

DOSSIER DE PRENSA



07/05/2018



Contenidos

1. General

07/05/2018	Los días de trabajo perdidos por huelgas suben más del 50% en 2017 El País	1
07/05/2018	¿TIENEN FUTURO LOS SINDICATOS? El Mundo - Suplemento Actualidad Económica	2

2. Medio Ambiente, seguridad, salud y sanidad

07/05/2018	España supera la media europea en empleo «menos decente» El Periódico de Catalunya	3
07/05/2018	BARCELONA PONE FRENO A LAS MOTOS CONTAMINANTES El Economista - Suplemento Catalunya	5
07/05/2018	TMB sustituye los autobuses diésel por híbridos y eléctricos El Periódico de Catalunya	8
07/05/2018	Corrupción y pérdida de dinero público El Periódico de Catalunya	9
07/05/2018	Europa revisará su legislación para virar hacia una economía circular El Economista	10
06/05/2018	El sueño de la colonización espacial El Periódico de Catalunya	11

3. Energía

07/05/2018	Las infraestructuras impulsan una nueva economía integradora Cinco Días	12
07/05/2018	Rohani avisa a EE UU de que se arrepentirá muy pronto si abandona el acuerdo nuclear El País	13
07/05/2018	Más presiones alcistas para el petróleo El Economista	15
05/05/2018	El conflicto entre eléctricas y Gobierno en torno a las nucleares se endurece Cinco Días	16
05/05/2018	EL ALZA DEL CRUDO, UNA MALA NOTICIA El Economista	17

4. Ciencia Innovación y Tecnología

07/05/2018	EL CORTOPLA- CISMO ES EL PRINCIPAL PROBLEMA DE LA INDUSTRIA El Mundo - Suplemento Actualidad Económica Especial Castilla y León	18
------------	--	----

5. Educación y RSE

07/05/2018	INFORMA Y ELECONOMISTA CERTIFICARÁN LA EXCELENCIA EN GESTIÓN EMPRESARIAL El Economista - Suplemento Catalunya	19
07/05/2018	Haremos una implantación productiva en el extranjero, porque creemos en la internacionalización El Economista - Suplemento Catalunya	22
07/05/2018	Salvar el modelo de ejército o salvar a los soldados El País	25
07/05/2018	Veinte grandes empresas, a la vanguardia en RSC en España La Razón	26
05/05/2018	Nueva cátedra dedicada al desarrollo de estudios sobre Inmunología Huelva Información	27

6. Sectores y Empresas

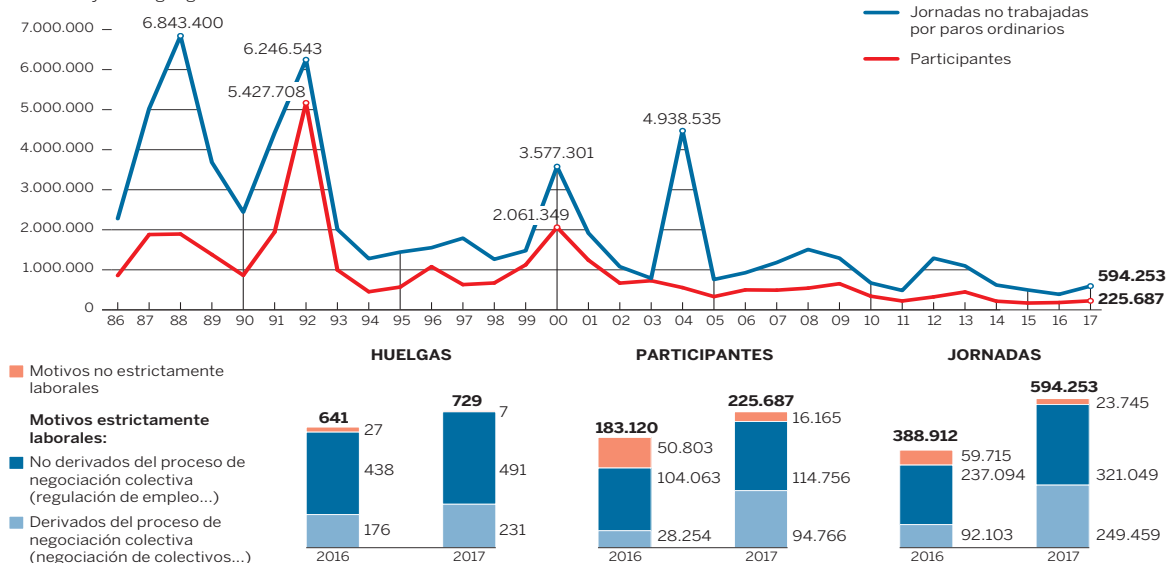
07/05/2018	Basf registra su récord de ventas en España en 2017 con un crecimiento del 14% El Economista - Suplemento Catalunya	28
07/05/2018	Crecen las ganancias del en el primer trimestre del año; se confirman las expectativas para 2018 Nota de prensa	29
07/05/2018	Ercros obtiene un beneficio de millones de euros hasta marzo El Economista - Suplemento Catalunya	35
07/05/2018	Cepsa ficha al Santander, Citi, Morgan y Merrill para dirigir su salida a bolsa El Economista	36
07/05/2018	LA INDUSTRIA SE RENUEVA, DIVERSIFICA Y ENFOCA EN EL MEDIO RURAL El Mundo - Suplemento Actualidad Económica Especial Castilla y León	37
07/05/2018	Las empresas recelan de nuevo de Argentina ante el desplome del peso La Vanguardia	39
05/05/2018	Bayer vende el 14,2% de Covestro La Vanguardia	40



Huelgas y cierres patronales

JORNADAS NO TRABAJADAS Y PARTICIPANTES

No se incluyen huelgas generales



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

EL PAÍS

Los días de trabajo perdidos por huelgas suben más del 50% en 2017

MANUEL V. GÓMEZ, Madrid

Las huelgas repuntaron con fuerza en 2017. Los días perdidos por paros subieron casi el 53%, llegaron a 595.253; en ellas participaron 225.687 trabajadores, un 23,2% más. Es-

te aumento se produce después del mínimo tocado el año anterior y devuelve la máxima expresión del conflicto laboral a los niveles de 2014. Además, cuando se observan en detalle las motivaciones de esas huelgas, el

crecimiento tuvo un carácter más ofensivo que defensivo, es decir, las protestas por lograr mejores convenios (salarios, jornadas) subieron muchísimo más que las convocadas frente a despidos.

Los salarios tuvieron que hacerle un hueco amplio al feminismo el Primero de Mayo. Pero la advertencia de los líderes sindicales sobre sueldos fue clara. “O hay reparto [de riqueza] y justicia social o hay conflicto social garantizado”, clamó Unai Sordo, de CC OO. “Este año no va a pasar como el pasado, no nos vamos a levantar de la mesa sin más [si no hay acuerdo]. Habrá movilizaciones crecientes, tantas como los trabajadores crean necesarias para empezar a repartir la riqueza”, abundó Pepe Álvarez, de UGT.

Pero ese conflicto ya empezó a crecer en 2017. El año pasado unos 95.000 trabajadores perdieron casi 250.000 jornadas de trabajo por protestas laborales “derivadas del proceso de negociación colectiva”. La traducción de esa expresión que recoge la estadística del Ministerio de Empleo es que son causadas por desacuerdos en la negociación de convenios, es decir, en el escenario donde se disputan los salarios y su evolución.

Esas casi 250.000 jornadas perdidas suponen un 171% más que en 2016 y representan el 42% del total, frente al 23,7% del año ante-

rior. La evolución fue mayor si se mide el conflicto de esta naturaleza por el número de participantes, un 235,4% más, y menos si se hace por convocatorias (729).

“Ante una salida claramente desigual de la crisis, se está introduciendo este elemento de más conflictividad”, confirma Pere Beneyto, profesor de sociología laboral de la Universitat de València.

Sin noticias del acuerdo salarial para este año

Las negociaciones entre los sindicatos UGT y CC OO y la patronal CEOE para llegar a un acuerdo que guíe los convenios salariales para este año y los próximos siguen sin llegar a buen puerto. La patronal ofrece un aumento del 2% más un punto adicional en función de criterios como la facturación o el absentismo. Los sindicatos exigen un aumento mayor de base más un incremento adicional en función la productividad.

El tirón de los conflictos causados por la negociación salarial fue la primera causa del incremento global de la conflictividad, un 52%. No obstante, la primera causa de las casi 600.000 jornadas perdidas fueron las que siendo laborales no son propias de la negociación colectiva, sino más por despidos colectivos y regulaciones de empleo: el 54% del total.

Además, reclaman mayores subidas para los salarios más bajos (un mínimo de 1.000 euros).

Entre tanto, en la negociación colectiva se siguen pactando subidas salariales que están por debajo de estas cifras, el 1,5%. Eso sirve a CEOE para justificar su posición. Los sindicatos, por su parte, achacan el bajo incremento a la falta de un objetivo más alto que guíe las conversaciones.

A pesar de estos aumentos significativos, cuando se analizan las series históricas se concluye que la conflictividad laboral en España todavía se mantiene en niveles históricamente bajos, solo se perdieron menos jornadas por huelgas en 2016, 2015 y 2011. Así que también puede apuntarse que para llegar a que se perciba en el día a día ese “conflicto social garantizado” estos números tendrían que crecer mucho.

Todas estas cifras corresponden al balance final de 2017. Acabando abril se publicaron los datos de enero, que muestran que las jornadas perdidas siguen creciendo. En cambio, baja el número de participantes. En todo caso, esos primeros números corresponden solo a un mes y es pronto para saber si se va a mantener la tendencia este ejercicio.

Otro elemento a aclarar de estos datos es que estos números cuentan solo los conflictos relacionados con el mercado de trabajo y no incluyen los datos de huelgas generales. Los números totales de 2017 recogen las cifras de las convocatorias que hubo en Cataluña en octubre y noviembre causadas por el *procés*.

Edición

Edición

Edición

Edición

Edición



¿TIENEN FUTURO LOS SINDICATOS?

Desde la reforma laboral de 2012, las centrales han tratado de mantener a toda costa su posición de privilegio en la negociación colectiva.

