unidos. Básicamente utilizan las carretillas de hidrógeno en sus fábricas o bien en sus centros de distribución logística para mover materiales. Tenemos aproximadamente 50.000 pilas de hidrógeno en funcionamiento y producimos para nuestros clientes aproximadamente 50 toneladas de hidrógeno diarias.

¿Y para el mercado en general?
Hoy día estaríamos hablando probablemente de producción de amoniaco y fertilizantes y otros procesos industriales. Como se utiliza tantísimo hidrógeno en estos procesos industriales, generalmente el hidrógeno que utilizan es producido en las mismas plantas. Toda esta industria está ahora haciendo la reconversión al hidrógeno verde. El problema no va a ser la demanda, sino la producción de hidrógeno verde.

¿Cuáles van a ser las aplicaciones futuras que van a tener más potencial?
Los procesos industriales van a ser la principal aplicación en cuanto a volumen. Pero el hidrógeno no deja de ser un vector que permite coger energía, convertirla en algo distinto para transportarla y volver a obtener energía en forma de electricidad. En este sentido, la segunda aplicación más importante creemos que va a ser la utilización del hidrógeno como fuente de electricidad en substitución de, por ejemplo, grupos electrógenos de emergencia que hoy en día funcionan con gasóleo. Otra gran aplicación son los centros de datos. En este campo estamos en conversaciones con Microsoft. Finalmente, el hidrógeno va a jugar un importante papel en las flotas de vehículos eléctricos porque los parkings de estas flotas no siempre tienen la posibilidad de que les llegue la suficiente potencia eléctrica para cargar todos los vehículos. En Plug tenemos mucha demanda en este ámbito de negocio.

“Es cien veces más eficiente transportar hidrógeno con tuberías que electricidad”

“Para que se dé una transición energética debe haber un apoyo gubernamental”

Plug se ocupa del ciclo completo entorno el uso de hidrógeno



PLUG POWER

¿En qué puede ayudar el hidrógeno ante la actual crisis energética que sufre Europa por la invasión rusa de Ucrania?
Lo están considerando muchos países por la independencia energética que aporta. Hay que tener en cuenta que el hidrógeno no es una fuente de energía, sino un vector energético. En ese sentido, en lo que puede ayudar el hidrógeno es en ser capaz de transportar la energía hasta los puntos de uso porque la red eléctrica actual no está preparada para suministrar la electricidad suficiente que requiere la electrificación de la economía.

¿Hablamos de transporte rodado o aprovechando los conductos de gas actuales?
Estamos haciendo pruebas, por ejemplo, con trenes, pero en un futuro estaríamos hablando de aprovechar los gaseoductos. Pero siempre hay que tener en cuenta que lo interesante es poder producir en sitios remotos, donde tengamos un coste eléctrico muy, muy bajo. Porque al convertir la electricidad en hidrógeno hay una pérdida, con lo que tienes que tener un coste eléctrico muy bajo para compensar esta pérdida y que la conversión tenga sentido económico.

¿Y cómo conseguimos este coste eléctrico muy, muy bajo?
Por ejemplo, con producción de hidrógeno en zonas donde tienes mucha disponibilidad de viento (para generar hidrógeno a partir de energía eólica) o mucha disponibilidad de sol (energía solar). Porque es cien veces más eficiente transportar hidrógeno a través de tuberías que electricidad a través de un cable.

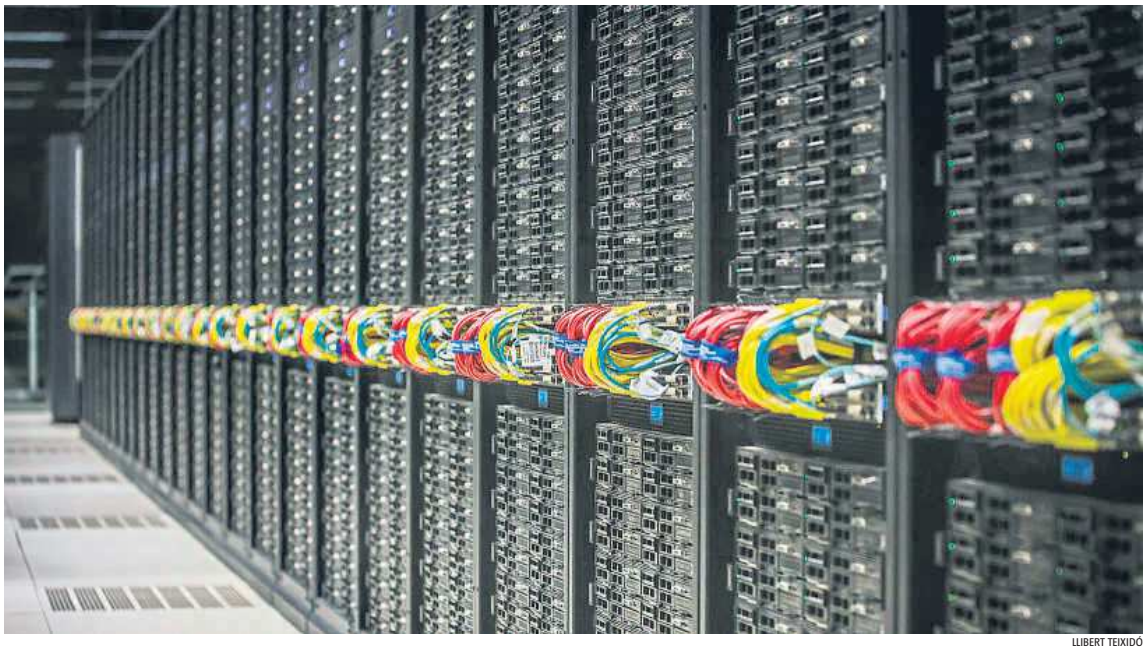
¿Qué nos puede avanzar de las dos plantas de hidrógeno que Plug tiene previsto construir en España junto con Acciona? ¿Finalmente una se emplazará en Tarragona?
Lo que puedo avanzar es que estamos cumpliendo con los tiempos previstos. Donde se van a implantar está todavía por decidir. Tenemos tres o cuatro opciones y Tarragona es una de ellas.

¿Cómo ve a España y a Catalunya en cuanto al hidrógeno?
España tiene una situación privilegiada para la generación de electricidad renovable con paneles solares. Por eso cuando empezamos a buscar socios en Europa nos dirigimos a España, donde hemos firmado una *joint venture* con Acciona. La cuestión ahora es que para que se dé una transición energética debe haber un apoyo gubernamental y esto es decisión de las autoridades europeas, españolas y catalanas. Es preciso un apoyo claro y simple. Por ejemplo, para que podamos construir plantas para la generación de hidrógeno lo más rápido posible. Las regiones que más apoyen la transición van a ser las que salgan más beneficiadas, por la independencia energética que les aportará, pero también por la generación de riqueza y puestos de trabajo.

VISIÓN GLOBAL
PAÍSES BAJOS

Voracidad energética El elevado consumo de electricidad y agua de los centros de datos lleva a algunos gobiernos a replantearse estas inversiones. La hostilidad social aumenta, como Meta ha comprobado en Holanda. La UE prepara una nueva etiqueta para visualizar su impacto y ayudar a las autoridades a decidir.

Zeewolde.



LLIBERT TEIXIDÓ

La Comisión Europea obligará a informar sobre el impacto de estos centros

2,3
millones de m3 de agua al año habría requerido el 'data center' para refrigerarse, el equivalente a 13.000 hogares

El lado oscuro de la nube digital

Beatriz Navarro
Bruselas



Aceptar la construcción de uno de los mayores parques eólicos de los Países Bajos fue, hace cinco años, una decisión atrevida para Zeewolde, una localidad de 22.000 habitantes conocida por luchar contra todo lo que implique crecer y quitar espacio a la naturaleza. Esos molinos de viento la situaron en el mapa como la única ciudad del país cuya producción de energías renovables supera a su consumo de combustibles fósiles y fueron un incentivo para que una gran compañía tecnológica les propusiera la construcción de un centro de datos en la zona. Pero la historia no acabó bien.

Después de 15 meses de negociaciones secretas y medio año de agitado debate público sobre el consumo de agua y energía de estas instalaciones, la empresa en cuestión, Meta –matriz de Facebook, Instagram y WhatsApp– canceló el proyecto. Para el profesor Michiel S. de Vries, de la Universidad Radboud, el caso de Zeewolde es indicativo de lo que puede ocurrir si no se aborda con transparencia estas propuestas, en especial en tiempos de escasez.

Las externalidades de los centros de datos "no son en absoluto triviales", afirma. Según estimaciones de la propia compañía, cuando el centro estuviera en pleno rendimiento necesitaría 2,3 millones de metros cúbicos al año de agua potable para refrigerar sus circuitos, el equivalente a 13.000 hogares, y consumiría 1,3 teravatios hora de electricidad, el equivalente a la mitad de las viviendas de Amsterdam.

Aunque en diciembre del 2021 el Ayuntamiento aprobó el plan, la hostilidad social a nivel local y nacional hacia estas inversiones fue a más. En febrero el Gobierno decretó una moratoria. En marzo, hubo elecciones municipales en Zeewolde y el partido local que lideró la oposición al proyecto –"fue una decisión muy informada que tomamos al final, solo después de tener todos los datos", subraya uno de sus líderes– arrasó. Al poco tiempo el debate llegó al Senado, que bloqueó por sorpresa la venta de un terreno a la empresa por la carga que supondría para el suministro energético, los recursos hídricos y la agricultura. En julio, Meta se echó atrás.

"En realidad, fueron los ciudadanos los que tumbaron el proyecto, porque no se rindieron aunque estaba aprobado", afirma Ben Sonneveld, concejal de Leefbaar Zeewolde. Mucha de la información que acabó por dar un vuelco al debate público salió a la luz gracias a investigaciones periodísticas y peticiones de información a partir de la ley de transparencia. "No entender el poder de estas herramientas puede hacer descarrilar hasta el proyecto más deseado", sostiene De Vries.

El debate es especialmente intenso en los Países Bajos por su pequeño tamaño y elevada densidad de población pero con el agravamiento de la crisis energética ha llegado a más países de Europa. Irlanda acaba de descubrir que en el 2021 los centros de datos consumieron el 14% de su electricidad, más que todos sus hogares rurales, y la proyección es que en el 2030 llegue al 30%. También en Francia y Luxemburgo hay cada vez más voces críticas.

La respuesta, afirma De Vries, es más transparencia pero también más regulación a nivel nacional o europeo para que la decisión no quede en manos de las autoridades locales. "Lo que pueden hacer es poner condiciones. Por ejemplo, que usen agua de la lluvia, en lugar de agua potable, que aíslen mejor los edificios, que los hagan menos feos, que instalen paneles solares y que creen empleo. Porque una vez construidos solo necesitan un par de guardias y técnicos que vienen de Estados Unidos si algo va mal".

La Comisión Europea acaba de lanzar un plan de acción y va a empezar por proponer unas nuevas etiquetas informativas, similares a las de los electrodomésticos y las viviendas, para medir su impacto energético y ayudar a las autoridades a tomar decisiones informadas. Stijn Grove, gerente de la asociación holandesa de centros de datos, advierte contra "un tsunami regulatorio" que asfixie al sector y sostiene que son los primeros interesados en ser cada vez más eficientes y que no dejan de mejorar su eficiencia.

"No lo dudo, pero aún así su consumo es desmesurado y hay que evaluar dónde se pueden instalar", repone Sonneveld. Grove se desespera. La nube digital, dice, somos todos. "Todos somos responsables de la huella digital que dejan los servicios que usamos y la digitalización tiene un papel importante en alcanzar los objetivos de desarrollo sostenible. El teletrabajo, las *smart-cities* o las redes eléctricas eficientes son imposibles sin digitalización y sin centros de datos". ●

El centro de datos de Meta habría consumido la mitad de la electricidad de todo Amsterdam

El trabajo periodístico fue lo que acabó dando un vuelco al debate y frustró el proyecto

ECONOMÍA DIGITAL
SOFTWARE

Espacio recomendado por: cellnex

Apple gana 100.340 millones en un año

El gigante estadounidense anunció este jueves unos beneficios netos en el año fiscal, que cierra en septiembre, de 99.803 millones de dólares (100.340 millones de euros), un 5,4 % más que en el ejercicio anterior y se convierte en la empresa privada que alcanza una cifra de esta magnitud. El iPhone, su producto más vendido, representa con 205.489 millones de dólares en ingresos, más de la mitad del total de facturación. Y a mucha distancia se sitúan los servicios, una de las mayores apuestas de la empresa.

Todo competidor tiene un precio

Adobe adquiere una compañía de diseño web con una inversión que desconcierta a los inversores

Norberto Gallego

Una nació en 1982 y la otra en el 2012. Pero la diferencia de edad entre Adobe y Figma no ha sido obstáculo para que compitieran ni lo será para que se fusionen una vez que las autoridades reguladoras bendigan la oferta de compra de la primera sobre la segunda. Nadie niega la coherencia de la transacción, pero se discute su precio: 20.000 millones de dólares. La cifra multiplica por 50 el dinero que Figma estima facturar este año y es 100 veces más elevada que los ingresos del 2021. Desde el anuncio de mediados de septiembre, la cotización de Adobe ha bajado un 37%.

Puede verse como una peripecia bursátil más entre otras. O bien explicarse por la dificultad de los inversores para aceptar que, incluso un líder sólido de su mercado, como lo es Adobe, puede considerar plausible la eliminación –vía adquisición– de un competidor que se le ha puesto a rebufo y disputa una nueva hornada de usuarios de software para diseño gráfico. Muchos inversores se preguntan si tiene sentido pagar por ese competidor, Figma, un precio que duplica los 10.000 millones en los que fue valorada por su última ronda de financiación.

Shantanu Narayen, director ejecutivo de Adobe desde hace 15 años, no entra a discutir el coste de oportunidad: se lo puede permitir, porque los ingresos de su señera plataforma Creative Cloud crecen al 14% anual. Y aun así, 20.000 millones son muchos millones. No solo es su compra más cara, sino que su cuantía supera la suma de 55 adquisiciones anteriores.

Para Narayen, lo importante es que "la combinación permitirá profundizar y acelerar nuestra visión de la creatividad colaborativa". Figma ofrece al mercado una herramienta de colaboración basada en la nube para el diseño de contenidos web: hasta 100 personas pueden trabajar a la vez en un mismo proyecto y sin condicionantes geográficos.

El mercado está cambiando a ojos vista y el ascenso de Figma ha sido empujado por ese cambio en los tres últimos años. Por la pandemia, que ha reactivado una tendencia larvada: en esos largos meses, los diseñadores se han acostumbrado a trabajar en equipos dispersos y a colaborar online, exactamente lo que les proponen Figma y Adobe XD. Una generación de profesionales que no son asalariados de empresas ni trabajan en estudios de diseño, van por libre y cuidan los costes.

En verdad, Adobe captó el fenómeno y lanzó un producto con el que pretendía atrapar la corriente, pero su rival le llevó la delantera. Dylan Field, fundador de Figma, presumía no hace mucho de cuatro millones de usuarios que, a cambio de una cuota de 15 dólares, evitan suscribirse a la plataforma de Adobe. Una de las ventajas de la adquisición sería que Narayen no temerá reacciones si un día decide subir el precio de su producto.