Los sindicatos españoles se encuentran sumidos en una seria crisis de incierta solución. Cada vez surgen más dudas sobre el papel que podrían desempeñar en la economía del siglo XXI; y el ciudadano medio los sitúa hoy —en lo que se refiere a su nivel ético— más o menos a la misma altura de los políticos. Lo cual, si pensamos en la opinión que de estos tiene la mayoría de los españoles, no los deja precisamente en buen lugar. El saqueo de las arcas públicas en la Andalucía de los ERE, las repetidas noticias sobre la financiación opaca de las organizaciones sindicales o la actuación política abierta en favor de la secesión de Cataluña deberían ser motivos suficientes para que sus dirigentes se plantearan con rigor que su supervivencia exige cambios importantes en sus objetivos y estructuras.

Es importante señalar que la última recesión, lejos de reforzar el papel de los sindicatos como instituciones que defienden los intereses y los derechos de los trabajadores, ha hecho que su prestigio se haya reducido. No es ocioso recordar que el nivel de afiliación sindical en España es muy bajo. Resulta difícil conseguir cifras precisas de militancia; y hay razones, además, para suponer que las que se manejan habitualmente están infladas. Pero la estimación más aceptada apunta que el número de trabajadores afiliados a algún sindicato en nuestro país se sitúa en una cifra cercana al 15% de la fuerza laboral; es decir, incluso si aceptamos esta cifra, que seguramente peca de optimista, resulta que el 85% de los trabajadores españoles no está vinculado a sindicato alguno. Tales datos no son nuevos, ciertamente, ya que las tasas de afiliación han mostrado bastante estabilidad en el tiempo en nuestro país. Pero son indicativos de que el papel relevante que los sin-

dicatos han desempeñado en la economía española de las últimas décadas no se debe a que en ellos se integre la mayoría de los trabajadores sino al poder que les atribuye una legislación laboral tan anticuada como defectuosa, que solo muy recientemente ha empezado a cambiar.

Y esta falta de interés por la acción sindical se da en España a pesar de lo extendida que está la idea de que los sindicatos deberían desempeñar un papel importante en la elevación de los salarios y la mejora de las condiciones de vida de los trabajadores. Lo cierto, sin embargo, es que los denominados "sindicatos de clase" predominantes en España no tienen capacidad en el medio y largo plazo para conseguir tales cosas. Esto no significa, en absoluto, que su actuación sea

de las economías contemporáneas, que obliga a las empresas de cada país a competir en calidad y precios con las del resto del mundo.

No es sorprendente, por tanto, que los sindicatos tengan mayor implantación y sean más combativos en aquellos sectores no abiertos a la competencia internacional, muchos de los cuales, por cierto, están en buena medida controlados por el sector público. Es decir, el empresario al que se enfrentan con más frecuencia nuestros sindicalistas no es el capitalista ávido de lucro, sino la propia Administración Pública.

La estrategia sindical ha consistido en buena medida, desde la reforma laboral de 2012, en tratar de mantener, mediante la regulación estatal, una posición de privilegio en la negociación de convenios, que no se corresponde ni con la realidad de nuestra economía ni con el escaso apoyo que reciben de aquellos a quienes dicen representar.

Así han intentado seguir siendo los protagonistas de la negociación colectiva y limitar las posibilidades de que cada empresa llegue a acuerdos con sus propios trabajadores. Lo malo es que tal estrategia puede tener costes muy elevados para el crecimiento económico y el empleo. Uno de los grandes problemas de la economía española es que nuestra tasa de paro es significativamente más alta no solo que la de países como Estados Unidos o Gran Bretaña, sino también que la de casi todos los países de Europa continental, Italia incluida. Y en ello los sindicatos tienen también su parte —y no pequeña— de responsabilidad. Abandonar los principios básicos de la reforma laboral, como pretenden, sólo empeoraría la situación.

¿Cuál es el futuro que espera a nuestros sindicatos? Va a depender en buena medida del oxígeno que el Estado les continúe suministrando en forma tanto de regulación laboral como de financiación. Porque, ¿se imaginan qué pasaría con los sindicatos españoles si perdieran su mecanismo privilegiado de obtener recursos y tuvieran que vivir de las cuotas de sus afiliados?

En una economía abierta, con un nivel de paro tan elevado y un sector público en déficit, la acción sindical está muy limitada



#2.798

neutral. Pueden, ciertamente, hacer crecer los salarios y lograr ventajas en el corto plazo para los empleados; al coste, eso sí, de una más elevada tasa de paro o de mayores transferencias de renta provenientes de otros contribuyentes. Y algunos sindicatos sectoriales pueden conseguir estos resultados a más largo plazo si son capaces de obtener ventajas para sus miembros a costa de otros empleados o de las arcas públicas. Pero, en una economía con un nivel de paro todavía muy alto y un sector público en déficit, la acción sindical se encuentra con muchas limitaciones. Y sus posibles efectos se ven constreñidos también por la apertura al exterior

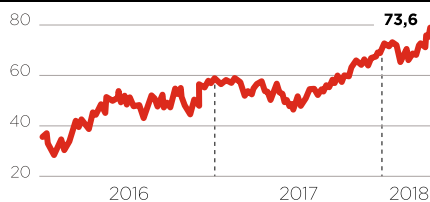
países de Europa continental, Italia incluida. Y en ello los sindicatos tienen también su parte —y no pequeña— de responsabilidad. Abandonar los principios básicos de la reforma laboral, como pretenden, sólo empeoraría la situación.

¿Cuál es el futuro que espera a nuestros sindicatos? Va a depender en buena medida del oxígeno que el Estado les continúe suministrando en forma tanto de regulación laboral como de financiación. Porque, ¿se imaginan qué pasaría con los sindicatos españoles si perdieran su mecanismo privilegiado de obtener recursos y tuvieran que vivir de las cuotas de sus afiliados?

AL MARGEN

EL PETRÓLEO, CADA VEZ MÁS CRUDO

Uno de los vientos de cola que nos sacó de la crisis fue, sin duda, el precio del barril de petróleo, que llegó a bajar hasta los 30 dólares en el caso del Brent. Pero en apenas tres años ha subido a 75 dólares. Los recortes de la producción que impulsaron los países productores, con Arabia Saudí a la cabeza, han dado sus frutos y parece que todo vuelve a su ser, al que tenía antes de la Gran Recesión. Afortunadamente, la subida del crudo está siendo compensada por la caída del



Fuente: Bloomberg y OPEP.

LOS PRECIOS VUELVEN A 2014. El barril Brent a pasado de estar por debajo de los 30 euros subir a los 75

euro, que da alas al sector exportador, cada vez más importante en el sostenimiento del bienestar general. Por otra parte, Bruselas revisa al alza el PIB de nuestro país y augura una subida del 2,9% para 2018 y del 2,4% para 2019. La economía va como un avión al margen de los vientos que la impulsan, pero los pilotos no pueden bajar la guardia. Deben seguir enderezando el rumbo con nuevas reformas que mantengan el saneamiento de las cuentas públicas y flexibilicen los mercados para llegar al mejor de los destinos.

Estudio de Eurostat

España supera la media europea en empleo «menos decente»

El país suspende en casi todos los indicadores de las Naciones Unidas sobre condiciones de trabajo El mercado laboral destaca por la precariedad en mujeres y jóvenes y el exceso de temporeros

GABRIEL UBIETO
BARCELONA

En España, las personas tienen menos dinero que la media europea; se quedan en casa a cuidar de familiares dependientes, como hijos u otros parientes mayores, en mayor proporción; hay más *ni-nis* (jóvenes que engrosan el colectivo de quienes ni trabajan ni estudian); hay más parados, muchos de ellos de los de larga duración; también más contratos temporales no deseados y se producen más muertes en accidentes durante, yendo o viniendo del trabajo.

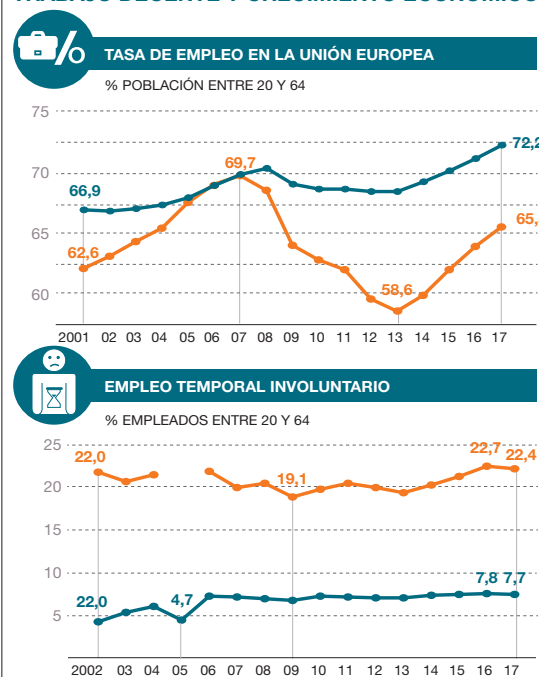
En el único indicador en que España está por encima de la media europea de los ocho baremos a partir de los cuales la Organización de las Naciones Unidas (ONU) mide la sostenibilidad del desarrollo económico de los países es la productividad. Así se desprende de un reciente estudio de la oficina estadística de la Unión Europea (UE), Eurostat, sobre «trabajo decente y crecimiento económico». La conclusión general que se puede extraer de este análisis es que en España el trabajo es menos decente que en Europa.

► **DESEMPLEO ELEVADO E INTENSO EN MAYORES DE 55 AÑOS.** El alto nivel de desempleo es una característica crónica del mercado laboral español, pues se produce desde que hay estadísticas sobre ello. El número de personas con trabajo siempre se ha mantenido por debajo de la media europea, excepto en el 2006, cuando la tasa española superó en ocupación a la media europea en una centésima, según se desprende del mismo estudio. La diferencia de empleados entre Europa y España en el 2017 fue de casi siete puntos, siendo España el cuarto país con mayor porcentaje de desempleados de la Unión Europea, solo superada por Croacia, Italia y Grecia.

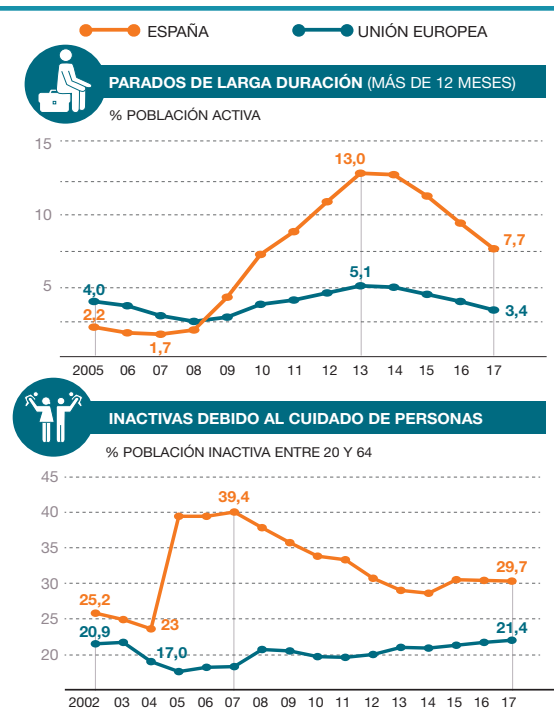
Solventar la brecha de género es otra de las asignaturas pendientes del mercado laboral español. Existen casi 12 puntos de diferencia entre el número de españolas (59,6%) y españoles empleados (71,5%). Es esta una brecha también presente en Europa y en la misma proporción, pero con una ocupación femenina del 66,5% y una masculina del 78%.

La franja de edad de entre 55 y 64 años también arroja números preocupantes, según se desprende de este análisis, puesto que una de cada dos personas se encuentra en paro.

TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO



Fuente: EUROSTAT



HÉCTOR BADIENES

las cifras positivas

Una «engañosa» productividad

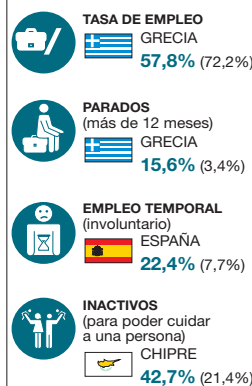
En el único indicador en el que España puede presumir de estar por encima de la media es en el de la productividad de los recursos, que mide cómo de eficiente es una economía a la hora de producir. El cálculo se realiza dividiendo el PIB por consumo interior de materiales, con la consecuente incorporación del balance de importaciones y exportaciones.

España ostenta, corrigiendo las cifras según el poder adquisitivo que ostenta cada país, la cuarta posición de mayor productividad de la Unión Europea, con 3,08 euros producidos por kilo de materias consumido. Por encima solo se en-

cuentran Holanda, el Reino Unido e Italia, y la diferencia con la media europea es de más de ocho décimas (2,2 euros por kilo).

Los números de la economía española se han disparado desde el inicio de la crisis. Esto podría ser sinónimo de alta inversión en eficiencia energética e I+D+I, aunque también puede reflejar la propia estructura de la economía de los países. Y es que aquellos que centran sus esfuerzos en el sector servicios muestran números engañosos, pues para dicho sector se precisa de muy poca materia prima, comparándolo con el consumo energético de sectores como la industria y la agricultura. ≡

PAÍSES CON PEORES INDICADORES ENTRE PARÉNTESIS, MEDIA DE LA UE



Las proporciones que se dan en el mercado español en este grupo de edad están muy lejos de la que presentan países del norte de Europa, entre ellos Suecia (76,4%) y Alemania (70,1%), aunque no tanto de la media europea (57,1%).

► **MÁS DEL DOBLE DE PARADOS DE LARGA DURACIÓN.** Si en paro España está cuarta posición por la cola, en parados de larga duración es el segundo país con mayor porcentaje, únicamente superado por Grecia. El 7,7% de las personas que trabajan o quieren trabajar en España llevan un año o más en paro, frente al 3,5% de la media europea.

La brecha de género vuelve a cebarse con este colectivo de desempleados, puesto que mientras que del total de mujeres activas el 8,9% lleva más de 12 meses en paro, este porcentaje baja al 6,7% en el caso de los hombres. Es una brecha que no existe en el promedio europeo, pues entre mujeres y hombres apenas existe una décima de diferencia.



<<<<<

► **CAMPEONA EN TEMPORALIDAD**

NO DESEADA. Si a nivel de desempleo España ostenta el cuarto mayor porcentaje y a nivel de desempleo de larga duración el segundo, en temporalidad no deseada es el país con mayores cifras del club comunitario. El 22% de los ocupados en España tienen un trabajo temporal no porque lo prefieran, sino porque son incapaces de encontrar un empleo fijo con contrato indefinido. Es un porcentaje que se ceba con los más jóvenes, ya que el 45,1% de los empleados de entre 15 y 29 años se ve atrapado en un contrato temporal no deseado.

El de la temporalidad indeseada en los contratos de trabajo es un problema que no se da con tal intensidad en la gran mayoría de países de la UE, puesto que, mientras el 7,7% de los trabajadores europeos tienen un contrato temporal no deseado, esta cifra es del 13,1% para los jóvenes, lo que se encuentra muy por debajo de los niveles de España.

► **CUIDADOS, UN MONOPOLIO FE-**

MENINO. En España, el 29,7% de la población inactiva de entre 20 y 64 años no está trabajando o buscando trabajo debido a que debe quedarse en casa para cuidar a personas dependientes. Se trata de un porcentaje 8,3 puntos por encima de la media europea (21,4%). En este sentido, es el cuarto país con mayor porcentaje de población inactiva por responsabilidades familiares de este tipo, solo superado por Chipre (42,7%), Irlanda (39,4%) y Malta (33,6%). Lejos queda Dinamarca, donde solo el 5% de aquellos que no trabajan ni buscan empleo están en esa situación por tener personas a cargo.

Esta es una realidad muy feminizada. Los datos lo reflejan de una forma clara, ya que, mientras el 6,1% de los hombres declara no estar trabajando o buscando un empleo debido a que tiene que dedicarse a cuidar familiares, dicho porcentaje asciende hasta el 43,3% en las mujeres. En realidad, se trata de una brecha común, aunque menos intensa, en la media de los países de la UE. ≡



EE

BARCELONA PONE FRENO A LAS MOTOS CONTAMINANTES

El Ayuntamiento de la capital catalana prohibirá en 2020 la circulación de los vehículos de dos ruedas más antiguos y termina con la tolerancia en el aparcamiento de motocicletas en las aceras

JOSEP RAMON TORNÉ

Las motos no quedarán al margen de la cruzada de las administraciones públicas contra la contaminación. El Ayuntamiento de Barcelona extenderá a las motocicletas y ciclomotores más contaminantes el veto circulatorio que ya se aprobó el año pasado para coches y furgonetas. La prohibición sobre los vehículos de dos ruedas se aplicará inicialmente durante los "episodios de contaminación ambiental" que decreten las autoridades públicas a partir de enero de 2019 y se volverá permanente a partir de 2020. La restricción circulatoria afectará al 40 por ciento del parque de 294.000



motocicletas y ciclomotores que están censados en la capital catalana y representará así la retirada de una parte importante de los vehículos que circulan por Barcelona. La medida tendrá efectos evidentes sobre la movilidad de una parte de los usuarios de estos vehículos y ha provocado la reacción de los fabricantes del sector de la motocicleta.

Consultado por *elEconomista*, el secretario general de la Asociación Nacional de Empresas del Sector Dos Ruedas (Anesdor), José María Riaño, valora la medida del Ayuntamiento como "necesaria", ya que la prioridad en los episodios de contaminación debe ser preservar la salud de los ciudadanos, pero pide un criterio más "generoso" para las motos al consistorio liderado por la alcaldesa Ada Colau. Según Riaño, las administraciones locales que aprueban este tipo de restricciones deben "entender" que el etiquetado de la Dirección General de Tráfico (DGT) "no es comparable" entre coches y motos, aunque ambos compartan las mismas pegatinas, y que el sistema que se ha implantado es "discriminatorio" para los vehículos de dos ruedas. Entre otras razones, porque las restricciones afectarán a los coches de gasolina anteriores al año 2000, mientras que en el caso de las motos se prohibirá la circulación de unidades anteriores al año 2003. En el caso de los coches con motor diésel, no podrán circular los anteriores a 2006.

Por un lado, Riaño considera "positivo" el etiquetado de los vehículos por parte de la DGT, que tiene como objetivo "separar" aproximadamente el 50 por ciento más eficiente del parque general de automóviles de la otra mitad más contaminante. No obstante, el directivo de Anesdor advierte que esta catalogación funciona dentro de cada tipo de vehículo y que es un error compararlos. "Es lo mismo que en caso de los electrodomésticos, que cuentan también con su etiquetado medioambiental para ver si son más o menos eficientes. Lo que no puede hacerse es comparar una nevera con una lavadora, igual que no puede compararse una moto con un coche", sentencia. En conclusión, Riaño pide al Ayuntamiento de Barcelona que "no mande al ciudadano el mensaje de que es lo mismo desplazarse en moto que en coche", porque, aunque vayan etiquetados con la misma pegatina, siempre contaminarán más los segundos. "Es más, las motos hacen el mismo recorrido que un coche

40% Es el porcentaje de motos afectadas en Barcelona por las restricciones a partir de enero de 2019

en menos tiempo de media, por lo que están menos rato contaminando", concluye. Como ejemplo, el representante de Anesdor cita un estudio que muestra que un incremento del 10 por ciento en el porcentaje de motos en una ciudad reduce en un 40 por ciento el tiempo medio de los trayectos. La patronal española de la moto ha transmitido estas inquietudes al Ayuntamiento de Barcelona en varias reuniones y celebra que hay una "buena relación" con el consistorio.

Por su lado, el Gremio del Motor de la provincia de Barcelona afirma que comparte "la sensibilidad del consistorio por la calidad del aire y la salud de las personas" y valora positivamente esta medida, "ya que focaliza el impacto en las unidades en circulación más ineficientes por antigüedad y motorización". Con todo, la patronal provincial esgrime un estudio -referido al automóvil de turismo- que pone de manifiesto que los kilómetros recorridos por los vehículos de más de 15 años no superan el 7 por ciento del total del parque. Extrapolando este porcentaje a las motocicletas y ciclomotores, el Gremio del Motor prevé que "la afectación práctica puede ser inferior a la estimada". Asimismo, el Gremio del Motor reclama al Ayuntamiento de Barcelona que sea sensible a la "importancia del vehículo de dos ruedas en la ciudad para agilizar el tráfico" y se pone a disposición del consistorio "para





LUIS MORENO

encontrar medidas de cara a reducir el impacto negativo” de las motos, tanto en cuestiones medioambientales como de estacionamiento.