Adobe domina el mercado de diseño asistido por software, con excepción del segmento colaborativo, liderado por Figma. Con la adición de ésta se asegura un 46% total e incorpora una base fresca de usuarios que no han formado parte de su cartera de clientes.

Aun así, Adobe y Figma no estarán solos a ningún precio: la empresa australiana Canva ofrece una generosa colección de plantillas de uso fácil e inmediato para consumidores, que concibe como peldaño para atacar el diseño profesional, perspectiva que excita a los inversores (está valorada en 26.000 millones, fuera de órbita). Microsoft, con décadas de colaboración con Adobe, acaba de lanzar un producto propio, Designer, con el que se propone reforzar su paquete Office 365. Todos estos movimientos son, a su manera, defensivos y creen haber hecho lo necesario en el momento oportuno. ●



MINT / GETTY

Shantanu Narayen, director ejecutivo de Adobe

Es la adquisición más cara en la historia de Adobe: 20.000 millones de dólares

Las dos compañías suman el 46% del software para diseño gráfico colaborativo

Antoni Durán-Sindreu Buxadé
Profesor de la UPF
y socio director de DS

Barra libre

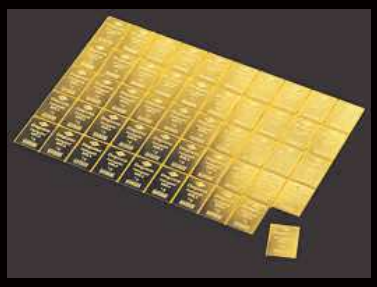


¡Barra libre! Ese es el mensaje que el Gobierno parece dar. Vaya, que no hay límite en el gasto si de justicia social se trata. El *escudo social* es el paraguas que parece justificar toda nueva medida; la solución mágica a la pérdida del poder adquisitivo. Sin embargo, mucho me temo que estamos ante una espiral peligrosa en la que parece no importar el déficit crónico que tenemos y la elevada deuda pública que, entre otras muchas cosas, nos impide bajar los impuestos. Pero no importa. El gasto es la solución. Y para ello, y bajo la bandera de la justicia social, se pide un esfuerzo a los llamados *ricos*. Esfuerzo que se asemeja más a una cruzada contra ellos que a una llamada a la solidaridad. Lo curioso es que nadie se pregunta si el sector privado puede razonablemente soportar una mayor presión fiscal. Tenemos una presión fiscal inferior a la media de la UE. Pero tenemos también una tasa de paro mayor que la media europea y una renta per cápita inferior. Y, por si fuera poco, las cotizaciones a la Seguridad Social sitúan a España 8 puntos por encima de la media de la UE (un 29,9% frente al 21,9%).

Tampoco se pregunta nadie si esa mayor presión fiscal incentivará la deslocalización de las empresas y/o si desincentivará la inversión y la creación de empleo. Pero es igual. Se aumenta el gasto sin preocuparnos de la necesidad de crear riqueza. No parece advertirse la necesidad de hacer más grande el pastel. Se trata tan solo de reducir su tamaño sin pensar que haciéndolo más pequeño desaparecerá. Se olvida, por tanto, que lo importante es que haya más pasteleros y que su producción sea cada vez de mayor calidad; que sean más competitivos. Que lo relevante es motivarlos y ayudarles a crecer; a abrir nuevas pastelerías y, en definitiva, a crear riqueza y empleo. Se mira al Reino Unido para justificar la improcedencia de bajar los impuestos a los ricos, pero se omite que la apuesta definitiva de Londres es reducir el gasto. Pero, claro, decirlo es atacar al estado del bienestar.

Soy consciente de que la situación actual exige un mayor gasto. Soy también consciente de que si hay que solicitar un esfuerzo este ha de recaer sobre las rentas más altas. Es obvio, también, que hay que ayudar a los más vulnerables. Pero soy también consciente de que, sin riqueza, todos acabaremos en la pobreza. Es, pues, imprescindible un pacto de rentas en el que todos asumamos solidariamente compromisos y reconozcamos que también existe la vulnerabilidad empresarial a la que hay que dar una repuesta. Un pacto de rentas exige diálogo, ejemplaridad, reformas estructurales, políticas selectivas de gasto y su evaluación, eficiencia y racionalización de la Administración. Poner el acento en el trabajo digno, y no en las ayudas. Pero no. La barra libre es lo que impera. ❙

Degussa
METALES PRECIOSOS.



DEGUSSA: LA FORMA MÁS SENCILLA, DE INVERTIR EN METALES PRECIOSOS

El oro está considerado desde hace 6.000 años la moneda más fuerte, algo que lo convierte en una inversión sólida y tangible. El nombre de Degussa es sinónimo de metales preciosos en todo el mundo. Somos la mayor empresa de metales preciosos en Europa, que trabaja independientemente de los bancos, y estamos a su disposición para asesorarle y ayudarle a crear su cartera personal de lingotes y monedas. Todas las barras de Degussa están certificadas por la LBMA y disponen de un número ISIN, permitiendo su incorporación en una cartera de inversión. También le ofrecemos cajas de seguridad en alquiler, en las que podrá guardar su inversión.

Para más información y tienda online, visite:
DEGUSSA-MP.ES



PUNTO DE VENTA:
Calle de Velázquez 2 · 28001 Madrid
Teléfono: +34 91 19 82 900

MIEMBROS DE:
LBMA MEMBER
LPM LONDON PLATINUM & PALLADIUM MARKET

MADRID I ZÚRICH I GINEBRA I FRÁNCFORT I LONDRES

MANAGEMENT
GESTIÓN DE EQUIPOS

82% **de la población** asegurar revisar críticamente sus acciones y lamenta sobre todo las oportunidades perdidas

El arrepentimiento nos hace mejores



ARCHIVO

Asumir los errores puede ser el mejor mecanismo de crecimiento

Las organizaciones que prosperan son las que fomentan la autocrítica, sin caer en la autoflagelación

Oriol Montanyà
Barcelona



Una de las canciones más conocidas de Edith Piaf es *Non, je ne regrette rien*, que se podría traducir como *No, no me arrepiento de nada*. La primera vez que la interpretó en directo fue en el año 1960, para cerrar un concierto en la sala Olympia de París, provocando una reacción muy entusiasta del público, hasta el punto de que la artista se vio obligada a salir 22 veces a saludar al escenario. Acababa de nacer un auténtico himno, coreado durante años por las personas partidarias de caminar hacia el futuro sin prestar atención a los errores del pasado.

Sin embargo, la historia de esta canción también la utiliza el pensador Daniel H. Pink para ubicarse en el otro extremo de la balanza y defender las bondades del arrepentimiento, entendido como un motor de mejora personal y profesional. En su libro *El poder del arrepentimiento* (Alienta), Pink alerta de que actualmente existe una especie de dictadura del pensamiento positivo, que desprecia y oculta las emociones menos agradables (como el miedo, la tristeza o el arrepentimiento), que no solo son parte indisociable de la condición humana, sino que son necesarias para un desarrollo experiencial favorable.

Según las conclusiones del autor, favorecer una cultura del arrepentimiento, que sea capaz de revisar críticamente el pasado, puede conllevar tres grandes beneficios. En primer lugar, el arrepentimiento optimiza la toma de decisiones, ya que tiene muy en cuenta las vivencias pretéritas para evitar reincidir en los errores. Por otro lado, también puede aumentar el rendimiento, porque experimentar sentimientos negativos cuando se hace mal una tarea acostumbra a generar ganas de trabajar mejor. Finalmente, el tercer beneficio tiene que ver con la reafirmación de la misión y los objetivos, ya que el arrepentimiento también puede servir para descartar alternativas que se han demostrado fallidas.

Revisar críticamente el pasado optimiza la toma de decisiones, mejora el rendimiento y reafirma objetivos

¿Y cómo se puede introducir el arrepentimiento en la cultura de una organización? Pues Daniel H. Pink identifica otros tres pasos muy sencillos y altamente efectivos. El primero consiste en fomentar la revelación de los errores, para que las personas tengan la seguridad de que descargar el arrepentimiento no será visto como una debilidad, sino como un ejercicio de honestidad. Relacionado con lo anterior, hay que procurar que el relato adopte forma de autocrítica constructiva, sin caer en la autoflagelación excesiva y limitante. Y, en tercer lugar, conviene sistematizar el análisis sereno, apartando todos los componentes pasionales, para acabar extrayendo lecciones realmente provechosas.

Por el contrario, si una empresa ha sido infectada por el virus de la soberbia, se instaura una competición de vanidades, donde solo se valoran las virtudes y los méritos, impulsando verdaderos circos de autobombo. Esto puede desembocar en el sesgo cognitivo de la confirmación, que consiste en focalizar solo en aquellos elementos que corroboran las ideas preconcebidas, con el consecuente arrinconamiento de la autocrítica y, por supuesto, del arrepentimiento. Llegados a este punto, lo más probable es que la semilla del fracaso colectivo empiece a germinar.

El poder del arrepentimiento ha conseguido ser uno de los mejores libros de Amazon en el 2022 porque sus provocadoras conclusiones se basan en estudios científicos, como el que asegura que un 82% de la población acostumbra a revisar críticamente el pasado, o el que ratifica que "nos arrepentimos más de las oportunidades perdidas que de las obligaciones incumplidas". ●

El virus de la soberbia instaura una competición de vanidades en cualquier empresa

Oriol Montanyà es profesor de la UPF-BSM

Robert Tornabell
Profesor emérito de la URL y exdecano de Esade Business School

China: luces y sombras



El presidente Xi Jinping ha conseguido su tercer mandato por aclamación. Quedan para la historia el desorden de los años de Deng Xiaoping. En la nueva China solo hay un autócrata, y el anterior presidente, Hu Jintao, fue obligado a salir de la sala antes de las votaciones.

La lucha contra la corrupción fue el foco de los dos primeros mandatos de Xi. Su impulso convirtió a China en una potencia mundial en todos los órdenes. Desde la industria avanzada hasta los proyectos de energía y los avances de sus ejércitos. Su tercer mandato hereda luces y sombras. Pero para el presidente Biden su principal amenaza sigue siendo China, y las declaraciones de Xi son alarmantes: "Recuperaremos Taiwán, aunque sea por las armas".

Dos sombras destacan hoy en día. El sector inmobiliario representa más del 20% del PIB, pero se ha convertido en una imprevisible burbuja financiera. Para conseguir financiación, los ayuntamientos vendieron suelo para construir viviendas. Las constructoras vendieron sobre plano y compraron más suelo urbano. Evergrande, la mayor constructora, se convirtió en la inmobiliaria más endeudada del mundo. Consiguió colocar acciones en la bolsa de Hong Kong, pero su valor cayó a menos de la mitad. Emitieron bonos en dólares en los mercados internacionales y a tipos por encima de dos dígitos. Algunas quebraron y entonces el presidente Xi dijo que "las viviendas son para vivir, no para especular". Se promulgaron nuevas medidas. La deuda de una inmobiliaria no puede exceder el 70% de los activos; la deuda a corto debe superar la de largo plazo. Pasaron los años de corrupción y los compradores dejaron de pagar las hipotecas y muchas inmobiliarias quebraron. El instituto oficial que avala los bonos cubrió algunas emisiones, pero en todo el inmenso país se acumularon estructuras sin terminar y los sueños rotos de los que habían adelantado una parte del precio se quedaron en unos planos.

Riesgo
El sector inmobiliario representa más del 20% del PIB convertido en una imprevisible burbuja financiera

El Banco de Desarrollo de China decidió prestar directamente a los ayuntamientos para que rompieran esta cadena de ventas por adelantado. La quiebra del sector arrastró a los fabricantes de cemento y estructuras de acero y a los fabricantes de muebles.

La segunda sombra es el envejecimiento del país. En China se registran tres veces más abortos que en Japón por cada 100 nacimientos. Según las estadísticas de Naciones Unidas, China puede perder población a partir del año 2025. El país ha entrado en la espiral de Lewis: disminuye la población rural y la industria no encuentra los campesinos que antes contrataba a bajos salarios. Aumentan los turnos hasta que las fábricas se trasladan a Vietnam y otros países de Asia. El principal cliente de Rusia es China. ¿Aceptaría Xi Jinping negociar el fin de la guerra de Putin? Es su principal comprador de gas. |

25% **Magnitud** Según un estudio reciente de Adecco Group, una cuarta parte de los trabajadores se plantearía irse

¿Renunciar? No tan rápido...

El descontento con el trabajo aumenta, pero hay que meditar el paso para salir de la mejor forma



ÀLEX GARCIA

Un trabajador del sector de la restauración durante una jornada

Luis Federico Florio

La gran renuncia, más propia de EE.UU., lleva a muchos a replantearse su trabajo y el peso que tiene en su vida. La pandemia abrió los ojos de un descontento que algunos plasman yéndose. Pero antes de hacerlo hay que meditar: es una decisión que puede perseguir en el futuro, más allá de lo que se cree. Tanto por la pérdida de derechos como no encontrar un trabajo y que perjudique a la hora de buscar un empleo. O tener que volver. La solución intermedia pasa por un adiós amistoso. La vida da muchas vueltas...

Plantearse el paso puede venir por causas diversas. Desde el estrés por la sobrecarga de trabajo, una mala relación con el jefe o un replanteamiento de las prioridades vitales. "Tras la covid ha tomado fuerza querer una mayor autonomía, flexibilidad de horarios", comenta Pedro César Martínez, director del máster en recursos humanos de Comillas Icade. Si no se tiene, crece el descontento, que puede llevar a buscar salir "dependiendo de tu edad, momento vital, horizonte temporal y cargas familiares o económicas". Pero una cosa es pensarlo y otra hacerlo. Aunque algunos estudios recientes de Adecco señalan que un 25% pensaría en renunciar, "la cifra que toma esta decisión es mucho menor", apunta Marcos Huergo, director general de la firma laboral LHH.

Poniéndose en esa situación, ¿cómo debe ser la salida si se quiere otro empleo? El ideal pasa por avisar con tiempo, dar margen para dar con un sustituto y estar presente para el traspaso de funciones y responsabilidades. "Las salidas deben ser correctas, adecuadas y dejando la puerta abierta", dicen en LHH. Sobre los plazos de aviso, se usan de referencia las dos semanas. Para puestos críticos, más importantes, se puede alertar un mes antes. "Más no es aconsejable". Con esto se busca "preservar la reputación personal", como define Huergo. Esa que acompaña a lo largo de la vida laboral y puede salir a relucir en un proceso de contratación posterior.

Por encima de todo hay que valorar si vale la pena renunciar por la pérdida de derechos que apareja, de ahí que otro gran consejo sea irse con otro trabajo atado. El SEPE lo deja claro: "Si abandona un trabajo de forma voluntaria, no puede percibir la prestación por desempleo. Para poder cobrarla es necesario que la baja en el trabajo no se haya producido de forma voluntaria". La red de seguridad que diferencia al mercado español del estadounidense se esfuma. Apenas existen unas excepciones con renuncia y paro. Si se modifican de forma sustancial las condiciones del contrato, si hay falta de pago o retrasos, cambios en el contrato que atenten contra la dignidad del empleado o en casos de víctimas de violencia de género o sexual, repasa Lola Justo, abogada de Legálitas.