Fin de la tolerancia

En paralelo a las restricciones de tráfico, el consistorio de Ada Colau empezó a finales de 2017 una campaña de concienciación para recordar a los usuarios de estos vehículos que se había llegado al “fin de la tolerancia” en lo que refiere al aparcamiento irregular en las aceras. La Guardia Urbana de la ciudad empezó a colocar avisos en las motos mal aparcadas advirtiéndoles que a partir del 25 de febrero empezaría a sancionar y ordenar la retirada de esos vehículos. La normativa fija que las motos pueden aparcar en batería en las aceras de más de seis metros, mientras que deben hacerlo en paralelo al sentido del tráfico en las aceras de entre tres y seis metros. En espacios más estrechos, tienen prohibido estacionar. El problema es que en muchas zonas de Barcelona las aceras hábiles están saturadas de motos y tampoco existe suficiente oferta de aparcamientos en calzada. Como dato ilustrativo, en la ciudad hay poco más de 70.000 plazas en calzada para un parque de más de

En la ciudad hay poco más de 70.000 plazas de parking para casi 300.000 motocicletas

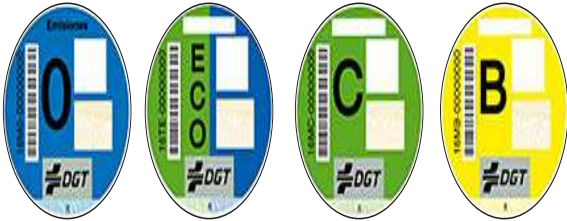
El parque de dos ruedas según su etiquetado ambiental

Cifras en porcentaje y totales en valor absoluto

ETIQUETAS	MOTOCICLETAS	CICLOMOTORES	TOTAL VEHÍCULOS	BARCELONA
B	15	44	26	19
C	45	<1	29	40
CERO	<1	<1	0	1
ECO	<1	0	0	0
Sin distintivo	39	55	45	40
Total vehículos	3.345.454	1.957.756	5.303.210	295.652

Fuente: DGT.

elEconomista



Detalle de las cuatro etiquetas medioambientales para clasificar vehículos. DGT

295.000 unidades, lo que representa que el aparcamiento cubre poco más del 23 por ciento de la demanda potencial.

Desde Anesdor reclaman al Ayuntamiento que se incrementen las plazas de aparcamiento para motos en superficie. Riaño aconseja que se retire una plaza de aparcamiento de coche a cada lado de los pasos de peatones, algo que ya se está aplicando progresivamente en el distrito del Eixample. “Así, se ganarían cinco plazas de motocicletas por cada una perdida de coche y se mejoraría la visibilidad de los peatones antes de cruzar, ya que las motos impiden menos la visión”, señala Riaño. El directivo lamenta que todos los agentes que se desplazan por una ciudad -sean peatones, bicicletas o coches- tienen su espacio reservado, menos las motos, que siempre se ven como “invasoras”, sea porque aparcen en las aceras o porque restan plazas para los coches en la calzada. “Hay que reservar más plazas para las motos porque es un vehículo que tiene mucho que aportar a la movilidad de una ciudad en términos de contaminación y de espacio ocupado. Algo tendrán las motos cuando representan el 40 por ciento de los desplazamientos que se hacen en la ciudad”, apunta.



LA COMPAÑÍA REDUCIRÁ EN CUATRO AÑOS 27.900 TONELADAS DE CO₂

TMB sustituye los autobuses diésel por híbridos y eléctricos

► La empresa apuesta por tecnologías limpias para impulsar la reconversión ambiental de su flota

► Selecciona los vehículos más sostenibles que puede ofrecer la industria de la automoción

J. M. ■ MONOGRÁFICOS

Reducir drásticamente las emisiones de dióxido de carbono (CO₂), causantes del calentamiento global, es el principal objetivo que persigue Transports Metropolitans de Barcelona (TMB) con la sustitución de 449 autobuses diésel y de gas natural comprimido (GNC) de primera generación por autobuses híbridos, eléctricos y de gas natural más avanzados. En cuatro años, del 2017 al 2020, esta segunda reconversión ambiental de la flota de buses supondrá un ahorro de 27.880 toneladas de CO₂, que ascenderá a más de 50.500 toneladas en el cómputo ampliado hasta el año 2023.

En relación con las emisiones de CO₂ de años anteriores, las emisiones ahorradas oscilarán entre un 7% para el ejercicio 2018 y un 15% para el 2020, de forma comparativa a las que de media se produjeron en el periodo del cuatrienio 2011-2015.

El compromiso de TMB por la reducción de emisiones ha sido recogido por el Ministerio de Agricultura, Pesca, Alimentación y Medio Ambiente del Gobierno español dentro de su programa FES-CO2 de incentivos a las actividades bajas en carbono, que lo ha incorporado como uno de los Proyectos Clima con una aportación económica máxima de 500.000 euros también hasta el año 2023. Cabe destacar que TMB es la única empresa de transporte público urbano de toda España que ha recibido esta aportación, que se instrumenta técnicamente como una compra del ahorro de emisiones generado por los nuevos autobuses de TMB.

CONFORTABILIDAD. La inversión creciente de la empresa de autobuses de TMB en material móvil (30,6 millones de euros en 2016, 38,2 millones de euros en 2017, 42,3 millones en 2018) se orienta no solo a rebajar la edad y fiabilidad de los vehículos de transporte, sino también a reducir el impacto ambiental. El consumo energético de combustible de un autobús híbrido, y por lo tanto también las emisiones de CO₂, son un 30% más bajas de media que las de un coche diésel equivalente, y llegan al 45% en ciertos modelos. En el caso de un autobús eléctrico, la reducción es del 100%. La tracción eléctrica también disminuye el ruido, las vibraciones y mejora la tracción del vehículo, lo cual redundará en una clara



Reducción prevista de emisiones de CO₂

TONELADAS CO₂



Ritmo de sustitución de autobuses diésel

VEHÍCULOS QUE SE SUSTITUIRÁN



mejora de confortabilidad.

Así, desde ahora hasta el año 2020, se producirá la sustitución de 449 unidades del parque de autobuses diésel y de gas natural comprimido de primera generación, que serán reemplazados por 449 vehículos híbridos, eléctricos y de gas con categoría Euro 6. Esto supone pasar de los 205 híbridos que había a finales de 2017 a 393, y, de 4 eléctricos puros, a 56. La flota de gas se mantendrá alrededor de las 380 unidades. Y para la flota auxiliar solo se adquirirán vehículos eléctricos.

El proceso se acelera este año 2018, en el que se prevé la incorporación de 254 autobuses de estas tecnologías limpias en diferentes remesas hasta alcanzar la cifra de 499 vehículos en el 2020 de acuerdo a la siguiente progresión: 26 unidades se sustituyeron en el 2017; 254 se sustituirán durante

LOS DATOS

► Las emisiones ahorradas oscilarán entre un 7% en 2018 y un 15% en el 2020

► La inversión en material móvil asciende a 42,3 millones este año

el 2018; 98 se cambiarán en el 2019 y 71 se incorporarán en el 2020.

RECONOCIMIENTO. La flota de autobuses de Transports Metropolitans de Barcelona ya experimentó una primera reconversión ambiental entre 2011 y 2014, gracias a lo cual en la actualidad no presta servicio con vehículos de categoría ambiental inferior a Euro 3. Para conseguirlo, se transformaron en híbridos 70 autobuses diésel y 13 autobuses de GNC. Además, 425 autobuses diésel fueron equipados con filtros SCRT, que retienen los óxidos de nitrógeno y las partículas finas, los dos contaminantes de mayor impacto en el medio local y la salud de las personas.

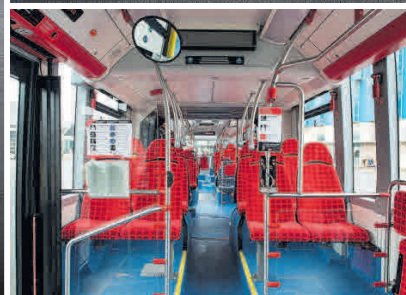
Con estas medidas, el aprovechamiento de las cualidades ambientales del gas natural comprimido, que propulsa el 35% de los vehículos, y la

orientación verde de las nuevas compras (siempre se selecciona el vehículo más sostenible dentro de lo que puede ofrecer la industria de la automoción), la flota de bus de TMB se ha posicionado como la más limpia de Europa, un título reconocido en 2015 por la Unión Internacional de Transporte Público.

Los pasos que desde entonces TMB ha emprendido van en la línea del cumplimiento de los acuerdos de la Conferencia Internacional sobre Cambio Climático de París para contener el incremento de la temperatura media global y favorecer un desarrollo sin gases de efecto invernadero. Unos acuerdos que 25 grandes ciudades, entre las cuales se encuentra Barcelona, han concretado en compromisos de acción que permitan llegar a la neutralidad de emisiones en 2050, aunque, si puede ser antes, mejor. ★



Flota renovada. Autobús eléctrico, vehículo de gas natural comprimido e interior de un bus articulado.



A principios de este año, el mismo Consejo Europeo alertó a España de que los progresos que se habían hecho en la lucha contra la corrupción eran «limitados» y que el grado de cumplimiento de las recomendaciones seguía siendo «en general insatisfactorio». Toda corrupción comporta un encarecimiento de los servicios y obras públicas, y por ello acabar con estas prácticas debería ser una prioridad de país. ■

ECONOMÍA



Imagen de un vertedero en Europa. ISTOCK

Europa revisará su legislación para virar hacia una economía circular

La Comisión propone aumentar la cuota de reciclaje de los Estados miembros

Jorge Valero BRUSELAS.

La crisis llegó hasta la basura. Si los europeos produjeron 523 kilos de basura en 2007, esta cantidad se redujo hasta los 474 kg en 2014. El consumo ha vuelto sin embargo a Europa para ser uno de los principales motores para escapar de la Gran Recesión, sobre todo en países como España.

Pero la electrónica, los edificios, la comida o los coches que han dado alas a la expansión estos últimos años también dejan una huella ecológica demasiado grande para ser ignorada. Mientras el planeta ha puesto la mira en combatir el cambio climático provocado por el exceso de CO2, la UE pone el foco en cómo cambiar su modelo productivo hacia uno más sostenible.

Por eso, la Comisión Europea priorizó este curso político un paquete de iniciativas con las que pasar de una economía lineal a una economía circular. Esto es, de un modelo económico en el que la mayoría de materiales, productos y recursos acaban en el vertedero a uno en el

que vuelven al ciclo económico y se reutilizan tanto como es posible.

A la Comisión no le faltan cifras para convencer. El cambio de modelo supondría un ahorro de 600 mil millones de euros para el sector privado. Los hogares europeos también recortarán unos 465 euros al año en su factura eléctrica. Además, se podrían crear 580.000 puestos de trabajo, 170.000 de ellos solo en la gestión de residuos hasta 2035.

Tras más de tres años de negociación, el Parlamento Europeo y el Consejo (los 28 Estados miembros) se pusieron de acuerdo para revisar media docena de directivas que marcan objetivos ambiciosos para situar a la UE en la vanguardia de la economía circular. El pasado mes, el pleno de la Eurocámara dio su visto bueno al acuerdo que, una vez que reciba también el aprobado del Consejo, fijará objetivos para la reducción de los desechos.

Así, una de las directivas revisadas establece que las ciudades tendrán que reciclar al menos el 55 por ciento de la basura para 2025. Este porcentaje aumentará gradualmen-

El plástico, el gran enemigo ambiental

Una de las grandes batallas europeas de los últimos meses ha sido contra el plástico. La Comisión Europea se lo toma tan en serio que ha propuesto un impuesto para los plásticos no reciclables para financiar el presupuesto de la UE a partir de 2020. Además, presentará una estrategia este mes para reducir el consumo de estos envases plásticos no reutilizables. Incluso en las reuniones en su edificio han dejado de servir agua embotellada y ahora solo la sirven en jarras de cristal. Con las nuevas directivas revisadas, un 65 por ciento de los envases tendrá que ser usados de nuevo en 2025, y un 5 por ciento más en 2030.

te un 1 por ciento cada año, hasta alcanzar el 65 por ciento en 2035.

La UE produjo 2.500 toneladas de basura en 2014. La mayor parte, un tercio, procedió del sector de la construcción, mientras que tan solo un 8 por ciento salió de los hogares. España aun está bastante lejos del objetivo fijado por Europa. Tan solo un 33 por ciento de la basura se reciclaba en nuestros municipios. Lejos quedan países como Alemania, el campeón europeo en esta materia, donde sus ciudadanos reciclan un 66 por ciento de lo que envían al cubo. En el lado contrario se sitúan los malteses, quienes tan solo reciclan un 8 por ciento de sus desperdicios.

Pero la tendencia en Europa es positiva. Los 15 estados miembros de Europa occidental reciclaban el 55,6 por ciento de sus envases en 2004, mientras que en 2013 este porcentaje subió hasta el 67,8.

Este objetivo sobre el reciclaje es solo uno de los incluidos en las directivas revisadas por el acuerdo entre las instituciones comunitarias. El paquete también incluye metas para

el reciclaje de envases, para el control de los vertederos urbanos, para el desguace de vehículos, para las baterías agotadas, y para el equipamiento eléctrico y electrónico.

Como parte de las largas negociaciones con los 28 Gobiernos nacionales, los eurodiputados consiguieron introducir objetivos más ambiciosos en comparación con lo que buscaban los Estados miembros, por ejemplo para el reciclaje de envases o para controlar qué cantidad de la basura puede terminar en vertederos urbanos al aire libre.

Estas mejoras fueron descritas por la ponente de la Eurocámara, la eurodiputada Simona Bonafe, como una "gran victoria". Pero como comentó la socialista italiana en un encuentro con periodistas en abril en la sede del Parlamento Europeo en Estrasburgo "el desafío es más ambicioso". De lo que se trata, insistió, es de cambiar de un modelo económico lineal a uno circular.

Uno de los objetivos más complicados de negociar entre la Eurocámara y el Consejo fue la comida que termina en el cubo. La UE quiere

Las ciudades no podrán enviar más del 10% de sus residuos a vertederos en 2035

reducir en un 30 por ciento la comida que se tira a la basura en 2025, y quiere conseguir reducir a la mitad esta cantidad para 2030. Para conseguir esta meta tan ambiciosa, los Estados miembros deberán ofrecer incentivos para recolectar la comida que no se ha vendido y poderla redistribuir. Europa ya se había comprometido a reducir a la mitad la comida que tira para 2030 como parte de los objetivos de desarrollo sostenible de la ONU.

El problema es que no existe una foto fija de lo que se considera desechos alimentarios. Al no tener información fiable, los países presionaron para que este objetivo fuera finalmente "indicativo" y no vinculante, lo que provocó la protesta de los Verdes en la Eurocámara.

La Comisión Europea diseñará una metodología para poder definir más claramente lo que suponen los desperdicios alimentarios. Otra de las modificaciones, y donde se ve más claramente las enormes diferencias entre las prácticas de los socios comunitarios, es en los límites a los vertederos municipales.

Las ciudades no podrán enviar más del 10 por ciento de sus desechos al vertedero en 2035. Para países como Austria, Bélgica, Dinamarca, Alemania, Holanda, Finlandia y Suecia, el límite no tendrá impacto, ya que ninguno de ellos envía desperdicios a vertederos. En el lado contrario, Malta envía un 92 por ciento, y Chipre, Grecia y Rumanía, más del 80 por ciento.



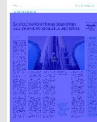
El sueño de la colonización espacial

Dos personajes tan alejados entre sí como el gran físico recientemente fallecido Stephen Hawking y el empresario Elon Musk (creador de los coches eléctricos Tesla y de los cohetes Space X) coincidían en que la humanidad debe organizarse para proceder a instalarse en algún lugar del Universo para huir así de los efectos del cambio climático y, en general, del deterioro del planeta a causa de la suicida forma de desarrollo que los seres humanos seguimos practi-

cando. Dejando al margen que ahora mismo la idea es más un ejercicio de ciencia ficción que real (solo desde una óptica económica, sale mucho más barato plantearse cambiar las formas de energía que salir hacia el espacio con la idea de instalarse), sí es cierto que desde ámbitos privados y públicos de otros países el dominio de la exploración espacial que tenía la NASA en los últimos años está siendo contestado.

El modelo de negocio más claro en estos momentos es el del turismo. Ya se comercia-

lizan vuelos suborbitales y la posibilidad de que en el futuro se puedan vender paquetes turísticos que incluyan un alunizaje no es ni mucho menos descabellada. Planteado así, la construcción de colonias permanentes en la Luna primero y después en Marte es un tema recurrente de debate en foros científicos. Soñar está bien, pero dados los enormes retos científicos y económicos que una empresa así requeriría, convendría dedicar también esfuerzos a impedir que la humanidad haga de la Tierra un planeta inhabitable.



Las infraestructuras impulsan una nueva economía integradora

RAFAEL DURÁN
MADRID

La dotación de infraestructuras es básica para el desarrollo de los países, contribuye a fomentar ventajas competitivas y mayor especialización productiva, además de constituir un elemento central de la integración del sistema económico y territorial. Pero este tipo de intervenciones tienen un impacto ambiental y social, afectando a la población donde las infraestructuras se asientan.

Atender a las necesidades de las comunidades locales es, así, una parte fundamental de los proyectos de desarrollo de infraestructuras. Y si bien hasta hace poco tiempo estaba basada en una mentalidad asistencialista, en los últimos años ha cambiado hacia un concepto que incluye la participación y la integración de las comunidades locales.

"Frente a un concepto asistencialista de las comunidades locales -hago una carretera o una central hidroeléctrica y doy a las comunidades un cierto dinero y recursos-, se buscan soluciones y sinergias sostenibles a largo plazo", comenta Lucas de Haro, *director for Americas and new markets* de la compañía de ingeniería Eptisa. "Hay muchos ejemplos, y es una cosa que yo he vivido, en los que das dinero para tener contenta a la población, a los seis meses ese dinero se lo han quedado los líderes de la comunidad, no fluye hacia ella y vuelves a tener el mismo problema: las obras paradas, la gente está descontenta, etc.", explica De Haro.

Es lo que desde Acciona, empresa española de promoción y gestión de infraestructuras y energía renovables, consideran "una nueva economía integradora, que debe suponer un cambio de paradigma en la manera de concebir los proyectos de infraestructuras". Un nuevo



modelo de desarrollo que tiene en consideración a las comunidades locales, ayudándolas en su desarrollo y preocupándose de sus necesidades.

Acciona, que en el último año ha implantado 87 proyectos de infraestructura en 30 países, pone dos ejemplos basados en esta filosofía: el metro de Quito, en Ecuador, y una central termoeléctrica en Kathu (Sudáfrica). La compañía tiene su propio procedimiento de evaluación de impacto social y de seguimiento. "Desde el primer momento se identifican cuáles son las comunidades afectadas por el proyecto y tras esta primera fase se llevan a cabo procesos participativos, estableciendo medidas sociales previamente acordadas con las propias comunidades, a las que se ha escuchado y se ha tenido en consideración su opinión", señalan desde Acciona. De esta forma la compañía consigue que el desarrollo de un proyecto no impacte negativamente en las comunidades locales, consiguiendo además que estas obtengan un beneficio.

"Contar con las comunidades locales se ha convertido en una cuestión decisiva, sin la cual los proyectos no salen", asevera De Haro. "Y esas soluciones han de ser de largo plazo, en que de verdad hay una asociación entre las comunidades y la empresa".

Intereses mutuos

En el proyecto Low Carbon Economy, que lleva a cabo la propia Eptisa y que está financiado por la UE en el marco de una nueva herramienta de cooperación llamada *partnership instrument*, se apuesta también por la colaboración. "Básicamente es una herramienta que abandona el tipo de cooperación asistencialista tradicional hacia países en desarrollo, centrándose también en países ya de renta media, y lo que busca son los intereses mutuos tanto de la UE, como financiador, como del país receptor en términos comerciales y financieros. El objetivo final de este acuerdo es la reducción de las emisiones de carbono", explica Luca Ruggiero, ejecutivo de negocios para el desarrollo de Eptisa.