Como en el caso americano no hay prestación de paro, al irse del trabajo no hay tanto que perder. Y con una tasa de paro tan baja el mercado es mucho más dinámico. "EE.UU. se basa en la flexibilidad y la rapidez, se adecua mejor a los cambios económicos. Aquí los trabajadores somos más conservadores, de hacer carrera en una empresa y con un colchón que garantiza ingresos si hay ruptura laboral", expone Martínez. Al irse de forma voluntaria "renuncias a la indemnización por despido y al desempleo. Los riesgos que asumes aquí son mayores, puede ser más difícil encontrar una alternativa", insiste Huergo. Así, ganan peso opciones como las excedencias o pedir trabajar una jornada menos.

Para no quedarse sin paro algunos intentan negociar con la empresa y vestirlo como un despido. Mala idea. "Pactar el despido es un fraude. El SEPE puede no reconocer el derecho al desempleo y ser sancionados tanto trabajador como empresa", alerta Justo. Tampoco conviene la renuncia silenciosa, el limitarse a cumplir horas y funciones sin mayor esfuerzo. Puede llevar al despido disciplinario, que tiene paro pero la indemnización depende de si el juez valora el despido improcedente o procedente. En casos en los que se busca forzar el despido para cobrar paro, como no acudir al trabajo, Justo apunta que hay empresas que dan de baja voluntaria al empleado, dejándolas sin desempleo. En este caso el trabajador tendría que acudir a la vía judicial para que se valore si es despido con derecho a prestación de desempleo o baja voluntaria, sin.

Todos pierden con la salida abrupta. "El trabajador debe poner empatía, elegancia. Para la empresa la alta rotación no es buena, es empezar de cero", resume Martínez. ●

La brecha generacional

"La pandemia ha hecho más importante la reflexión sobre el papel del trabajo, pensar más en el momento personal, plantearse qué hacer con la vida, las relaciones familiares", explica Huergo. Aquí no todos deciden de la misma forma. "Para los *baby boomers* el trabajo siempre ha sido una prioridad. Entre los más jóvenes se valoran otras cosas, no solo la carrera profesional", plantea.

La diferencia con el modelo de EE.UU. es el colchón del paro, pero se puede perder

Saber ahorrar con el cambio de hora

Redacción

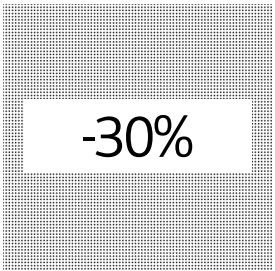
A las 3 horas han sido las 2 horas. El cambio de hora de esta madrugada, la entrada en el horario de invierno, nos dejará variaciones en los tramos diurnos que obligan a reorganizar el consumo para evitar el gasto de más.

"Las altas temperaturas que se están viviendo hasta la fecha están haciendo que muy pocos enciendan la calefacción de sus hogares. Con la situación actual de precios supone un alivio, ya que encender la calefacción a lo largo del día sigue siendo caro", señalan desde el comparador Selectra. Pero "el hecho de que nos hayamos acostumbrado a unos precios de la luz altos, no significa que los que se están viviendo este octubre sean buenos". De hecho, los precios serán más asequibles que hace un año, tras las rebajas impositivas. Según una comparativa de la firma, poner un aparato *split* entre las 18 horas y las 22 horas costará casi 2 euros diarios, por los 3 de hace un año. En el caso de un radiador eléctrico el coste será de 1,29 euros, por los 2 euros de octubre del 2021.

De cara a ahorrar se recomienda revisar a diario las horas más caras y baratas de la tarifa regulada (PVPC) para el día siguiente que lanza el portal oficial Esios sobre las 20 horas. Con ellas se pueden programar mejor los consumos. Además, para calentarse lo ideal es regular el termostato a 21 grados. "Cada grado que subas, aumentará el consumo de energía y por tanto tu factura", se advierte. Para que sea lo más eficiente, hay que revisar y limpiar los radiadores –que se tendrán que purgar si no funcionan bien–, calderas y estufas. Evitando el derroche, si existe posibilidad hay que cerrar los radiadores de las estancias donde no hay gente o no se prevea utilizar. Un truco de experto es que si se tiene ventilador de techo, se invierta la dirección de las aspas para que haga que baje el aire caliente, que en condiciones normales sube al techo.

Como siempre, invertir sale a cuenta. Aislar correctamente la vivienda puede llevar a un ahorro del 30%, cifran desde Selectra. ●

DATO



Eficiencia
Aislar correctamente las zonas de la vivienda conlleva reducciones del consumo que llegan a un tercio

CATALUNYA EMPRENDE
INNOVADORES

Textos
Lorena Farràs Pérez

Sección ofrecida por: Sabadell



GETTY IMAGES

La 'start-up' que cuida de las madres

Dana una herramienta terapéutica digital para la detección precoz y el seguimiento de problemas de salud mental

Sven Mulfinger y Verónica Montesinos son dos empresarios que en su cincuentena a finales del 2019 decidieron abandonar sus respectivos trabajos como directivos y cambiar de vida profesional. "Quería montar un proyecto social, que ayudara a alguna realidad y que este se apoyara en la tecnología", explica Montesinos. Mulfinger, por su parte, ya estaba conectado con el mundo del capital social y las empresas B Corp.

Montesinos y Mulfinger se conocieron en un evento de emprendedores organizado por Nuclio, de donde surgió la idea de crear juntos una aplicación para la mejora de la salud mental de las mujeres durante la matrescencia, el período de tiempo que va desde la preconcepción hasta tres años después del nacimiento de un bebé.

"Los pediatras se focalizan en el recién nacido y no en las necesidades de las madres, cuando la dura realidad es que el 90% de ellas experimenta algún desorden de salud mental asociado a la maternidad", señala Montesinos. La emprendedora añade que "alrededor del 25% de ellas sufre un trastorno severo y se estima que un 75% de estos casos estarían infradiagnosticados".

A través de su empresa Thousand Colibris, Montesinos y Mulfinger lanzaron a finales del 2021 una herramienta terapéutica digital, basada en la inteligencia artificial, para mejorar la detección precoz y el seguimiento de estas alteraciones de salud mental durante la matrescencia. La aplicación se llama Dana y ha supuesto 691.000 euros de inversión hasta la fecha, 320.000 euros de los cuales proceden de una ronda de financiación liderada por la firma de inversión y aceleración de proyectos empresariales de alto impacto social Ship2B Ventures.



Sven Mulfinger y Verónica Montesinos ya han captado 691.000 euros para su aplicación Dana

Para finales de este año, los cofundadores quieren levantar otra ronda de inversión, pero en esta ocasión de un millón de euros. "Nos permitirá reforzar nuestra posición en el mercado, seguir desarrollando la tecnología *deep tech*, consolidar nuestros estudios clínicos para la certificación CE e iniciar la expansión en nuevos mercados de Europa", explica Montesinos.

Dana se dirige, de momento, directamente al usuario final. Lo hace, también de momento, de forma gratuita. Para finales de este año tienen previsto lanzar una versión de pago para empezar a generar ingresos y, más a medio plazo, tienen previsto dirigir su producto a empresas o entidades. Con sede en Barcelona y seis personas en plantilla, Dana está siendo apoyada por el Centre per a la Integració de la Medicina i les Tecnologies Innovadores (Cimti) y por la aceleradora suiza Tech4eva. También mantiene acuerdos con universidades como la Universitat Rovira i Virgili y el hospital Vall d'Hebron.



Enchufe a los satélites

EarthPulse ha desarrollado un software propio que facilita el acceso a la analítica de datos satelitales

Los satélites son una importante fuente de información, pero suelen ser inalcanzables para las empresas más terrenales. Tras más de 15 años en el sector espacial, en la Agencia Espacial Europea primero y más tarde en el sector privado, Laura Moreno vio en la inteligencia artificial la herramienta para aprovechar los datos de los satélites. Para alcanzar dicha misión confió en el experto en inteligencia artificial Juan B. Pedro.

Tras unos 20 meses de desarrollo, Moreno y Pedro fundaron EarthPulse en julio del 2020. Gracias a un software propio de analítica de datos de satélite, la *start-up* actúa como "un enchufe en el que nuestros clientes se conectan para obtener información de utilidad para su actividad", explica Moreno. Entre sus clientes figuran la Agència Catalana de l'Aigua (ACA), la aseguradora Axa o el Banco de Desarrollo Asiático.

Entre sus clientes figuran la ACA, Axa o el Banco de Desarrollo Asiático

Con un equipo de seis personas, EarthPulse está siendo incubada por La Salle Technova y cuenta con la ayuda de la red de mentores Netmentora. Hasta la fecha, la *start-up* ha supuesto una inversión de 200.000 euros y ha captado 150.000 euros en financiación por parte de Global Omnium.



Los préstamos éticos se multiplican por veinte

El último barómetro muestra el crecimiento del sector desde el 2007

Los préstamos éticos, que se conceden para financiar negocios solidarios, sumaron más de 1.870 millones de euros, según el último barómetro de la asociación Finançament Ètic i Solidari (FETS). Se trata de una cifra 20 veces superior a la del 2007, el primer año que se elaboró este estudio que recoge datos de 22 entidades bancarias y parabancarias y 11 compañías aseguradoras que cumplen criterios éticos. En total, hay cerca de 190.000 usuarios de finanzas éticas y la morosidad, del 1,24%, es muy inferior a la del conjunto de la banca (3,85%). También aumentan las personas que confían sus ahorros a este tipo de entidades, con más de 2.640 millones de euros de capital, y los que contratan sus pólizas de seguros, con primas superiores a los 1.580 millones de euros.

Empresas Dana EarthPulse Rosco Fruits Como Como Food Grup Saltó

Sección ofrecida por: Sabadell





Cuando la agricultura va más allá del campo

Rosco Fruits comercializa manzanas de chocolate nacidas de la apuesta por la I+D de una empresa dedicada a la fruta

Josep Antoni Ortiz Roure e Isabel Bellet Oronich dan nombre a la empresa familiar Ort Bell (Ort de Ortiz y Bell de Bellet). También está con ellos su hijo Ignasi. Se dedican, como muchos otros agricultores de la zona de Alpicat (Segrià), a la producción de fruta plana, platerinas y paraguayos. "Al principio apostamos por crecer en volumen de producción, pero cuando empezó a entrar tanta fruta de fuera, me temí que bajarían los precios, como así ha sido, y apostamos por la I+D", explica Ortiz Roure.

"Con la ayuda de un catedrático de la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) empezamos a hacer pruebas deshidratando fruta plana, pero no funcionaba. Hasta que un día decidimos probar suerte con una manzana que llevaba en el bolsillo para desayunar y ¡lo conseguimos!", recuerda el empresario. Tras una inversión de 250.000 euros y siete años de cavilaciones, Ort Bell lanzó sus manzanas deshidratadas y cubiertas de chocolate en febrero del 2020, justo antes de que estallara la pandemia de la covid. "Rosco Fruits es una alternativa saludable a la bollería industrial", señala el agricultor. Saludable y local porque las manzanas son compradas a Tornafruit, una empresa de Tornabous (Urgell). Además, con la piel de la manzana preparan infusiones, que también comercializan.

Rosco Fruits, que tiene sede propia en Alcarràs (Segrià), supone el 15% del volumen de facturación de Ort Bell. Está a la venta en España y Portugal y puede encontrarse en cadenas de distribución, como Bonpreu, Suma, Plus Fresc o El Corté Inglés. También están presentes en pequeñas tiendas alimentarias, restaurantes, gimnasios y, además, venden directamente a través de una página web propia. Ortiz Roure explica que quieren lanzar más productos de este estilo, "pero cuesta mucho y más con la actual subida de precios", se lamenta el emprendedor.





El primer Rosco Fruit fue una manzana que Josep Antoni Ortiz llevaba en el bolsillo para desayunar



De difundir a elaborar y vender

Como Como Foods es una nueva marca de alimentos saludables

El éxito de la comunidad de salud y alimentación Soycomocomo ha llevado a sus impulsores a crear su propia marca y tienda en línea de alimentos saludables. Sus fundadores –Marc Vergés, Núria Coll y Laura Garcia– han bautizado a la nueva criatura con el nombre Como Como Foods. "Con nuestros productos queremos volver a lo natural, por eso elaboramos vinagres, aceites, salsas y condimentos solo con ingredientes naturales y ecológicos, libres de aditivos, gluten y azúcares nocivos para la salud", explica Coll. Acaban de salir al mercado con 30 referencias y la directora ejecutiva asegura que "lo hemos hecho con inversión propia y el equipo de Soycomocomo, sin inversiones externas y con mucha libertad para hacer lo que creemos".



Cuentan con 30 referencias que incluyen aceites, vinagres, especies, café, y té, entre otros productos

Premio a la teleasistencia con robots

SOM Care ha sido el proyecto del año por la Noche de la Robótica



Grup Saltó cuenta con una plataforma que integra y gestiona robots con dispositivos como termómetros o tensiómetros

La octava edición de la Nit de la Robòtica a, organizada por la Comissió d'Indústria 4.0, ha premiado como proyecto del año la plataforma de teleasistencia adelantada Som Care, de la empresa leridana Grup Saltó. Se trata de una solución dirigida a personas mayores que integra y gestiona robots asistenciales que incorporan dispositivos como termómetros, básculas, oxímetros y tensiómetros. La Comissió d'Indústria 4.0 está formada por los colegios catalanes de ingenieros industriales, ingenieros agrónomos, ingenieros de caminos, canales y puertos, ingeniería informática y la Associació Catalana d'Enginyers de Telecomunicació.

ALTERNATIVAS
INVERSIONES



ARTE
ARTYCAPUCINES

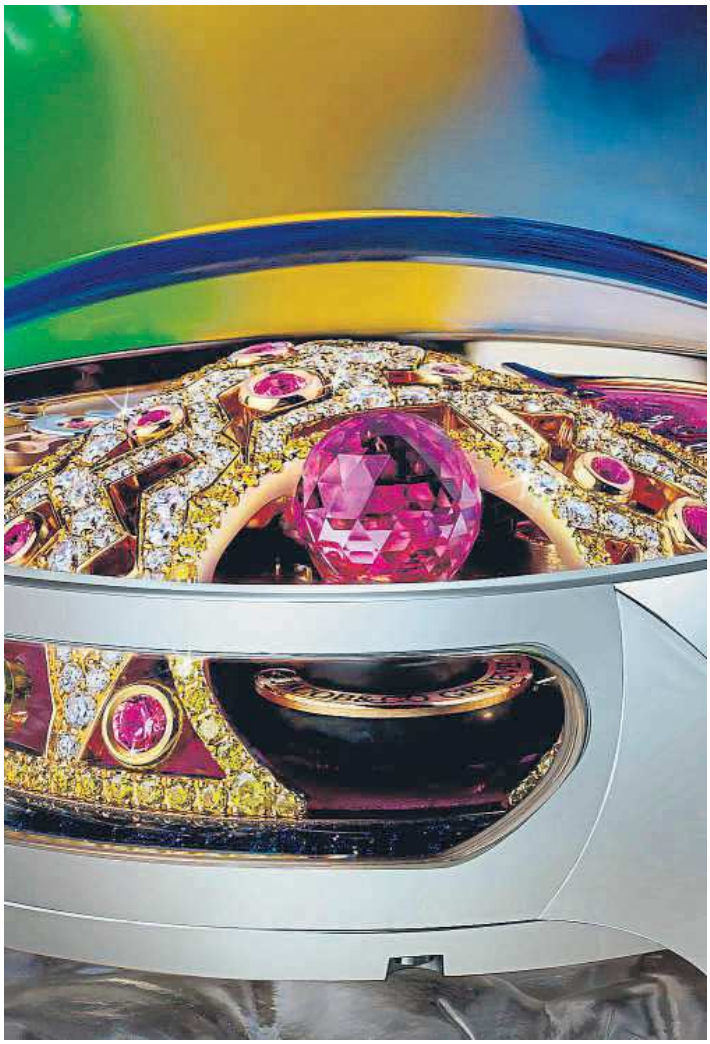
Seis destacados artistas plasman sus visiones únicas sobre el Capucines, el bolso más atemporal de Louis Vuitton. El cuarto capítulo de la colección de edición limitada Artycapucines lo firman Daniel Buren, Kennedy Yanko, Park Seo-Bo, Amélie Bertrand, Peter Marino y Ugo Rondinone. Con su visión transforman en una obra contemporánea este bolso que recibe su nombre de la Rue Neuve-des-Capucines, donde Louis Vuitton abrió su primera tienda en 1854.