Infraestructura de tratamiento de agua de la compañía Acciona.

Los sectores industriales en los que se han priorizado estas intervenciones son eficiencia energética, gestión de residuos y tratamiento de aguas residuales. "El resultado final es que una empresa europea vende una tecnología cuyo impacto final es la reducción de las emisiones de carbono a una empresa mexicana, que implanta esta tecnología. La empresa europea aumenta su nivel de internacionalización y exportación y la empresa mexicana recibe una tecnología que le permite mejorar el impacto medioambiental, generando puestos de trabajo, etc.", continúa Ruggiero.

Esta iniciativa de la UE, como remarca De Haro, va un paso más allá, no es solo el impacto de una gran inversión de infraestructura, energía o urbanismo, "sino que se ha convertido en un proyecto de fomento empresarial a pequeñas y medianas empresas poniendo en contacto un país desarrollado con otro en desarrollo. Un paso de madurez en el concepto de economía social y economía sostenible".

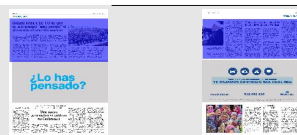
"Contar con las comunidades locales se ha convertido en una cuestión decisiva, sin la cual los proyectos no salen", afirma Lucas de Haro

Frente al concepto asistencialista, los proyectos buscan soluciones y sinergias a largo plazo

Colaboración

► **Canadá.** Por ley, cualquier desarrollo que se haga en Canadá requiere la aprobación de las comunidades locales. "Sin esta aprobación no hay permisos para construir los proyectos, directamente", afirma Lucas de Haro, de Eptisa. "Son acuerdos confidenciales, muy avanzados, que implican, por ejemplo, pago de beneficios durante toda la vida de operación del proyecto, que les permite en muchos casos participar activamente en su construcción. En muchos casos se reclama formación, etc.", explica De Haro.

► **ONG.** Las ONG de ayuda al desarrollo llevan a cabo muchas veces proyectos que podrían considerarse de infraestructuras. Es el caso de Cesal. Esta ONG desarrolló hasta 2013 un proyecto en Portoviejo, Ecuador, para recuperar una zona marginal, en una loma en la que había viviendas (más de 180) en riesgo y reubicarlas, según un plan de desarrollo urbano elaborado junto al municipio. "Los riesgos se hicieron evidentes en el terremoto del 16 de abril de 2016 que afectó a Ecuador. Las viviendas y construcciones hubieran caído con pérdidas materiales y sobre todo humanas", asegura David Bravo, director de estrategia e innovación de Cesal. "La cuestión era diseñar un sistema de reubicación que permitiera seguir siendo comunidad, manteniendo sus relaciones de amistad y familiaridad, su estilo de vida y sus hábitos cotidianos".



Rohani avisa a EE UU de que se arrepentirá “muy pronto” si abandona el acuerdo nuclear

ÁNGELES ESPINOSA, **Dubái**
Irán lanzó ayer un nuevo aviso a Estados Unidos de las consecuencias si decide romper el acuerdo nuclear. En un discurso televisado en directo, el presidente, Hasan Rohani, dijo que su país está preparado sea cual sea la decisión, pero que si Washington

no respeta lo pactado, va a lamentarlo “muy pronto”. Aunque no precisó posibles medidas, los sectores más conservadores han agitado la posibilidad de salirse del Tratado de No Proliferación (TNP). Rohani insistió en que no se plantea revisar el pacto alcanzado con las grandes potencias en 2015.

“Si Estados Unidos decide salirse del PIAC [Plan Integral de Acción Conjunta, en sus siglas en inglés, nombre oficial del acuerdo], muy pronto verán ustedes el remordimiento histórico que tal decisión va a causarle”, declaró Rohani, citado por PressTV, durante una visita a Sabzevar, en el noroeste de Irán. “Cualquiera que sea la decisión de Trump, vamos a resistir”, añadió en referencia a la amenaza

del presidente estadounidense, Donald Trump, de no firmar la exención de sanciones (requerida semestralmente por la legislación de EE UU) si no se añaden nuevas limitaciones al acuerdo.

El presidente iraní explicó que “desde hace meses” ha dado “las órdenes necesarias”, entre otros, a la Organización Iraní de la Energía Atómica, pero no precisó en qué consisten esas instrucciones.

Resulta arriesgado desestimar sus palabras como una bravuconada. La República Islámica tiene una trayectoria de responder a las presiones internacionales con medidas equiparables y si uno de los seis firmantes del PIAC decide incumplirlo, puede sentirse autorizado a hacer lo propio.

Los sectores más conservadores del régimen, que siempre han visto con recelo el acuerdo, están



presionando para que Irán se salga del TNP, un tratado que tiene por objetivo evitar que se extienda la capacidad de fabricar armas atómicas y del que Irán es signatario. La idea, que Teherán ya dejó flotar en 2006, cuatro años después de que se descubriera su programa nuclear secreto, ha sido

reiterada de nuevo. Nada menos que Ali Akbar Velayati, el veterano consejero de Asuntos Internacionales del líder supremo, ha asegurado que tal sería la respuesta si Washington deja el pacto.

Rohani, que representa a los sectores moderados, se ha mostrado más vago, queriendo dejar



El presidente iraní, Hasan Rohani, saluda a los asistentes a un acto ayer en Sabzevar. / EFE

espacio para el diálogo. Sin embargo, a medida que se acerca la fecha del 12 de mayo, que Trump fijó para que la UE corrigiera lo

que él llama “fallos en el PIAC”, su tono se endurece, en parte presionado por el desencanto popular con el pacto. Su nueva advertencia coincide con un aumento de la actividad diplomática ante la convicción de que Trump está decidido a cargarse el PIAC. Tras las visitas a Washington del presidente francés, Emanuel Macron, y la canciller alemana, Angela Merkel, ahora es el secretario del Foreign Office británico, Boris Johnson, quien intenta hacerle cambiar de parecer.

Tanto los tres países europeos firmantes (Reino Unido, Francia y Alemania) como Rusia y China siguen defendiendo el valor del acuerdo por el que Irán aceptó limitar su programa atómico a cambio del levantamiento de las sanciones que estrangulaban su economía. Pero para Trump, y sus aliados Arabia Saudí e Israel, el tratado debería incluir los misiles balísticos, entre otros aspectos. Nadie en Irán contempla tal posibilidad. “Construiremos tantos misiles y armas como necesitemos”, ha dicho Rohani.

Netanyahu esgrime la amenaza de un enfrentamiento con Irán

Una semana después de haber presentado al mundo “pruebas concluyentes” de que Irán contaba con un programa atómico secreto cuando firmó el acuerdo nuclear con las grandes potencias en 2015, Benjamin Netanyahu ha vuelto a tensar la piel de los tambores de guerra. “La Guardia Revolucionaria ha introducido armamento moderno en Siria para atacarnos. Mejor ahora que más tarde, estamos decididos a detener la agresión iraní desde su origen, aunque ello suponga un enfrentamiento”, advirtió ayer el primer ministro antes de la reunión semanal de su Gobierno.

Netanyahu tiene previsto reunirse el miércoles en Moscú con el presidente ruso, Vladimir Putin, para plantearle que

frene el avance militar de Teherán en Siria, donde ambos países apuntalan al régimen del presidente Bachar el Asad. El encuentro se producirá tres días antes de que venza el plazo fijado por Donald Trump para decidir sobre la retirada de Estados Unidos del pacto nuclear.

“No queremos una escalada [militar], pero estamos preparados para cualquier escenario”, puntualizó el jefe del Gobierno hebreo. Israel sostiene que las fuerzas iraníes han desplegado en territorio sirio drones armados, misiles tierra-tierra y sistemas de defensa antiaéreos contra su aviación de combate. “Los países que no actuaron a tiempo contra una agresión pagaron un precio mucho más alto después”, enfatizó. Netany-

ahu lleva más de dos décadas alertando contra el rearme nuclear de Teherán. El acuerdo nuclear de 2015 supuso su mayor revés internacional y, ante la consolidación militar iraní tras siete años de guerra civil en Siria, trata de revertir ahora los efectos del pacto de la mano de Trump.

La presentación televisada que protagonizó el pasado lunes —en la que mostró media tonelada de documentos nucleares secretos presuntamente obtenidos por el Mosad en Teherán— tuvo como objetivo central intentar influir sobre la decisión de la Casa Blanca. También contribuyó a desviar la atención sobre las cinco incursiones lanzadas desde el pasado mes de septiembre por la Fuerza Aérea israelí contra bases sirias con presencia militar iraní. La prensa israelí desvelaba ayer que el Gobierno de Netanyahu teme la represalia de Irán en forma de lluvia de misiles. /JUAN CARLOS SANZ

Materias primas

Más presiones alcistas para el petróleo

Hace dos semanas que el petróleo llegó a superar los 75 dólares por barril tras el ataque estadounidense contra el régimen sirio después de que éste utilizase armas químicas contra su propia población. No obstante, Siria no es un productor importante como para modificar la oferta, habiendo respondido más al posible

conflicto con Rusia. Pero la cotización contaba también con presiones bajistas, ya que EEUU se replantea anular las sanciones impuestas a Irán si renuncian a su programa nuclear. La negativa del país asiático y el diálogo entre EEUU y Europa para aplicarle nuevas sanciones puede empujar aún más arriba al *oro negro*.

Fondos recomendados

DATOS A UN AÑO (en porcentaje)	RENTABILIDAD	VOLATILIDAD
Parvest Commodities C C	3,13	11,24
JPM Global Natural Resources D (acc) EUR	12,78	15,58
Carmignac Pf Commodities A EUR Acc	12,62	15,90
SLI Global Abs Ret Strats A Acc EUR	-3,03	3,14

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. elEconomista

Materias Primas

FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent	74,84	0,27	54,69
Petróleo WTI	69,77	2,45	53,27
Oro	1.314,70	-0,66	7,01
Cobre	306,55	0,64	22,52
Níquel	13.723,00	-3,30	49,49
Aluminio	2.275,00	-0,20	18,71
Cacao	11,51	2,58	-25,11
Trigo	2.799,00	-1,82	52,20



*El conflicto entre eléctricas
y Gobierno en torno a las
nucleares se endurece*

1

Energía

El Gobierno quiere obligar por ley a las eléctricas a seguir explotando las nucleares. El Grupo Popular entregó a la mesa del Congreso el 27 de abril una proposición de ley para ampliar los supuestos de denegación de cierre de instalaciones de generación que establece la ley. Además de razones de seguridad de suministro, la proposición plantea otros supuestos, entre ellos, que el cierre tenga efectos negativos significativos en los objetivos medioambientales, esto último pensado para mantener las centrales nucleares, que no emiten CO₂.

Y más importante aún, el texto señala que el silencio de las empresas a la hora de solicitar prórrogas en las licencias se entenderá como voluntad de cerrar las centrales. El sector lo ha recibido como un “disparate jurídico”.



Central nuclear de Trillo (Guadalajara).



El Tema de la semana Los problemas de la escalada del oro negro

EL ALZA DEL CRUDO, UNA MALA NOTICIA

**Miguel Ángel Bernal Alonso**

Profesor y coordinador del departamento de investigación del IEB

El petróleo y el desplome de su precio ha sido uno de los factores que ha ayudado a muchas economías a capear el temporal. Uno de esos países beneficiados ha sido España un país con un déficit estructural, como somos conscientes, en materia de crudo. Los bajos precios del combustible han sido proverbiales para el saldo de nuestra balanza comercial, con lo que el ahorro supone para todo el país. No debemos olvidar tampoco el efecto en los precios, donde a la debilidad en la demanda, se le unía el efecto del abaratamiento de carburantes y productos derivados del petróleo. Sin lugar a dudas el petróleo y su efecto en el IPC ha contribuido a que el BCE haya instaurado una política monetaria tan laxa con tipos negativos, algo que con el endeudamiento que tiene España ha sido de gran ayuda. Desde luego y no siendo el único factor, ha habido otros, ciertamente el crudo ha sido un aliado en la salida de la enorme crisis vivida recientemente.

Sin embargo, desde hace ya unos meses, siete u ocho, el precio del crudo no parece ser un aliado tan firme como lo ha sido hasta el momento. El precio del barril se ha instalado alrededor de los 70 dólares, prácticamente el doble de hace alrededor de un año. Por si esto fuera poco, el petróleo cotiza en dólares, como toda materia prima, algo que también puede perjudicarnos, dada la ligera apreciación que el dólar está llevando a cabo. Desde luego, la combinación de la elevación de ambas variables, petróleo y dólar, hace que la preocupación esté justificada.

España, como decía al principio, sigue siendo un país con gran sensibilidad económica a las importaciones de petróleo. Nuestra balanza comercial ha estado siempre marcada por la dependencia en este aspecto. Ciertamente es que durante la crisis nuestras empresas han buscado vender fuera de nuestras fronteras, pero también el abaratamiento de la factura energética



ISTOCK

ha supuesto lograr el superávit. El encarecimiento que estamos viendo y sufriendo ya en nuestros bolsillos puede restar, está restando ya, crecimiento económico. De confirmarse y prevalecer en el tiempo este alza del precio del barril, agravado además con el efecto del cambio del dólar frente al euro, es una mala combinación para España y su crecimiento. Conviene matizar que todo parece indicar que no será como en otros tiempos, déficit comercial disparado y restando fuertemente actividad, pero es una mala noticia.

Es más, la subida de la factura energética es común a los países que son nuestros principales receptores de exportaciones, el área euro. Un aumento del crudo repercutirá en

unas economías, las europeas, con una mayor factura energética. Este hecho restará potencial de crecimiento, lo que sin lugar a dudas constituye una mala noticia, pues como decía resta poder adquisitivo a nuestros principales mercados de exportación.

Pensemos en algo que para España le da muchos réditos: el turismo. Ese maná que es la llegada de visitantes extranjeros se ve condicionada por el precio de los combustibles. Las tarifas de aviones están directamente ligadas con el precio del combustible que impulsa los aviones. Si la llegada es por tierra está claro que a mayor presupuesto de los viajeros para desplazarse, menor capacidad de gasto tendrán para la adquisición de otros productos.

Desde luego y como decía, no cabe pensar en escenarios catastrofistas, pero sí en un panorama menos benevolente. Si hasta el momento el derrumbe del precio del petróleo ha contribuido a fortalecer la recuperación, la situación es hoy diferente. En este aspecto juega en nuestra contra.

Otro de los efectos directos estará en los precios, algo obvio. La elevación de carburantes y derivados del crudo provocará una tensión creciente sobre el conjunto de precios, el IPC. No hace falta decirle a todos los consumidores lo que ello supone, piense en cómo hay que rascarse hoy el bolsillo para llenar el depósito de gasolina. Pero es que además en un país con un tremendo nivel de endeudamiento, la noticia es todo un jarro de agua fría.

Como comentaba al principio, la caída del precio de la que es actualmente mayor fuente de energía, ha contribuido de forma clara a que el BCE lleve hasta terrenos negativos los tipos de interés. Para las familias y empresas esta situación ha sido proverbial, pues el ahorro en los costes financieros supone tener un mayor potencial de consumo o ahorro. No olvidemos tampoco lo que es para el Estado, con unos niveles de deuda sobre el PIB que rozan el cien por cien. Para todos nosotros la caída de los intereses a abonar de la deuda pública, supone menores impuestos, más renta disponible y por tanto mayor capacidad de consumo. Tampoco deberíamos ser muy alarmistas en este aspecto. Aun cuando llevamos varios meses con precios de gasolinas altos, el IPC continúa alejado del 2 por ciento. Además, la subyacente no parece recoger ningún tipo de tensionamiento, muy estable en el entorno del uno por ciento positivo. En todo caso el BCE puede comenzar a incorporar esta preocupación en su discurso, algo que provocaría el encarecimiento de los tipos Euribor por el efecto descuento.

Como se puede apreciar, y aun con las cautelas que en todo momento son necesarias hacer, el efecto de la subida del precio del petróleo y el encarecimiento del dólar para los europeos no es una buena noticia, menos aún para España. Aún hoy, nuestra fuente principal de energía sigue estando basada en el llamado oro negro, en un futuro esta situación será menos preocupante.

El mayor precio del crudo provocará una tensión creciente sobre el conjunto del IPC

El BCE puede comenzar a incorporar esta preocupación en su discurso



ECONOMÍA

MEJOR EMPRESARIO. JORGE MIGUÉLEZ PARIENTE

“EL CORTOPLACISMO ES EL PRINCIPAL PROBLEMA DE LA INDUSTRIA”

CON UNA FACTURACIÓN DE 185 MILLONES DE EUROS EN 2017, MIGUÉLEZ ES UN REFERENTE INTERNACIONAL EN LA PRODUCCIÓN DE CABLE

POR NOELIA MARÍN

La instalación eléctrica de las nuevas compuertas del Canal de Panamá, del estadio del Camp Nou o del Aeropuerto de Barajas tienen sello leonés. Son algunos de los proyectos que la empresa Miguélez Cables, dedicada a la fabricación de cables eléctricos de baja tensión, ha efectuado a lo largo de sus 67 años de historia. Corría el año 1951 cuando los hermanos Luis y José Miguélez comenzaron a fabricar mobiliario metálico en un pequeño taller ubicado en León. Hoy, la empresa, con una segunda generación al frente, cuenta con instalaciones en España, Chile, Perú, Panamá, Portugal, Francia y Estados Unidos y se ha convertido en un referente del sector a nivel mundial.

Jorge Miguélez, hijo de uno de los fundadores y actual administrador solidario de la organización, entró a trabajar en el grupo en 1993, aunque el espíritu empresarial es algo que se le inculcó desde la cuna. “Todas las decisiones importantes de mi vida han estado influenciadas por la empresa. Tanto en la etapa de formación como en la elección de estudios, cursos o idiomas”, resalta Miguélez, quien hace hincapié en la importancia de sentir el respaldo familiar en la toma de decisiones. “Al ser empresario, emprendes un camino en el que cuanto más avanzas, más caes en la cuenta del gran techo que te queda. Sin

embargo, no es un efecto desmoralizante, sino que

De izq. a dcha., José Luis Miguélez Montero; Galo, Alejandra y Jorge Miguélez Pariente. Los cuatro son administradores solidarios de la compañía.

adquieres un compromiso de consecución tanto personal como con tu equipo. Esta es la clave de la pasión”, añade.

Aunque él es la cara visible de la firma, comparte la gestión en igualdad de rango con los otros tres administradores solidarios de esta empresa familiar que, desde hace unos años, también fabrica mobiliario metálico y vestuario laboral. Así, mientras Jorge se encarga de la producción de mobiliario y el marketing, su hermano Galo se centra en el departamento de Expansión Internacional; José Luis es el responsable de la producción de cable; y Alejandra ha tomado el mando de la división Textil.

En 2017, la compañía obtuvo una facturación de 185 millones de euros, lo que supone un incremento del 22% respecto al ejercicio anterior, fruto de un ligero aumento de la producción pero también de la subida del precio del cobre. Además, el 56% de las ventas proviene de la exportación a países como Francia, Panamá, Estados Unidos o República Dominicana. Este es el resultado de la fuerte apuesta por los mercados exteriores que la empresa realiza desde hace años. En ese sentido, Miguélez anima a los empresarios a dar el salto al negocio internacional, siempre y cuando sus productos sean “de calidad, porque ahí fuera no hay segundas oportunidades”.

Con una plantilla de 435 empleados bajo su mando, para él, el compromiso con el equipo, así como la serenidad y la reflexión en la toma de decisiones son la clave para ser un empresario de éxito. “Crecí en una España en la que nosotros mismos nos definíamos como algo *chapuceros*. Afortunadamente, creo que esta forma de trabajar improvisando ya ha desaparecido pero seguimos teniendo un problema de cortoplacismo en la industria”, asevera. Así, hace hincapié en la importancia de planificar a largo plazo e implementar el I+D+i en todas las áreas de la empresa.

Si por algo se caracteriza este empresario leonés es por creer firmemente en la capacidad de las empresas familiares, que “aunque a veces presentan problemas de gobierno, su capacidad de adaptación es camaleónica cuando el equipo actúa coordinadamente”. Por ello, no ve lejano el relevo de una tercera generación al frente de la empresa. Así, asegura que tanto él como el resto de socios están transmitiendo a sus hijos la pasión por la compañía y la trascendencia de dar primacía siempre al interés común.