Textos
Margarita Puig

CRONO
EL TIEMPO EN EL METAVERSO

Nacido como un reloj digital protegido por NFT y como un reloj de joyería físico, el Astronomía Metaverso NFT Venus pertenece a dos mundos. En un movimiento sin precedentes, Jacob & Co. inventó una pieza que se adquiere primero como activo digital, lo que requería una artesanía digital única. Su NFT permite canjear un reloj físico: una pieza única de oro blanco, alta joyería, alta relojería, interpretación de Jacob & Co. de la apariencia de Venus. Su propia naturaleza es un cambio de paradigma para la industria relojera. ¿Qué llegó primero? ¿La Astronomía digital Metaverso NFT Venus? ¿O el Venus físico y palpable Astronomía Metaverso NFT? Como dos caras intrincadas de una misma realidad, el reloj creado por Jacob & Co. fue ejecutado en ambos reinos al mismo tiempo, con la misma intención: diseñar una brillante interpretación gráfica y relojera del planeta Venus como reloj.

Una reinterpretación de Venus
Astronomía Metaverso NFT Venus es una extensión de la colección Astronomía de Jacob & Co.





ALTA RELOJERÍA
AÑO DE CELEBRACIÓN

Para celebrar el 50.º aniversario de su emblemático Royal Oak, la manufactura suiza de alta relojería Audemars Piguet reinventa el arcoíris tradicional con el lanzamiento de dos conjuntos de Royal Oak automático sin precedentes. Llegan en 37 y 41 milímetros y se iluminan con algunas de las gemas más bellas.

MODA
DE RASO Y DE CRISTAL

El rosa se bautiza como el color de la temporada, pero no es la única tendencia que Roger Vivier ensalza en sus diseños. La firma presenta también distintos materiales, texturas y cristales que reflejan el estilo único de la Maison para convertir sus zapatos Choc Love Vivier en raso de seda en un objeto de colección.





GALERÍA
EN GRAN FORMATO

Death of capitalism, una obra de gran formato (200x200) de Óscar San Miguel Erice, más conocido como Okuda San Miguel o simplemente Okuda. Pintor, escultor y diseñador especializado en arte urbano, realiza siempre obras de generoso tamaño con figuras fragmentadas a todo color.

LAS CLAVES DEL PODER
POLÍTICA ECONÓMICA

Mentiras piadosas

La reforma laboral da signos de agotamiento a causa de la crisis. El dato que lo explica todo son los tres millones de parados, el 12,6% de la población activa

Mariano Guindal
Madrid



Lo inevitable al final se ha producido. La economía española se está paralizando y eso se está reflejando en el mercado laboral. La vicepresidenta primera, Nadia Calviño, en su ensoñación mantiene que la campaña turística del verano ha sido fabulosa y que solo eso permitirá que la economía tenga un aterrizaje suave (del 4,4% al 2,1%), lo que nos diferencia del resto de Europa, que sufre un brusco parón del crecimiento.

Sin embargo, la Encuesta de Población Activa correspondiente al tercer trimestre no dice lo mismo. El mercado laboral se está deteriorando a pasos agigantados. Entre julio y septiembre el paro ha aumentado en 60.800 personas frente a las 127.100 en que disminuyó en el mismo periodo del año anterior –una diferencia de 185.000 parados más, que no es poco–. Si nos fijamos en el empleo, es cierto que se crearon 77.700 puestos de trabajo, pero no lo es menos que dos de cada tres corresponden al sector público.

Con los datos en la mano hay que convenir que esta *fabulosa* campaña de verano para el empleo ha sido un fracaso. Desde que se consensuó la reforma laboral en diciembre del 2021 hemos asistido a una serie de manifestaciones triunfalistas por parte del Gobierno y de los agentes sociales que no responden a la realidad. El tiempo se está encargando de poner las cosas en su sitio. Los buenos datos que se registraban respondían a una economía recalentada que estaba saliendo de la recesión provocada por la pandemia y no a los efectos milagrosos de la nueva ley. Si se hubieran dejado las cosas como estaban, probablemente los resultados en términos de empleo habrían sido mejores.



EMILIA GUTIÉRREZ

La ministra de Asuntos Económicos, Nadia Calviño

Durante este tiempo hemos escuchado una serie de mentiras piadosas que se están cayendo por su propio peso. Por ejemplo, el Ejecutivo se encuentra muy satisfecho porque en el último trimestre se ha reducido la temporalidad. Lógicamente, si el grueso de la contratación se ha producido en el sector público, que es donde se acumulaba la bolsa de temporalidad, esta disminuye por decreto ley.

También han influido el aumento de costes que está sufriendo el sector turístico a causa de la inflación. Los empresarios no han actualizado los sueldos, por lo que cerca de 400.000 empleos han quedado sin cubrir. A los trabajadores no les salía a cuenta trabajar de camareros cuando pueden conseguir mejores remuneraciones vía subvenciones o en otros sectores, y algo similar ocurre con la construcción. Según el Banco de España, la subida del SMI está frenando la contratación.

Pero a pesar de todo es cierto que en los últimos 12 meses se han creado 589.800 empleos fijos. Un dato festejado por la vicepresidenta segunda, Yolanda Díaz, que asegura que obedece a su reforma laboral. Sin embargo, hay que señalar que muchos de los nuevos contratos son fijos discontinuos y, se diga como se diga, son precarios. Según el artículo 16 del Estatuto de los Trabajadores son una modalidad de contrato temporal.

Otra mentira piadosa es festejar que el trabajo a tiempo parcial se haya limitado al 12,7%. En realidad, lo que está pasando es que se han puesto tantas pegas a este tipo de contratos que están dejando de ser utilizados por mujeres y jóvenes que solo quieren trabajar unas horas al día. Esto podría explicar que el paro entre los trabajadores de entre 18 y 25 años este verano haya aumentado un 2,5% y que el desempleo juvenil sea ya del 31%, el doble del que existe en los países de nuestro entorno.

Si ponemos el foco en los parados de larga duración, en aquellos que llevan en el paro más de un año, comprobamos que representan el 42% del conjunto. Y un dato para reflexionar: el 12% de los desempleados lleva más de cuatro años buscando empleo sin éxito. Según la patronal de las agencias privadas de contratación, Asempleo, "esto pone de manifiesto que estamos ante un fracaso colectivo, ante una mala planificación de la orientación laboral y de la formación profesional y ante una metástasis sociolaboral que sigue enquistando nuestra bolsa de desempleados".

Y como muestra un botón, solo el 3% de los desempleados busca un puesto a través de los servicios públicos del SEPE, un organismo que se limita a contar parados y dar subvenciones. En cualquier caso, el dato que lo explica todo son los tres millones de parados que existen en nuestro país y que representan el 12,6% de nuestra población activa, el doble de la UE.

Ante este panorama, el Gobierno no ha adoptado ni una sola medida para favorecer la creación de empleo. Por el contrario, ha puesto el foco en luchar contra la inflación para "favorecer a la clase media trabajadora" ¿Y a los parados? ¿Quién defiende a los parados? ●

EL DATO

Montero contra el ahorro

La ministra de Hacienda, María Jesús Montero, ha vuelto a sorprender a propios y extraños al declararse contraria a los planes privados de pensiones. Justificó la subida de las pensiones, incluidas las máximas, un 8,5% para evitar que los trabajadores tengan que acudir a este tipo de instrumento de ahorro. Al parecer desconoce que España necesita tirar del ahorro exterior para financiar su desarrollo y para garantizar que el Estado siga funcionando. Es coherente con su animadversión al superávit de la Administración.

Los buenos datos que se registraban respondían a una economía recalentada por la pandemia

Clasificados

ANUNCIOS POR TELÉFONO
902 17 85 85
anuncios@godostrategies.com

Clasificados
Empleo
Diversos
Motor

ALQUILERES INMOBILIARIAS

APARTAMENTOS

COSTA BRAVA 550.000 €
- m² | 6 | 4
Zona Palamós (Vall-Llobrega). Casa piscina jardín garaje. Enviar mail: 281064.mh@gmail.com

COMPRAS INMOBILIARIAS

PISOS, CASAS Y TORRES

COMPRO MASIA GRANDE con mucho terreno, a menos de 80 Km. de Barcelona. Pago al contado. Tel. 93 410 99 59.

URGE COMPRAR MASIA o casa con Terreno cerca de Barcelona para vivir y tener animales (perros, caballos, etc.) Tel.: 93 419 58 17.

SR.COS. Para comprar o vender puede dar los pasos que quiera, pero definitivos, sólo hay uno: Sr. Cos. Compra al contado, va al grano y no le hace perder el tiempo. Llame o visítenos y se convencerá, atendiéndole el Sr. Cos personalmente. Por algo somos los mejores en nuestra especialidad "Naturaleza". C.París, 130. Tel. 93 363 35 00. www.fincascos.com



IDEAS Y DEBATE
GEOPOLÍTICA

Emiliano López Atxurra
Presidente de Petronor

La larga sombra de 1989



EVA KORINKOVA / REUTERS



La caída del Muro alumbró el reencuentro con la historia tras la etapa excepcional de la guerra fría y puso la semilla de la refundación del proyecto europeo, como tantas veces a lo largo de la historia, desde la Gran Empresa del ministro Sully de Enrique de Navarra hasta los padres fundadores de la Unión Europea. Proyectos que siempre han sido lanzados tras grandes desastres humanos y económicos derivados de la guerra.

En 1989, los europeos nos encontramos de bruces con la compleja geografía política y el desafío de su cohesión socioeconómica tras más de 40 años viviendo de espaldas y confrontados. Inmersos en un siglo de profundas transformaciones tecnológicas y en una economía mundo donde la competencia por el liderazgo tecnológico conlleva el control por las materias primas críticas y la competencia en la transición energética y digital.

Somos el 5,7% de la población mundial, el 18,6 % del PIB global y el 8% de las emisiones. Y las previsiones no son al alza. Estamos en un mundo diferente al de los padres fundadores pero, más que nunca, con las mismas necesidades de unión. Tenemos ante nosotros grandes desafíos, bien explicitados por las instituciones comunitarias, que debemos superar si queremos preservar nuestro bienestar y seguridad. Principalmente, la fortaleza tecnoindustrial acompañada de autonomía estratégica. La sombra de la caída del Muro y de Tiananmen llega a nuestros días con virulencia en el caso de Europa, y visibiliza a China como segunda potencia mundial, tanto por su vocación de liderazgo en la transición energética y digital, como por su control en materias primas críticas.

Para Europa, la invasión de Ucrania no es solo un desastre humanitario, es también el despertar brusco a la geopolítica si quiere mantener su soberanía estratégica en un mundo complejo donde conviven intereses geopolíticos internos diversos. ¿De dónde partimos? El 25 de diciembre de 1991 se dio carpetazo a la Unión Soviética y Suecia y Finlandia entraron en la Unión Europea. El 4 de diciembre de 1994 se firmó el memorándum de Budapest por el que se transfería a Rusia toda la capacidad nuclear radicada en Ucrania y se garantizaba su integridad territorial y su soberanía. El mismo año Rusia se incorpora a la Asociación por la Paz y firma acuerdos de cooperación con la OTAN. Diez años después asistimos a la adhesión progresiva de los países del antiguo Pacto de Varsovia a la Unión Europea y a la Revolución Naranja en Ucrania, que iniciaba el peregrinaje a la casa común europea. Ambos acontecimientos con un objetivo común: el deseo de ser como nosotros, los occidentales.

El el 2007, sin embargo, se produjo un punto de inflexión. Putin escenificó en la conferencia de seguridad de Múnich su objetivo de recuperar el estatus de potencia sobre la base de su capacidad nuclear y su fortaleza en materias primas. En el 2014 se produjeron tres hechos relevantes, el Acuerdo de Asociación entre Ucrania y la UE, Rusia intervino militarmente para *recuperar* Crimea y se firmó el acuerdo de constitución de la unión euroasiática liderada por Rusia a semejanza de la comunidad europea. En 15 años, la esperanza se ha transformado en desafío geopolítico para la Unión Europea a través de un territorio sensible como Ucrania, como ya lo analizó Brzezinski en la década de los 90. Nos encontramos en una encrucijada y las elecciones del 2024 son especialmente importantes porque de sus resultados dependerá si somos capaces de construir la autonomía estratégica y buscar los diferentes equilibrios este-oeste y norte-sur.

El pulso
La fortaleza tecnoindustrial, acompañada de una autonomía estratégica, son los grandes desafíos que afronta Europa

El escenario
El mundo de ayer está desapareciendo y el mundo de mañana está naciendo con sufrimiento y nuestro reto es ser actores

La ruptura del matrimonio energético con Rusia, los riesgos de estanflación, la nueva política marcada por China y la actualización de la solidaridad atlántica son algunos datos que nos empujan a tener la necesaria fortaleza geopolítica, y esta pasa por la soberanía energética, tecnológica y de defensa. Solo así dispondremos de soberanía económica. El mundo de ayer está desapareciendo y el mundo de mañana está naciendo con sufrimiento. Nuestro desafío es ser actores del poder geopolítico mediante la apuesta por la inversión tecnológica e industrial y la construcción de una comunidad ibérica económica con Portugal abierta a Francia. ▮



LIBROS
NOVEDADES EDITORIALES

Friedman, auge y caída

Wapshott narra la economía desde los sesenta a través de las columnas de Samuelson frente a Milton Friedman

Justo Barranco

El catedrático de Harvard John Kenneth Galbraith, autor de ensayos como *La sociedad opulenta*, y el economista e intelectual de izquierdas más famoso de Estados Unidos en los años sesenta, era el candidato natural para hacerse cargo de la columna con la que *Newsweek* quería reposicionarse como publicación progresista frente a la más conservadora *Time*. Sin embargo, Galbraith no aceptó la columna. Lo acabaría haciendo Paul A. Samuelson, que había ayudado a Kennedy a entender las opciones económicas que tenía en la campaña de 1960 y que en 1948 había escrito el libro de texto definitivo sobre la economía keynesiana que triunfaba en la posguerra, *Economía*. Un Samuelson que inicialmente también rechazó la columna: había ganado mucho dinero con su manual superventas y solo le convencieron los 14 millones de lectores de *Newsweek*.

Oz Elliott, editor jefe de la revista, creía además que necesitaban a un joven economista conservador que le diera la réplica, y en un momento en el que a la revolución keynesiana se le atribuyó el fin de la Gran Depresión no era sencillo. Pero un alegre catedrático radicado en el reducto económico conservador de la Universidad de Chicago lo haría: Milton Friedman. También se negó inicialmente, pero su esposa Rose le empujó. Y el propio Samuelson, antiguo amigo.

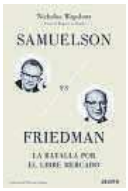
Sería el inicio de una contienda de columnas alternas entre Samuelson y Friedman que duraría 18 años y que recogía el guante del momento en el que en 1931 Friedrich von Hayek desafiara a John Maynard Keynes a un duelo en una publicación especializada. Unas columnas que llegarían hasta los años ochenta, cuando la hegemonía intelectual keynesiana se vería superada, tras la estanflación de los setenta, por la reaganomics de los ochenta y las ideas de Friedman.

Tanto él como Samuelson eran judíos, tuvieron origen humilde, se casaron con una compañera de la universidad, recibieron clases de posgrado en la Universidad de Chicago y obtuvieron el Nobel de Economía, pero el poskeynesiano Samuelson –que creía que Keynes, Adam Smith y Leon Walras eran los más grandes economistas de la historia–, era muy diferente del libertario Friedman, que tenía como misión vital extirpar las ideas de Keynes de la economía y que creía que un capitalismo desatado triunfaría y restablecería el orden. El periodista Nicholas Wapshott muestra ahora en *Samuelson vs Friedman* el recorrido intelectual de ambos, su amistad y el camino de ida y vuelta de las ideas económicas desde los sesenta hasta hoy: con el paso del tiempo el monetarismo de Friedman se abriría paso, e incluso asesoraría a Pinochet, al que recomendó una terapia de choque que incluía un recorte del gasto público del 25% en seis meses. Pero la crisis del 2008 mostró, dice al autor, que la síntesis neoclásica de Samuelson daba en el clavo. Cuando una economía empezaba a entrar en recesión, los remedios keynesianos eran importantes. Y la respuesta a la covid mostró que solo el gran Estado era capaz de proporcionar medios para limitar, y luego superar, la pandemia. ●



ALEX WONG / GETTY

George Bush hijo felicita a Milton Friedman por sus 90 años



SAMUELSON VS FRIEDMAN
Nicholas Wapshott
Deusto. Barcelona, 2022
400 p. | Papel 19,95 € | e-book, 8,99 €

Si las ideas del libertario se abrieron paso en los ochenta, la crisis del 2008 les dio la puntilla

EL LIBRO DEL CLIMA
Greta Thunberg (ed.)
Lumen
Barcelona, 2022
446 p. | Papel 27,90 | e-book, 11,99 €



Thomas Piketty, Margaret Atwood, Naomi Klein, Nicholas Stern, George Monbiot... la nómina de nombres que participan en *El libro del clima* es solo posible bajo la llamada de Greta Thunberg, hiladora de un volumen que abarca desde cómo funciona el clima a cómo está cambiando el planeta, cómo nos afecta, qué hemos hecho al respecto y, sobre todo, qué debemos hacer. Para Atwood, necesitaremos voluntad, esperanza y suerte: "'Cada cual se labra su suerte', reza una vieja máxima. Así que vamos a labrarnos la suerte".

A DATA-DRIVEN COMPANY
Richard Benjamins
Lid editorial
Madrid, 2022
304 p. | Papel 23,95 € | e-book, 9,99 €



Los datos son el ingrediente clave para la transformación digital de las empresas y uno de los principales activos en la creación de valor. El *big data* ayuda a las organizaciones a optimizar su negocio, lanzar nuevos productos y servicios y crear negocios completamente nuevos. Y las promesas de la inteligencia artificial son casi infinitas. El autor analiza las decisiones clave a las que se enfrenta una organización para convertirse en una empresa que se conduzca mediante los datos y la inteligencia artificial y cree el máximo valor con ellos.

DOMINIO
Marco d'Eramo
Anagrama
Barcelona, 2022
366 p. | Papel 21,9 € | e-book, 10,99 €



El multimillonario inversor Warren Buffet admitió que "es evidente que hay una guerra de clases, pero es mi clase, la rica, quien la encabeza, y estamos ganando". El periodista Marco d'Eramo analiza cómo a su juicio en el último medio siglo se ha vivido una enorme revolución de ricos contra pobres, amos contra súbditos, una revolución sigilosa mediante una batalla ideológica total, una revolución neoliberal bien planificada, incluida la financiación de universidades, que ha sabido utilizar las crisis para que ninguna se desperdicie.

Francesc Raventós
Exdecano del Col·legi d'Economistes de Catalunya

¿Inflación o recesión?



Nos encontramos con una inflación disparada y una recesión a la vista. Según el Fondo Monetario Internacional, FMI, la actividad económica mundial está experimentando una desaceleración más brusca de lo que se esperaba, con una inflación superior a la que se ha visto en décadas. El Banco Central Europeo, BCE, estima que en el año 2023 el PIB en la zona euro solo crecerá el 0,9%, y que varios países entrarán en recesión. La inflación en el año 2022 será en promedio del 8,1% y en el año 2023 del 5%. ¡Veremos!

Cuando en el año 2021 la inflación se empezó a disparar, instituciones como el FMI, BCE, o la Reserva Federal, afirmaron repetidamente que se trataba de un aumento puntual. La realidad ha sido otra. El mismo premio Nobel Paul Krugman tuvo que reconocer que sus previsiones sobre la inflación habían fallado.

Los bancos centrales tienen como objetivo que el aumento de precios se situé en torno a un 2%. El reto que tienen ahora es cómo reducir la inflación, en torno al 8%, sin provocar una recesión. Las medidas monetarias usuales para reducirlas piden subir el tipo de interés, reducir los incentivos económicos o restringir la masa monetaria, es decir, enfriar la economía. En Estados Unidos la inflación en octubre fue del 8,2%. El presidente de la Reserva Federal, Jerome Powell, anunció que aumentaría el tipo de interés, aunque eso supone una moderación de la economía y el aumento del paro, lo que llevará pena y dolor a los ciudadanos.

¿Cómo encontrar el punto de equilibrio de las políticas monetarias y fiscales para reducir la inflación sin entrar en recesión? No hay una respuesta simple. El método a seguir es el del aprendizaje por ensayo y error. Para evitar tensión social todos los gobiernos están introduciendo costosas medidas económicas para disminuir la incidencia social de la inflación, especialmente a las clases más débiles. La solución que han encontrado es seguir endeudándose hasta niveles impensables. Estamos en medio de profundos cambios estructurales como la crisis medioambiental, la pugna de EE.UU. y China por la hegemonía, un cambio del modelo de globalización, o montañas de deudas impagables.

Distribución
Se precisa un reparto justo del coste de la crisis; tienen que ser los que más tienen y más ingresan los que más contribuyen

Dado el grado de incertidumbres existente, no es fácil encontrar una salida que no suponga sacrificios y sufrimiento. Entre políticos y economistas hay fuertes discrepancias, no solo ideológicas sino también técnicas. Pero hay que hacer una distribución justa del elevado coste de la crisis. Tienen que ser los que más tienen y más ingresan los que más contribuyen, especialmente, las empresas beneficiadas de la crisis, las grandes empresas y fortunas. No se puede castigar más en las clases medias y populares, que ya sufrirán la pérdida de poder adquisitivo. Todos, nos tendremos que adaptar a la nueva realidad e intentar configurar una sociedad de progreso y bienestar, en un marco de una difícil pero imprescindible colaboración internacional. |

FOROS
TRANSICIÓN ENERGÉTICA

Las ayudas y la financiación favorecen la movilidad sostenible



XAVIER CERVERA

Según el comparador de coches de BBVA la diferencia de precio inicial entre el coche eléctrico y el de gasolina puede desaparecer en 3 o 4 años

Enric Freire

Entre los desafíos que plantea la emergencia climática en la que estamos inmersos avanzar hacia una movilidad sostenible ocupa un lugar prioritario. El reto de la descarbonización afecta al nuevo concepto de movilidad que se va abriendo hueco, aunque no sin dificultades. La evolución hacia la electrificación es un paso imprescindible para poder cumplir con los objetivos marcados en de lucha contra el cambio climático.

El vehículo eléctrico y conectado progresa en España. Una combinación de avances tecnológicos, que ha permitido mejorar las prestaciones y ampliar la oferta, la concienciar sobre la necesidad de ser sostenibles y, de manera muy relevante, el estímulo de las ayudas y subvenciones públicas, están haciendo posible que el objetivo del Gobierno de contar con 5 millones de vehículos eléctricos en el 2030 sea ambicioso, pero no imposible.

Actualmente, el parque móvil en España cuenta con 250.000 vehículos entre batería e híbridos enchufables. Una cifra que podría conducirnos a pensar que será imposible alcanzar el objetivo. Sería necesario matricular una media de 600.000 vehículos eléctricos anualmente para conseguirlo. Sin embargo, los expertos están convencidos que al ritmo que están avanzando las matriculaciones este objetivo no es una quimera.

Más allá del impacto en la lucha contra el cambio climático, la apuesta por una movilidad sostenible tiene una clara afectación en otros muchos aspectos de nuestro día a día. Para un país como España, que es una potencia en la fabricación de automóviles, implica una transformación en un sector estratégico para nuestra economía. Un proceso en el que el papel de los fondos europeos juega un papel determinante, especialmente en el recorrido que finalmente tendrá el Perte para el desarrollo del vehículo eléctrico y conectado.

Para tratar todas estas cuestiones, *La Vanguardia*, junto a BBVA, convocó alrededor de una mesa de debate a varios expertos implicados directamente en este proceso transformador.

Juan Pardo, responsable de Soluciones de Sostenibilidad para la Empresa de BBVA, destaca que para el banco "la sostenibilidad es una de nuestras prioridades estratégicas". Pardo asegura que "la movilidad eléctrica es uno de los ejes fundamentales donde tenemos que poner mayor peso porque el sector de la automoción tiene un importante efecto tractor sobre el producto interior bruto y sobre el empleo directo e indirecto".

Esta apuesta de BBVA implica "meternos en este mundo de la transformación eléctrica para ayudar y acompañar a la industria de la automoción, a los particulares y a las empresas". Pardo ve un refuerzo determinante para el objetivo de la sostenibilidad en las ayudas que llegan desde Europa, pero también en el contexto actual de subida de los combustibles y en la presión regulatoria que favorece la electrificación de los vehículos. "Estamos en el momento propicio para hacer ese cambio", explica el directivo.

Uno de los elementos decisivos para consolidar la apuesta por una movilidad limpia tiene que ver con la existencia de una infraestructura solvente que garantice la existencia en todo el país de una red de puntos de recarga.

Arturo Pérez de Lucía, director general de la Asociación Empresarial para el Desarrollo e Impulso de la Movilidad Eléctrica (Aedive), considera que no se puede evaluar por separado este elemento estructural de los avances tecnológicos que se han ido produciendo en la oferta de vehículo eléctricos que encontramos en el mercado.

Pérez de Lucía destaca que "en España hemos tenido un nivel de implantación interesante de infraestructuras de recarga de alta potencia, con capacidad de carga a partir de 100 kWh, pero no teníamos suficientes vehículos para poder utilizar esos puntos de forma eficiente". Esa situación ha cambiado y "ahora ya tenemos un portafolio de vehículos con esas características". El responsable de Aedive destaca que también ha crecido

FOROS
TRANSICIÓN ENERGÉTICA

Mesa redonda



Juan Pardo
Responsable de Soluciones de Sostenibilidad para la Empresa de BBVA

"Asesoramos a los clientes sobre el proceso de transformación y sus implicaciones porque creemos que es prioritario"



Arturo Pérez de Lucía
Director general de Aedive

"La gente ya sabe que hay vehículos eléctricos que dan respuesta a sus necesidades de corta, media y larga distancia"



Francesc Alonso
CEO de Sabway

"El patinete ayudó en la pandemia a descongestionar el transporte público al ser muy práctico, sencillo de manejar y económico"



Davide Brea
CEO de Plazy

"El crecimiento del renting y otros modelos hace que los coches experimenten un cambio constante de conductor"

el nivel de autonomía de la batería y "la gente ya sabe que hay vehículos eléctricos que dan respuesta a todas sus necesidades de corta, media y larga distancia".

Con todo, todavía queda margen de mejora en la infraestructura de puntos de recarga. El representante de la asociación empresarial explica que "nos encontramos en España con una serie de peculiaridades y dificultades burocráticas y administrativas para la tramitación de licencias y permisos" que dificultan avanzar. Pérez de Lucía asegura que para superar esta problemática se ha creado un grupo de trabajo específico con la Secretaría de Estado de Energía.

Infraestructura

Sin embargo, los datos ponen de manifiesto que, al menos a nivel local, la infraestructura está actualmente infrautilizada. El director de Aedive revela que en Barcelona, la ciudad con un mayor despliegue de puntos de recarga de acceso público, "se utilizan unas dos horas y media al día, es decir, solo unas cuatro recargas por jornada más o menos".

Juan Pardo destaca que el desarrollo de los puntos de recarga, también en los domicilios particulares y en las empresas, son junto con los fondos europeos y las ayudas regulatorias "las tres palancas que pueden proporcionarnos el impulso necesario para acometer la transformación hacia una movilidad sostenible".

El responsable de BBVA también apunta que la entidad detecta un interés creciente por parte de los clientes por saber cómo pueden afrontar esta inversión. Las dudas van más allá de la cuestión puramente financiera. "Estamos asesorando a nuestros clientes sobre el proceso de transformación y sus implicaciones porque creemos que es algo prioritario", explica.

Este apoyo, más allá de la financiación también supone facilitar el acceso a las ayudas y compartir herramientas que sensibilicen de las ventajas de pasarse al coche eléctrico. Es el caso del comparador de coches al que se accede desde la app del BBVA y que compara el precio de un vehículo de gasolina frente al eléctrico que se querría comprar, más los gastos asociados y las ayudas a la compra existentes. El resultado obtenido muestra que "en aproximadamente 3 o 4 años la diferencia de precio inicial podría desaparecer en función del uso que se le da al coche, gracias al ahorro generado por el vehículo eléctrico", afirma Pardo.

En paralelo, han aparecido también productos financieros específicos. El directivo de BBVA cuenta que "disponemos del préstamo coche ecológico para particulares o para el caso de las empresas, productos de largo plazo como el leasing renting". Pardo asegura que "la demanda de estas soluciones crece con rapidez". En cambio, un proceso que va más lento es el del vehículo industrial y del transporte pesado.

En la evolución hacia una movilidad sostenible, el peso de las ayudas públicas es muy importante. Pérez de Lucía destaca la importancia de "tener una mayor flexibilidad en el Perte del vehículo eléctrico y conectado, ya que los plazos de tiempo para presentar proyectos son muy exigentes y han provocado que algunas iniciativas muy ambiciosas cayeran". En este sentido, desde el Gobierno se ha anunciado esta misma semana que se convocará un nuevo Perte para tratar de reparar la situación.

En materia de subvenciones, otro plan con una gran incidencia son las ayudas Moves que se gestionan a través de las comunidades autónomas. Pérez de Lucía señala la importancia de "complementar todas estas medidas de impulso con otras medidas fiscales que ofrezcan señales de precio en la compra y faciliten la existencia de un tejido industrial que desarrolle soluciones eficaces para la movilidad sostenible".

Para este experto "el vehículo eléctrico todavía necesita de ciertas ayudas para que el ciudadano también se vea motivado en esa transformación". Por su parte, Pardo destaca la importancia de que "las subvenciones lleguen de manera rápida a los clientes". El representante de BBVA asegura que "ahora mismo las empresas y también los particulares siguen viendo que el precio de compra de los vehículos eléctricos es mayor y eso da un gran protagonismo a las ayudas públicas".

Todo este cambio de modelo está favoreciendo la creación de nuevos negocios. Es el caso de Sabway, una empresa especializada en desplazamientos de última milla con patinetes eléctricos. "Nuestra propuesta consiste en tratar el patinete como un vehículo y que en cada uno de nuestros puntos de venta también se ofrezca el servicio de reparación exprés", explica Francesc Alonso, CEO de esta compañía que ya cuenta con 35 tiendas-taller activas.

Alonso asegura que el desarrollo del patinete eléctrico en los dos últimos años ha experimentado un fuerte crecimiento. El responsable de Sabway está convencido de que este vehículo ayudó durante la pandemia "a descongestionar el transporte público al ser muy práctico, sencillo de manejar y económico". Otra de sus ventajas es que "se puede cargar en casa".

A pesar de que la polémica ha acompañado a estos vehículos, para Alonso la situación está cambiando en positivo a medida que la regulación avanza. Con la nueva normativa "deja claro que no puedes circular, bajo ningún concepto, por la acera", aclara el directivo de Sabway. No obstante, todavía quedan algunos temas por determinar como la edad mínima para circular y el uso de casco.

El compromiso con la sostenibilidad está generando el desarrollo de otras iniciativas que aportan valor al ecosistema de la movilidad como es el caso de Plazy, finalista del Premio BBVA a la innovación en sostenibilidad medioambiental, organizado por BBVA junto a la Fundació Antigues Caixes Catalanes. Este proyecto creado durante la pandemia ofrece un servicio de limpieza ecológico de vehículos desplazándose con una flota eléctrica hasta el domicilio, el lugar de trabajo o allí donde el cliente lo solicite.

Davide Brea, CEO de Plazy, explica que los cambios de paradigma en la movilidad han potenciado la necesidad de un servicio como el que ofrecen. En este sentido, el emprendedor señala "el crecimiento del renting y otros modelos hace que los coches experimenten un cambio constante de conductor" que favorece el uso del servicio que ofrece Plazy. Esta compañía recurre a la tecnología para optimizar sus recursos y mejorar la experiencia de cliente.

¿Qué papel tiene el compromiso con la sostenibilidad? Los expertos coinciden en señalar que es un factor importante, pero que hay otros más influyentes en la aceleración del proceso de transformación. El aspecto económico, las ayudas y, sobre todo, el ponerlo fácil son los vectores que decantan la balanza. ●



El impulso
El Préstamo Coche Ecológico de BBVA contempla entre 3.000 y 75.000 euros de financiación para facilitar el salto a la movilidad sostenible y a la revolución verde del transporte

Los avances
Los avances tecnológicos que han permitido mejorar las prestaciones y ampliar la oferta y la clara concienciación social sobre la sostenibilidad impulsan la transformación



Diálogos en 'La Vanguardia'

Al ritmo que avanza el vehículo eléctrico, llegar a los 5 millones en el 2030 no es una quimera

Este cambio de modelo transformará el sector de la automoción y favorece nuevos negocio

¡Hola, Barcelona 'startupera'!

Wayra, el 'hub' de innovación abierta de Telefónica, impulsa en la ciudad hasta nueve 'start-ups' simultáneamente en el 2022 con una inversión superior al millón de euros

Alejandro Teodoro

¡Hola! El selecto club de las empresas unicornio nacidas o impulsadas en Barcelona ha dado la bienvenida en los últimos días a un nuevo miembro. Factorial, la *start-up* especializada en el desarrollo de software de recursos humanos, ha elevado su valor hasta superar los 1.000 millones de euros en el ecosistema digital. Un hito que en los últimos meses ya han alcanzado Wallbox y Travelperk.

¡Hola, Factorial! Pero también, ¡hola, Barcelona! Un saludo que resuena con fuerza en España, sí, pero también más allá de las fronteras por el imparable interés en impulsar empresas en la ciudad. La Barcelona *startupera* más global transpira optimismo. Así se refleja en algunos rankings, que la sitúan como una de las capitales más atractivas para crear *start-ups* y, en consecuencia, uno de los principales *hubs* europeos. A nivel nacional, España experimentó un año récord en el 2021 con más de 4.000 millones de euros de inversión en *start-ups*, una cifra que este año se anticipa similar, aunque sin batirla. La compleja situación macroeconómica parece no afectar sobremanera el ecosistema emprendedor, con una capacidad imparable de detección de oportunidades, adaptación y reinvención. "Las nuevas generaciones de emprendedores piensan desde el minuto cero en crecer a nivel global, en eso son inconformistas, y cada vez están más preparadas para lograrlo", explica Marta Antúnez, directora de Wayra, el *hub* de innovación abierta de Telefónica, en Barcelona.

9

'start-ups' invertidas por Wayra Barcelona en 2022, de las cuales 6 nuevas

¡Hola, Wayra! El espacio, ubicado en la planta 16 del imponente e icónico edificio de Telefónica, abraza desde sus ventanas, por un lado, el azul del mar Mediterráneo, y por el otro, el dinamismo de una urbe en movimiento. "Barcelona es una ciudad cosmopolita, definida por su espíritu emprendedor, de impulsar nuevas empresas, y con una capacidad brutal para atraer talento internacional", esgrime Antúnez. Su postulado, lejos de ser teórico, lo complementa con un caso real. "Payflow –invertida, entre otras, por Wayra– es una *start-up* lanzada desde Barcelona por dos jóvenes talentos, de primerísimo nivel; uno es español con raíces indias y el otro, brasileño", comparte.

Esta empresa es una de las tantas aceleradas e invertidas por Wayra Barcelona desde su nacimiento hace poco más de una década. Junto al resto de *hubs* de innovación abierta de Telefónica repartidos por la geografía española y diferentes países de todo el mundo, trabaja para identificar e impulsar *start-ups* que puedan acelerar la innovación de la compañía y sus clientes, e invertir en ellas para fortalecer su negocio. En el 2022, Wayra Barcelona ha destinado más de un millón de euros a nueve *start-ups*, de las cuales seis son nuevas y otras tres son una ampliación de inversión. El ritmo es alto, pese a caer ligeramente con respecto al 2021, un año récord con 1,6 millones de euros y 12 *start-ups*. "Estamos muy contentos porque aún quedan dos meses de actividad y cerraremos el año por encima de la media de los últimos cinco ejercicios", señala Antúnez.

Su voz suena optimista y su mirada profundiza hacia un futuro favorable para el ecosistema. "Nos encontramos más emprendedores sin miedo a innovar, muchos que lo son por segunda o tercera vez, y con una ambición por ser líderes a escala mundial, no solo en su mercado", indica. Esa evolución *startupera* no ha pasado desapercibida para el *hub*, que ha evolucionado en paralelo a lo largo de sus 11 años de vida para dejar en un segundo plano su rol como aceleradora y focalizar sus esfuerzos hacia un modelo de inversión estratégica. "Antes ayudábamos a *start-ups* en fases iniciales, ahora las escalamos para que integren sus productos y soluciones tecnológicas en la vida de Telefónica y la de sus clientes", argumenta la directora. Otras, en cambio, son apuestas más a largo plazo. En total, unas 70 *start-ups* solo en Barcelona y alrededor de mil a nivel global.

Hola, Internxt, Gamium, Qoala, MetaSoccer, Haddock y Rever. También Volava, Floorfly y Kubbo. Las nueve *start-ups* forman parte del paraguas dinamizador de Wayra con soluciones en inteligencia artificial, *blockchain*, ciberseguridad o *cloud*. Antúnez detalla el objetivo de cada *start-up*, pero se centra en dos –si bien cita muchas más–, ya consolidadas, para ensalzar el poder de los emprendedores a la hora de superar dificultades. "Recuerdo Councilbox, capaz de digitalizar la administración pública con lo difícil que es para una *start-up* trabajar con estos organismos, y Broomx, una empresa de realidad inmersiva, centrada inicialmente en el entretenimiento, y que con la irrupción de la pandemia se transformó rápidamente para ayudar también al sistema sanitario".

El impulso emprendedor también se acompaña de lecciones de mejora para Wayra. "El ritmo de las *start-ups* es tan ágil, con un crecimiento tan rápido de sus negocios, que a veces nuestros procesos son lentos y cuesta seguir ese ritmo, pero vamos mejorando", asegura la directora. "Eso sí, seguiremos invirtiendo y siendo más colaborativos. El conocimiento de Telefónica en determinadas áreas nos da ventaja competitiva, así que continuaremos en la senda de la innovación y la disrupción", sentencia.

Desde Barcelona, Wayra le envía un *welcome* al mundo que viene. ●



JOAN MATEU PARRA

Marta Antúnez dirige el 'hub' de innovación de Telefónica en Barcelona

"Barcelona es un 'hub' de 'start-ups' en Europa, y en Wayra apostamos por los emprendedores globales"

"Vemos como las nuevas generaciones de emprendedores piensan en crecer a nivel global desde el minuto cero"

DATO

4.300

millones de euros de inversión en 'start-ups' en España durante el 2021

Fue un año récord, pero España, pese al difícil contexto macroeconómico, prevé superar los 4.000 millones de euros de inversión en el 2022

Un paso más

"El objetivo de Wayra es transformar a Telefónica, pero lógicamente la compañía tiene una gran influencia en nosotros", explica la directora del *hub* en Barcelona. Sin embargo, Wayra ha dado un paso más para abrir, todavía más, su campo de actuación. Antúnez lo denomina "la nueva generación", con Desigual como ejemplo. "Buscamos *start-ups* que no solo transformen a Telefónica o sus clientes, sino también a otras compañías", indica. Por ese motivo, Wayra Barcelona ha lanzado un programa con la compañía de moda para ayudar a su área de innovación abierta.

La especialización de la banca privada en tiempos inciertos

La banca privada se consolida en un contexto en el que la especialización y la protección del patrimonio ganan enteros

Natalia Pastor

"Un año extraordinario en retornos negativos suele dar lugar a un buen punto de partida cuando se piensa a largo plazo", resume Juan Luis García Alejo, director general de Andbank Wealth Management. Este año lo es. La ralentización económica global, la crisis energética, las elevadas presiones inflacionistas, el endurecimiento de las condiciones financieras, la incertidumbre y el deterioro de la confianza limitarán el grado de dinamismo del PIB en los próximos trimestres. Lo dice, literalmente, el Banco de España en sus *Proyecciones Macroeconómicas 2022-2024*, publicadas a principios de octubre. Según el director de Economía y Estadística de esta institución, Ángel Gavilán, la tasa de inflación del próximo año asciende al 5,6% y la recuperación del nivel de PIB previo a la pandemia se retrasaría probablemente hasta el primer trimestre de 2024, dos trimestres más tarde de lo proyectado por la entidad en junio. En este contexto, la banca privada ha sabido capear la tormenta en un año del que se esperaba algo más de calma. No obstante, con cada crisis –o visos de ella– se abre un ciclo y la banca privada se siente ligeramente optimista en un momento en el que no muchos lo son. ¿Las claves? En palabras de José de Alarcón, director general comercial de Andbank, "su demostrada independencia a la hora de resolver los conflictos de interés y capacidad de respuesta al cliente", atributos que la han llevado a ser cada vez más valorada en tiempos de incertidumbre. Ya lo hizo en el 2021, en un contexto aún delimitado por la pandemia, ejercicio que cerró con un volumen de patrimonio gestionado de 615.000 millones de euros, un 16% más que el año anterior, un máximo histórico y síntoma evidente de su buena salud. Los analistas coinciden: la banca privada especializada está ganando terreno a la universal.

En concreto, la anticipación y especialización en la protección del patrimonio la han llevado a copar casi más del 26% del mercado. "Los bancos especializados tienen muy clara su prioridad y poco a poco el cliente lo está reconociendo y premiando", valora de Alarcón. "Tenemos el convencimiento que las entidades especialistas y con foco en el cliente serán las ganadoras, como mínimo en el largo plazo. Ya sucede en los principales mercados europeos y anglosajones en los que las entidades especializadas suponen más del 50% del volumen", añade el directivo. El futuro es complejo, pero por eso mismo brinda oportunidades, especialmente a quienes se desmarcan del cortoplacismo. Reforzado por un 2022 que deparaba más curvas de lo esperado, la consigna se repite: el punto de partida de un deseado escenario alcista es siempre un periodo de recesión. Para la banca privada, esa es la mejor promesa con la que se despide el año y se inicia el 2023. Un sentimiento compartido entre los asesores financieros, pero también los propios inversores: "Todos esperan a que identifiquemos ese momento en el que las expectativas más negativas puedan estar reflejadas en los precios de los activos y volver a un modo de mayor apetito por el riesgo", observa Juan Luis García Alejo, que resume: "El actual contexto de mercado brinda la oportunidad de seguir haciendo cosas". La entidad finalizó octubre con un volumen de negocio por encima de los 18.000 millones de euros y cerrará el año en torno a los 18.300 millones de euros, lo que supondría estar 1.000 millones de euros por encima del cierre del 2021. Para el 2023 espera tener un crecimiento de doble dígito y superar la cota de 20.000 millones de euros sin tener en cuenta el efecto mercado ni operaciones de compra, en línea con las captaciones netas de los últimos años.

En pleno temporal, los especialistas han mostrado mayor agilidad en la respuesta al cliente por su menor tamaño y prioridad única en banca privada, aunque las convulsiones geopolíticas del primer semestre se han cobrado su factura. Por ejemplo, entre enero y junio la cifra de negocio del banco suizo Julius Baer alcanzó los 1.865 millones de francos suizos (1.892 millones de euros), la misma cifra que un año antes, pero el beneficio neto caía un 27% frente al beneficio récord registrado en el mismo periodo del ejercicio anterior. El consejero delegado del grupo helvético, Philipp Rickenbacher, afirmaba que la entidad sigue enfocada en lograr sus objetivos para el ciclo estratégico que finaliza en el 2022, "duplicando los esfuerzos para crear valor para los clientes".

El 2023 hereda los giros de guion del 2022, tal y como avanzan desde Andbank, en un mundo no exento de retos. "Pese a parecer una obviedad, la diversificación y la gestión del riesgo siempre deben estar presentes en la configuración de cualquier cartera de banca privada. Lo contrario es imprudente", valora García Alejo. La receta: "Huir de los cortoplacismos, evitar trampas de valor y tener un plan de inversión de largo plazo acorde a sus necesidades vitales son elementos esenciales de nuestro trabajo". ●



ALBERTO MARTIN SANCHEZ

Este palacete acoge uno de los centros de banca privada de Andbank, en Barcelona

La consigna se repite: el punto de partida de un deseado escenario alcista es siempre un periodo de recesión

El 2023 hereda los giros del 2022, avanzan desde Andbank, pero con la vista puesta en las oportunidades

DATO

Andbank prevé cerrar el año con unos 1.000 millones de euros por encima del 2021 en volumen de negocio

18.300

16%

es el aumento del volumen de patrimonio gestionado por Andbank en el 2021

Fortalecer posiciones

Andbank suma en España 23 centros de banca privada y 119 agentes financieros. En la plaza catalana, la entidad ha fortalecido su presencia con centros físicos en Barcelona y Girona, y agentes en las cuatro provincias, y tiene previsto seguir aumentándola. En la Ciudad Condal, Andbank ha establecido uno de sus centros de banca privada en el palacete de la avenida Diagonal, 464.

MERCADOS
IBEX 35

ESPAÑA
Ibex 35 Mejor semana desde finales de mayo, que fue de menos a más, al ritmo de los resultados empresariales

V 21 7.545,6 V 28 7.916,5

↑4,92%

ESTADOS UNIDOS
Dow Jones Desde agosto no se registraban dos semanas seguidas en verde. Bien Exxon, entre las viejas glorias

V 21 31.082,6 V 28 32.861,8

↑5,72%

ESTADOS UNIDOS
Nasdaq Siguen las oscilaciones. Las tecnológicas superan el examen de resultados, salvo Meta

V 21 10.859,7 V 28 11.102,5

↑2,24%

ALEMANIA
Xetra Dax El BCE sigue con su estrategia de normalización y el mercado europeo se siente más confiado

V 21 12.730,9 V 28 13.243,3

↑4,03%

JAPÓN
Nikkei El Gobierno nipón lanza un plan de 200.000 millones de dólares para luchar contra la inflación. Japón necesita ayuda

V 21 26.890,6 V 28 27.105,2

↑0,80%

José Luis Martínez Campuzano
Portavoz de la Asociación Española de Banca (AEB)

Prudencia



De la última encuesta sobre préstamos bancarios que elabora el Banco Central Europeo, podría llegarse a una conclusión tan simplista como que los bancos están restringiendo el crédito. Sin embargo, los hechos son muy diferentes.

Al observar los datos más recientes sobre financiación bancaria a empresas en España se constata un mayor dinamismo del crédito, tanto por la mayor apelación empresarial ante la inestabilidad de los mercados mayoristas, como por una actitud de precaución frente a un escenario incierto. El crédito bancario a los hogares se ha mantenido en un nivel estable en los últimos meses.

Es importante recordar que los resultados de la encuesta de la autoridad monetaria son, en esencia, un indicador cualitativo, es decir, opiniones y expectativas, que en modo alguno cuantifica la oferta de financiación.

Además, en esos datos se ve un comportamiento similar entre los principales países europeos y que responde a la prudencia de las entidades y determinado por un rápido regreso a la normalidad en la política monetaria.

En la encuesta se especifica que, dentro de la función de los bancos de aplicar los tipos de interés oficiales, no se están trasladando por completo las recientes subidas, y esto se puede comprobar en que los márgenes se están estrechando. A los bancos también se les ha encarecido el coste de su financiación.

En esta situación el supervisor reitera la necesidad de que los bancos extremen su prudencia; le preocupa el impacto futuro que puede sufrir la rentabilidad y su solvencia en un entorno complejo como el actual.

Preservar hoy la fortaleza de los bancos como recurso clave para impulsar la necesaria recuperación económica es imprescindible.

Y por supuesto, es una prioridad de los bancos proteger al cliente. |





Con el viento a favor

Carles Badia

La tercera mejor semana del año llega gracias a unos resultados por encima de las expectativas

↑ **Acciona (+11,43%)** recuperó el tono alcista, situándose cerca del objetivo de los 185,3 euros. En caso de superar esta zona, potenciaría su análisis técnico y devolvería las esperanzas para rescatar los máximos anuales de 211 euros.

↑ **Acciona Energía (+8,65%)** rebasó la resistencia de los 38,18 euros, para atacar el siguiente objetivo fijado en los 44,20.

↑ **Acerinox (+2,85%)** prevé recuperar el soporte de los 9 euros para iniciar un recorrido al alza. Los títulos repuntaron coincidiendo con la presentación de resultados, que crecieron un 99% entre enero y septiembre, pero se contrajeron un 22% en el tercer trimestre.

↑ **ACS (+8,05%)** venció el objetivo al alza de los 23,96 euros y mantiene el suelo en los 23,50 euros. Compró al grupo BTG una participación adicional del 12% en la concesión de una autopista en Estados Unidos por 250 millones de euros.

↑ **Aena (+10,09%)** se revalorizó un 2,75% el miércoles, después de conocerse los beneficios de 499,2 millones de los primeros nueve meses del año, que contrastan con las pérdidas de 123,7 millones del mismo periodo del 2021.

↑ **Amadeus (+3,67%)** mantendrá su corte bajista en el corto plazo hasta que no supere los 52,70 euros. Los analistas otorgan un potencial de recuperación que oscila entre el 2,75% y el 33,77%. Las pérdidas desde enero superan el 13%.

↓ **Arcelor Mittal (-3,93%)** cerró en rojo y los analistas recomiendan mantenerse al margen, vigilando el precio de soporte en los 23 euros.

↓ **Banc Sabadell (-1,06%)** ataca la resistencia de los 0,80 euros. Si consigue superarlos es muy probable una extensión de las ganancias hasta el nivel de los 0,86 euros. Casi duplicó beneficios entre enero y septiembre, hasta los 709 millones.

↓ **Bankinter (-2,01%)** se acercó a principios de semana a los máximos históricos dibujados la anterior en los 6,34 euros. Un cierre por encima de esta zona podría representar una ampliación de las subidas hasta los 7 euros.

↑ **BBVA (+4,93%)** generó caídas el jueves pese a anunciar un incremento de las ganancias del 46,2% entre enero y septiembre y de generar un valor más dividendos de 7,66 euros por acción.

↓ **CaixaBank (-6,00%)** lideró las pérdidas del selectivo el viernes, tras presentar un beneficio de 2.457 millones de euros hasta septiembre, un 48,8% menos, debido al impacto de la absorción de Bankia.

↑ **Cellnex (+13,68%)** sobrepasó la resistencia de los 31,35 euros, confirmando un rebote alcista. Si consigue superar los 33,76 euros es muy probable una extensión de las ganancias hasta el nivel de los 38 euros. El mercado premió con una subida superior al 5% la venta de 1.100 emplazamientos en el Reino Unido.

↑ **Colonial (+9,19%)** sigue en racha positiva, pero con una tendencia bajista a corto plazo, que no cambiará hasta que no sobrepase los 5,95 euros.

↑ **Enagás (+7,26%)** obtuvo un beneficio de 353 millones entre enero y septiembre, un 15% más que en el mismo periodo del año anterior, debido a las plusvalías generadas con las ventas de activos de julio.

↑ **Endesa (+12,26%)** tendría que superar los 17,56 euros para pasar a un escenario más neutral. Acumula un retroceso del 17,30% en lo que va de año y el potencial de crecimiento oscila entre el 36,20% y el 67,04%.

↑ **Ferrovial (+6,79%)** fijó un suelo en los mínimos de los 22,19 euros, pero la progresión alcista del conjunto de la semana lo conduce a la zona de los 24 euros. La recuperación del tráfico en aeropuertos y autopistas impulsó un 11% el beneficio hasta septiembre.

↑ **Fluidra (+7,40%)** ganó 260 millones en los primeros nueve meses del año, lo que supuso una caída del 9%, por los costes de la absorción de Zodiac. El escenario sigue a la baja en el corto plazo mientras no supere los 16,12 euros.

↑ **Grifols (+3,42%)** encabezó las subidas el miércoles (+3,85%), pero ha perdido todos los soportes, fijando el último en los 3,90 euros, menos de la mitad de su cotización actual.

↑ **IAG (+3,70%)** volvió a los beneficios en los nueve primeros meses del año. Tras superar la resistencia de los 1,33 euros, la corriente alcista a corto hace pensar en una extensión hasta la resistencia de los 1,50 euros.

↑ **Iberdrola (+7,47%)** incrementó los resultados un 29% en los primeros nueve meses, a pesar de la reducción de la rentabilidad del 14% en el mercado español. Alcanzó en las últimas jornadas los 10 euros, zona que los analistas valoran para entrar.

↑ **Inditex (+5,29%)** distribuirá el próximo miércoles 0,46 euros brutos por acción con cargo al ejercicio 2021. Los analistas avisaron sobre el soporte situado en los 23,30 euros.

↑ **Indra (+0,45%)** mantuvo un recorrido al alza, vigilando el soporte de los 8,54 euros. El noruego NorgesBank ha reducido su peso en el accionariado del 3,6% al 3%.

↑ **Mapfre (+6,52%)** redujo su beneficio un 6,9% entre enero y septiembre y, a pesar de ello, se revalorizó más de un 3,7% el viernes. Los analistas ven posible una revalorización de entre el 12% y el 20% superados los 1,62 euros.

↑ **Meliá Hotels (+5,36%)** sigue con una tendencia bajista, escenario que no cambiará hasta que las acciones no superen los 5,69 euros

↑ **Merlin Properties (+8,62%)** acumuló una revalorización superior al 12% en las últimas cuatro semanas, aunque el cálculo anual sigue en pérdidas. Atraviesa por un escenario bajista a corto plazo, que no cambiará hasta que rebase los 9,09 euros.

↑ **Naturgy (+9,03%)** alcanzó a media semana la cota de los 25,22 euros, muy cerca de cambiar su escenario bajista en el corto plazo. Los expertos recomiendan mantener posiciones, puesto que puede atacar los 26 euros.

↑ **PharmaMar (+9,05%)** redujo beneficios: 43,3 millones hasta septiembre, por el impacto del cierre de Genómica. En positivo en el cómputo mensual y anual, la farmacéutica no debe perder el suelo dibujado entre los 46 y 48 euros.

↑ **Redeia (+6,75%)** repitió resultados (551,45 millones) entre enero y septiembre. Acumula una corrección cercana al 27% desde los máximos de agosto, y los analistas de Renta4 señalan que queda a expensas del soporte en la franja entre los 11,20 y los 11,75 euros.

↑ **Repsol (+4,24%)** rozó la resistencia de los 13,84 euros, tras revalorizarse un 5% el jueves, al presentar unos resultados que crecieron un 66% entre enero y septiembre y anunciar un aumento del dividendo del 11%.

↑ **Rovi (+5,18%)** mantiene la esperanza lejana de superar los 47,13 euros en el corto plazo. Las pérdidas anuales alcanzan el 37,8%.

↑ **Sacyr (+6,81%)** mantuvo el rebote al alza, superando con creces la resistencia de los 2,35 euros, y encaminándose hacia el siguiente objetivo de los 2,50.

= **Santander (0,00%)** vio cómo el beneficio de 7.316 millones entre enero y septiembre, que supuso un aumento del 25%, no cuajó en el mercado. Superó la resistencia de los 2,68 euros, sin consolidarla.

↑ **Siemens Gamesa (+0,53%)** discurre en un escenario técnico neutral, entre los 17,95 y los 17,96 euros. Busca un inversor industrial para la actividad de producción de componentes de aerogeneradores.

↑ **Solaria (+8,67%)** presentó un buen comportamiento semanal, por encima de su precio objetivo (15 euros). Sin embargo, el tono continuará siendo bajista mientras no supere los 21,22 euros.

↑ **Telefónica (+5,05%)** perdió más de un 3% el miércoles tras presentar un beneficio de 7.316 millones de euros en los nueve primeros meses, un 25% más que hace un año. La Audiencia Nacional resolvió que Hacienda debe devolverle 1.315 millones de euros.

MERCADOS
BOLSAS

* Valor perteneciente al IBEX 35

Web La cotización diaria se actualiza cada veinte minutos en Lavanguardia.es/labolsa

Mercado continuo

Número acciones millones	Valor	Cierre semanal euros	Variación semanal euros	Variación % 52 semanas	Cotización semanal máxima	Cotización semanal mínima	Cotización anual máxima	Cotización anual mínima	Nº títulos cotización semanal	Capital bursátil millones	Rendimiento por dividendo	PER	BPA	Rendimiento año%
55	Acciona*	185,20	9,78	10,17	186,20	163,60	211,00	128,40	388.713	10.159,5	2,22	20,16	11,43	12,75
260	Acerinox*	8,72	3,87	-27,02	8,82	8,18	12,91	7,94	3.978.031	2.263,8	5,74	7,15	1,61	-19,06
289	ACS*	25,63	8,22	12,86	25,71	23,33	26,94	19,85	3.218.698	7.398,5	0,20		2,99	8,98
9	A. Dominguez	3,74	-0,26	-10,17	3,94	3,63	4,40	3,25	8.069	34,7				-1,58
47	Aedas Homes	13,20	-4,17	-47,04	14,18	13,02	25,70	13,02	57.829	617,8	16,82	5,04	3,11	-41,47
150	Aena*	116,25	5,97	-19,99	116,25	104,95	155,90	102,05	631.983	17.437,5		13,47	10,72	-16,25
788	Airbus	109,66	6,20	-5,28	109,90	99,45	121,00	86,60	30.305	86.434,6	1,39	12,97	8,76	-1,13
1.334	Airtificial	0,06	0,17	-44,59	0,06	0,06	0,10	0,06	2.913.516	79,5				-30,78
39	Alantra	12,35	-1,69	-28,17	12,45	11,10	17,10	10,60	44.484	477,1				-16,29
182	Almirall	9,34	-0,70	-27,85	9,59	9,04	12,74	8,70	712.785	1.695,4	1,99	20,46	0,63	-15,87
451	Amadeus*	51,68	2,73	-9,27	52,62	49,14	64,92	44,85	2.441.876	23.281,8			3,95	-13,35
1.109	Amper	0,15	-5,97	-21,02	0,16	0,15	0,28	0,14	5.621.454	166,3				-12,28
220	AmRest	3,87	0,79	-45,87	3,87	3,72	6,78	3,51	279	849,7		2,39	1,58	-35,50
80	Aperam	26,77	5,76	-47,51	27,20	24,26	56,00	23,57	4.413	2.141,5	7,57	5,40	5,15	-43,14
136	Applus	6,11	4,50	-21,36	6,25	5,71	8,98	5,50	405.908	829,5			1,13	-24,49
878	ArcelorMittal*	22,39	1,10	-20,40	23,58	21,94	33,02	19,42	2.072.763	19.654,2	1,61	4,57	8,20	-19,99
28	Arima	7,95	3,50	-11,67	8,10	7,15	9,86	7,00	2.504	226,0			0,65	-13,40
225	Atresmedia	2,85	3,05	-20,73	2,86	2,60	4,09	2,50	1.784.883	639,5	6,32		0,65	-8,73
74	Atrys	5,84	0,69	5,98	5,70		10,85	5,58	46.628	430,1		13,44	0,49	
440	Audax	0,73	0,33	-46,58	0,80	0,73	1,45	0,66	708.062	322,5			0,13	-41,87
24	Azkoyen	5,86	-1,30	4,48	6,14	5,60	8,08	4,74	21.799	143,3	4,03			31,45
5.627	B. Sabadell*	0,78	-1,58	13,19	0,81	0,75	0,95	0,57	151.913.692	4.395,8	3,84	5,50	0,19	37,14
16.794	B. Santander*	2,66	-1,63	-19,98	2,78	2,59	3,48	2,32	219.132.766	44.639,5	4,13	4,59	0,68	-7,92
899	Bankinter*	6,04	-1,35	29,01	6,34	5,96	6,34	4,01	18.151.115	5.429,2	4,12	8,71	0,90	35,42
6.030	BBVA*	5,25	4,18	-6,79	5,29	4,90	6,12	3,97	75.733.882	31.634,0	6,67	5,76	1,14	2,49
446	Berkeley	0,17	-1,61	-13,43	0,18	0,17	0,50	0,13	5.752.171	75,8				13,33
5	Bodegas Riojanas	3,80	1,60	19,50	4,00	3,62	4,00	2,80	7.835	19,2	2,72			22,10
23	Borges Agri	2,70		-3,57	2,70	2,64	3,00	2,50	2.556	62,5				3,85
8.061	Caixabank*	3,29	1,09	36,42	3,59	3,22	3,64	2,41	60.361.980	26.527,6	5,26	7,48	0,59	42,99
679	Cellnex*	32,74	8,40	-40,70	32,90	28,48	51,70	28,02	5.229.740	22.241,2	0,15	-2.148,84	0,27	-36,00
23	Cevasa	7,00	-2,78	-4,11	7,20	7,00	8,00	6,50	300	162,8	2,86			2,84
123	Cie Automotive	25,46	4,24	10,08	25,66	23,96	28,44	18,68	372.151	3.120,1	1,41		3,35	-5,50
16	Clinica Baviera	17,00	-1,73	-9,09	18,00	16,20	25,60	16,00	39.612	277,2		8,99	1,89	-18,12
457	Coca-Cola	47,00	3,33	3,89	48,46	45,00	54,55	39,42	10.926	21.473,7	4,14	12,16	4,06	-3,89
34	CAF	25,85	2,63	-32,72	25,95	23,70	38,00	22,30	246.214	886,2	1,55	7,51	3,96	-27,74
58	Corp. F. Alba	44,90	2,74	-6,93	45,80	43,30	57,00	42,75	12.599	2.615,0	2,23			-11,99
329	Acciona Energía*	39,44	6,96	27,37	39,56	36,08	44,20	26,00	1.243.203	12.985,6	0,71	21,87	2,25	22,03
500	Deoleo	0,23	-5,68	-30,10	0,25	0,23	0,44	0,22	1.691.861	115,3				-20,52
58.066	DIA	0,01	-1,61	-22,78	0,01	0,01	0,02	0,01	170.544.081	696,8			-	-24,53
96	Duro Felguera	0,65	-1,51	-32,08	0,68	0,62	1,11	0,50	447.314	61,9				-26,41
154	Ebro Foods	15,52	0,13	-8,01	15,86	15,18	17,40	14,60	246.933	2.388,0	7,35		1,15	-6,88
57	Ecoener	5,40	24,24	8,51	5,84	4,62	6,60	4,22	609.877	307,5		5,07	1,33	22,73
128	EDreams	4,11	0,48	-43,73	4,25	3,90	10,14	3,86	344.119	524,5			0,40	-57,63
87	Elecnor	10,10	0,00	-4,42	10,20	9,72	13,40	9,54	42.253	878,7	0,61	7,06	1,41	-1,50
262	Enagas*	16,32	6,19	-16,33	16,47	15,07	22,30	14,25	4.603.562	4.274,4	10,42	17,05	1,28	-16,04
246	ENCE	3,43	0,89	58,39	3,49	3,22	3,83	2,28	4.185.310	843,7	5,37	17,92	0,29	57,12
1.059	Endesa*	16,71	9,21	-17,27	16,83	14,79	21,06	14,07	4.199.373	17.686,5	10,86	8,95	2,27	-13,11
97	Ercros	3,06	5,11	-12,23	3,12	2,86	3,91	2,60	574.743	295,1	2,78	6,56	0,47	5,47
311	Faes Farma	3,79	1,07	8,62	3,83	3,68	4,29	3,07	1.517.121	1.176,3	4,52	13,25	0,32	9,80
738	Ferrovial*	24,37	1,55	-11,72	24,37	22,38	27,63	21,92	4.879.706	17.974,6	2,39	39,59	0,98	-10,50
196	Fluidra*	13,21	5,35	-61,16	13,58	11,93	35,25	11,93	7.154.197	2.584,3	6,43	9,34	2,24	-60,73
438	FCC	8,42	3,06	-23,18	8,49	7,80	11,46	7,42	1.081.587	3.690,9		9,69	1,17	-24,01
95	GAM	1,04	1,90	-33,97	1,09	1,01	1,55	1,01	14.877	98,4		5,38	0,20	-30,43
576	Gestamp	3,47	1,33	-1,46	3,60	3,33	4,70	2,78	1.417.850	1.999,3	2,33	4,77	0,85	-20,90
161	G. Dominion	3,78	8,83	-17,32	3,90	3,45	4,84	3,23	373.240	607,5	2,32	9,45	0,41	-17,56
28	Grenergy	31,34	5,41	-11,74	31,42	27,16	42,32	21,80	315.776	875,2		14,80	3,61	8,07
261	Grifols-B	6,21	0,16	-45,94	6,39	5,75	12,57	5,75	1.105.603	1.623,5		4,38	1,55	-38,58
426	Grifols-A*	8,41	-2,03	-57,66	8,76	7,82	20,28	7,82	9.037.310	3.583,8		5,91	1,55	-50,16
65	San Jose	3,75	8,27	-16,28	3,77	3,32	5,21	3,23	43.506	243,5	2,66	8,72	0,40	-21,76
120	Catalana Occ.	28,05	-0,36	-8,82	28,25	27,15	30,90	23,15	65.212	3.366,0	3,46	7,19	4,21	-5,85
464	Ezentis	0,04	-5,73	-83,95	0,05	0,04	0,22	0,04	5.228.499	18,4				-78,00
6.362	Iberdrola*	10,24	6,69	-0,63	10,27	9,38	11,49	8,47	119.741.191	65.147,8	4,14	13,77	0,82	-1,63
11	Iberpapel	13,25	7,03	-30,87	14,00	12,65	19,25	11,65	55.156	146,3		8,01	2,03	-25,21
3.117	Inditex*	23,47	3,26	-23,54	23,90	21,76	29,06	18,55	14.027.165	73.147,8	2,68	16,48	1,59	-15,81
177	Indra*	8,85	0,74	-14,40	8,93	8,57	11,03	7,52	2.517.409	1.563,4	1,69	7,42	1,39	-5,53
540	Inmob. Colonial*	5,30	8,44	-37,59	5,43	4,73	8,49	4,50	6.467.708	2.860,0	4,53	14,91	0,42	-33,08
19	Inmob. Sur	7,50	0,00	-8,25	7,50	7,20	8,62	7,20	3.313	140,0		9,84	0,75	-0,61
4.971	IAG*	1,35	3,95	-27,92	1,40	1,28	2,14	1,04	71.756.764	6.689,1		5,15	0,43	-21,04
78	Reig Jofre	2,21	3,81	-45,91	2,23	2,03	3,55	2,02	83.568	173,3		8,44	0,26	-32,21
54	Rovi*	45,90	3,34	-23,13	46,06	42,64	74,90	41,04	469.014	2.479,3	2,08	11,84	4,80	-36,78
84	Lar Espana	3,94	-1,02	-27,74	4,04	3,79	5,60	3,79	243.672	329,3		10,28	0,38	-23,14
22	Libertas 7	1,01	0,00	-47,01	1,01	0,98	1,99	0,89	100	22,1	1,98			-34,79
1.088	Linea Directa	0,94	2,20	-48,04	0,94	0,89	1,62	0,87	4.328.829	1.024,7	8,87	9,32	0,11	-40,25
10	Lingotes	6,08	-5,08	-49,33	6,38	5,92	12,20	5,38	4.137	60,8		6,40	0,95	-49,33
133	Logista	20,66	5,11	10,16	20,66	18,82	20,76	14,72	1.186.323	2.742,6	6,10	9,42	2,21	20,37
3.080	Mapfre*	1,73	1,64	-8,04	1,75	1,60	2,01	1,53	13.922.363	5.333,8	8,45	6,40	0,31	0,50
313	Mediaset	3,16	1,15	-34,59	3,20	2,83	5,43	2,26	1.448.533	988,4		5,54	0,62	-23,21
220	Melia Hotels*	4,64	3,12	-27,75	4,69	4,33	8,24	4,06	3.886.730	1.023,1		8,09	0,85	-22,66
470	Merlin*	8,57	6,51	-9,03	8,69	7,78	11,11	7,24	3.731.584	4.025,9	16,92		0,80	-3,52
152	Metrovacesa	7,00	17,52	-5,20	7,19	5,98	7,76	5,85	53.047	1.061,7	14,22	36,29	0,47	6,84
40	Miquel y Costas	10,70	-2,37	-11,30	10,98	10,50	13,78	10,42	12.891	428,0	2,99			-17,59
32	Montebalito	1,22	-1,60	-19,61	1,28	1,23	1,58	1,16	1.065	39,0				-14,59
970	Naturgy*	25,85	6,66	13,47	26,01	23,61	30,05	22,07	1.437.993	25.064,5	4,64		1,48	-8,76
60	Naturhouse	1,58	-1,55	-16,54	1,62	1,56	2,14	1,51	9.516	94,8	19,17	6,96	0,23	-13,07
80	Neinor	8,08	2,97	-28,31	8,08	7,45	12,20	7,45	304.695	646,3	15,76	5,89	1,76	-18,75
436	NH Hotel	2,64	5,07	-15,77	2,68	2,42	4,03	2,27	74.387	1.150,4		9,25	0,33	-13,16
12	N. Correa	5,00	5,53	-17,33	5,14	4,50	6,20	4,04	53.195	61,6		7,63	0,65	-13,76
344	Nextil	0,35	-1,75	-31,08	0,35	0,31	0,49	0,31	113.381	119,2				-13,85
591	OHL	0,41	-9,56	-39,61	0,51	0,38	1,12	0,38	41.231.608	241,5			0,06	-59,94
54	Oryzon	2,14	2,40	-29,12	2,22	1,98	3,35	1,98	693.327	115,2			-10,49	-20,93
29	Pescanova	0,37	-3,73	-27,12	0,38	0,36	0,49	0,34	107.215	10,6				-16,40
18	Pharma Mar*	58,56	6,23	-17,98	58,86	52,30	78,30	46,50	293.937	1.074,9	1,11	14,55	9,59	3,68
17	Prim	11,35	-1,35	-23,43	11,55	10,60	15,75	10,50	8.786	194,2	2,02			-21,38
741	Prisa	0,33	-4,51	-44,61	0,36	0,32	0,72	0,32	467.124	244,4		8,45	0,04	-41,59
549	Prosegur	1,81	-0,29	-30,70	1,81	1,63	2,47	1,51	1.306.949	992,4	6,85	6,56	0,33	-20,24
1.523	Prosegur Cash	0,61	-3,78	-3,14	0,64	0,55	0,74	0,55	1.735.636	929,0	3,23	5,55	0,12	-1,76
820	Realia	1,00	0,50	38,43	1,01	0,96	1,01	0,79	183.519	820,3				25,63
541	REC*	16,22	6,38	-9,55	16,36	15,13	20,05	14,51	4.132.614	8.776,3	1,68	16,87	1,04	-11,33
41	Renta 4	9,40	-0,22	-0,21	9,48	9,10	10,30	9,00	3.131	382,5	4,51			-5,86
33	Renta Corp.	1,20	4,35	-47,60	1,26	1,15	2,20	1,13	81.403	39,5	3,11	10,95	0,11	-27,93
1.452	Repsol*	13,78	5,01	25,09	13,97	12,90	16,23	10,28	20.704.753	20.014,0	4,57	5,27	3,85	35,27
653	Sacyr*	2,45	4,33	-1,39	2,46	2,25	2,71	1,80	10.679.329	1.599,7		8,26	0,36	7,09
58	Innovate S.	0,59	0,00	-40,50	0,59	0,54	0,79	0,48	14.571	33,8		-49,23	-0,01	-17,00
681	Siemens Gamesa*	17,94	0,14	-23,82	17,97	17,85	21,70	12,56	7.420.446	12.219,7		51,63	0,99	-14,86
125	Solaria*	15,73	4,98	-9,77	15,83	14,30	24,65	12,08	3.578.364	1.965,5		15,54	1,98	-8,12
96	Soltec	4,20	6,37	-42,05	4,25	3,75	6,80	3,37	1.447.677	401,4		11,68	0,39	-32,18
89	Squirrel	2,95	-2,76	-23,89	2,98	2,63	3,90	2,61	10.812	262,6		7,20	0,38	-20,27
125	Talgo	2,80	1,12	-43,29	2,81	2,59	5,44	2,41	609.005	351,2	2,79	7,34	0,42	-47,38
56	Técnicas R.	7,15	14,51	-11,96	7,26	5,90	10,06	5,71	886.038	399,7		4,72	1,59	2,88
5.775	Telefonica*	3,41	-0,72	-8,26	3,43	3,24	4,96	3,24	70.009.457	19.710,9	4,34		0,44	-8,73
129	Tubacex	2,16	8,66	27,03	2,25	1,94	2,64	1,50	684.681	278,6			0,42	43,81
175	Tubos Reunidos	0,22	-9,58	-47,01	0,26	0,22	0,42	0,21	3.305.534	38,7				-20,75
2.655	Unicaja	0,89	-7,30	1,10	1,00	0,86	1,09	0,69	9.638.436	2.360,1	3,04	5,52	0,22	5,18
4.067	Urbas	0,01	4,96	-18,59	0,01	0,01	0,02	0,01	80.812.096	55,7				1,48
30	Vidrala	77,50	16,44	-16,18	79,30	64,80	87,50	56,30	328.444	2.289,5	1,09	14,11	6,72	-10,09
47	Viscofan	59,70	-1,82	6,28	60,60	56,65	60,60	48,92	263.173	2.776,1	2,35	16,48	3,82	5,82
124	Vocento	0,61	2,31	-38,61	0,62	0,61	1,10	0,60	29.225	76,3	7,28			-31,47

entradasde VANGUARDIA

Tu portal de entradas de confianza

No te pierdas los mejores espectáculos de NOVIEMBRE













www.entradasdevanguardia.com

LA VANGUARDIA

Consulta los términos y las condiciones de los descuentos en www.entradasdevanguardia.com