“La próxima transición no está lejos; y sus retos serán mayores que los nuestros, pero su preparación también lo es”, desvela.





Firma del acuerdo por el
consejero delegado de
Informa D&B, Juan María
Sainz, y el presidente de
'elEconomista', Alfonso de
Salas. ALBERTO MARTÍN



INFORMA Y 'ELECONOMISTA' CERTIFICARÁN LA EXCELENCIA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Una acreditación global sobre la solvencia, la rentabilidad, el crecimiento y la calidad de la compañías

BEGOÑA ORTEGA

La certificación *leE*, *Informa - elEconomista* acredita la excelencia en la gestión de las empresas con el respaldo del periódico económico líder mundial en español, *elEconomista.es*, y la empresa líder en información comercial, financiera, sectorial y de marketing, *Informa D&B*. Un equipo experto y especializado otorgará este certificado en base a la evaluación de los principales parámetros que determinan la gestión de las compañías: solvencia, rentabilidad, crecimiento, empleo, internacionalización, responsabilidad social corporativa, satisfacción de clientes, innovación, gestión del riesgo comercial y digitalización.



Tal y como manifiesta el consejero delegado de Informa D&B, Juan María Sainz Muñoz, "esta certificación de *elEconomista* e Informa, por todos los conceptos que engloba, no es solo una certificación sobre el que más vende o el que tiene más beneficios, sino que vamos a analizar otros indicadores de la gestión de la empresa, como la internacionalización, la política de recursos humanos, la responsabilidad social corporativa, la digitalización, la satisfacción de los clientes o la innovación, entre otros". "Es una certificación global que hemos denominado *Certificado a la Excelencia en Gestión Empresarial*, entendiendo por empresa excelente aquella que satisface adecuadamente las necesidades de sus accionistas, clientes, empleados y de la sociedad. Lo fundamental de este proyecto es que analiza la estrategia de las empresas en su globalidad", añade.

Pero, ¿por qué deberían las empresas optar por obtener esta certificación? Entre los beneficios que aporta el *leE* se encuentra el conocer en profundidad las empresas, tanto sus fortalezas como debilidades, potenciar la imagen con las entidades financieras, mejorar la percepción de los trabajadores, rentabilizar las acciones de Responsabilidad Social Corporativa (RSC), destacar frente a los competidores, conseguir reconocimiento para tu marca, consolidar la confianza de los clientes y proveedores, aumentar la demanda de los productos y servicios, y aumentar el valor de tu compañía.

El *leE* sirve además para poner en valor las diferentes direcciones que integran la organización, así como sus actuaciones.

Para la Dirección General, sirve como mejora de las relaciones con otras organizaciones y con todos los *stakeholders* -clientes, proveedores, trabajadores, competidores, Administraciones Públicas...-, ya que supone un reconocimiento a la buena gestión de la empresa, favoreciendo un mejor entorno empresarial y unas relaciones más duraderas con todos los interlocutores con los que se relaciona la corporación.

Para la Dirección Financiera, aumenta la credibilidad para gestionar sus negocios con las entidades financieras, apoyando a las acciones que se estén desarrollando para obtener una financiación más propicia, renegociación de la deuda, ampliando los límites en los créditos concedidos por las entidades financieras. Además, mejorará la relación con proveedores.

Para la Dirección de Recursos Humanos, facilita la atracción de nuevos empleados y la retención de los mismos, ya que los trabajadores estarán más predispuestos a trabajar en la empresa, puesto que la obtención del certificado de excelencia atestigua haber superado una serie de parámetros exigentes. También supondrá un retorno de las acciones empresariales de



Página web para obtener la certificación 'leE', Informa - elEconomista. EE

¿Qué beneficios obtengo con esta certificación?

- 1 Conoce y descubre en profundidad tu empresa, sus fortalezas y debilidades
- 2 Potencia tu imagen con entidades financieras
- 3 Mejora de la percepción de tus trabajadores
- 4 Rentabiliza tus acciones
- 5 Destaca frente a tus competidores
- 6 Consigue reconocimiento para tu marca
- 7 Consolida la confianza de tus clientes y proveedores
- 8 Incrementa la demanda de tus productos y servicios
- 9 Aumenta el valor de tu compañía

RSC que viene desarrollando la corporación.

Para la Dirección de Marketing, permite transmitir una imagen de excelencia, proporcionando una ventaja diferencial frente a la competencia. Además, refuerza la imagen de la marca, siendo reconocida como una empresa con un alto nivel de exigencia en su gestión empresarial.

También reforzará su campaña en prensa, gracias a la publicación de la noticia de los premios en *elEconomista*, líder en información financiera y económica.

Y, por último, para la Dirección Comercial, consolidará la confianza de tus clientes, ya que supone un reconocimiento a la labor de la organización. Esa confianza provocará un aumento en la demanda de tu cartera de productos y servicios y, en definitiva, un aumento del valor de tu negocio. También posibilita el *networking* con las otras empresas que obtenga los certificados y que serán entregados en una gala.

¿Cómo conseguirlo?

Para conseguir la *Certificación como Empresa Excelente en Gestión Empresarial* se deben seguir cuatro sencillos pasos. En primer lugar, se



debe completar una auditoría *online* para conocer de forma inmediata si la probabilidad de obtener el certificado es baja, media o alta.

En segundo lugar, realizar un pago de 250 euros para que un equipo analice la gestión y los resultados de tu empresa. En tercer lugar, una vez facilitada la documentación necesaria, en un plazo máximo de cuatro semanas, se remite un cuestionario solicitando la información más detallada relativa a las variables objeto de análisis. Esta información es tratada de forma confidencial y se utilizará exclusivamente en el proceso de certificación.

Por último, si, una vez analizada toda la información, la empresa cumple los requisitos para obtener el certificado, el equipo de expertos se podrá en contacto para realizar el pago en función del tamaño de la empresa.

Los precios variarán en función de la tipología de empresa, dependiendo de sus cifras de facturación.

Para las empresas pequeñas con una facturación anual entre uno y diez millones, el estudio de la empresa es de 250 euros, mientras que el precio de la certificación es de 1.500 euros.

Para las empresas medianas, con una facturación anual de entre diez y 50 millones de euros, el estudio de la empresa es de 250 euros y el precio de la certificación de 2.750 euros.

Por último, para las empresas grandes con una facturación anual superior a 50 millones de euros, el estudio de la empresa es de 250 euros y el precio de la certificación de 5.750 euros.

Gala 'Certificación IeE'

Las empresas interesadas en certificar su excelencia a la gestión empresarial tienen hasta el 31 de julio para presentar sus solicitudes a través de la página web <http://www.economista.es/certificado-gestion-empresarial/>, accediendo a través del apartado *Consigue ahora tu certificación*.

Otra posibilidad es llamar al teléfono gratuito 900 10 30 20, en horario de lunes a viernes, de 8:30 a 18:30 horas, o escribir un correo electrónico a clientes@einforma.com

Una vez completados los cuatro pasos anteriores, se prevé que el proceso de certificación de todas las empresas participantes finalice en octubre de 2018.

Posteriormente, las empresas certificadas por su excelencia en gestión empresarial obtendrán este reconocimiento en una gala de entrega de los certificados que se celebrará en el mes de noviembre.

Los cuatro pasos para obtener el informe de auditoría son:

Completar los siguientes datos.

Paso 1 de 4

Nombre de la empresa

Persona de contacto

Correo electrónico

Teléfono

[Continuar](#)

No se debe aceptar las revisiones siempre continuas y la Política de Privacidad

Datos de la compañía

En primer lugar, el interesado en obtener el certificado IeE debe acceder a la página web <http://www.economista.es/certificado-gestion-empresarial/>, seleccionar el apartado 'Consigue ahora tu certificación' y rellenar los siguientes campos con el nombre de la empresa, el nombre de la persona de contacto, el correo electrónico y el número de teléfono de contacto. Una vez que se rellenan estos campos, se selecciona la opción de 'Comenzar auditoría'.

[illegible]

Información financiera

En el siguiente paso, el interesado debe completar datos y ofrecer información sobre la situación financiera de la compañía como la rentabilidad, el ebitda sobre ventas, el crecimiento sobre la variación media anual acumulativa del importe neto de cifra de negocios entre el periodo 2015-2017; la internacionalización, con los datos sobre exportaciones sobre ventas en 2017, y confirmar si tiene cualquier otro certificado de calidad. El periodo de evaluación es entre 2015 y 2017, debido a que se quiere certificar una trayectoria empresarial, por lo que es necesario hacer el promedio de la gestión entre los citados años.

TEVA ALICANTONA

Una delle più importanti industrie farmaceutiche spagnole, specializzata in prodotti innovativi e di qualità.

Industria di riferimento nel settore farmaceutico, con una lunga tradizione e un forte impegno sociale.

REALIZAR AUDITORIA COMPLETA 2006

Una delle più importanti industrie farmaceutiche spagnole, specializzata in prodotti innovativi e di qualità.

Industria di riferimento nel settore farmaceutico, con una lunga tradizione e un forte impegno sociale.

Una delle più importanti industrie farmaceutiche spagnole, specializzata in prodotti innovativi e di qualità.

Industria di riferimento nel settore farmaceutico, con una lunga tradizione e un forte impegno sociale.

Nivel de probabilidad de obtener el certificado

Una vez completada la información relativa a la situación financiera y contable, se evalúa el nivel de posibilidad de obtener el *Certificado de Excelencia en la Gestión Empresarial*, que puede ser bajo, medio o alto. Dependiendo de estas probabilidades, si la empresa lo desea puede pasar al siguiente nivel, para obtener un análisis en profundidad de su compañía.

Paso a Paso 4

Dirección fiscal

Calle y número

Código postal

Ciudad

Estado

País

4

Realizar el pago

Para obtener la auditoría completa, se deben rellenar los datos de la dirección fiscal y realizar el pago de 250 euros para que un equipo analice en profundidad la gestión de la empresa.



LUIS MORENO

ANNA BOSCH

Directora general de Noel Alimentaria

ESTELA LÓPEZ

Un negocio que empezó como una carnicería en Olot (Girona) en 1920, creció en 1940 con el germen de Noel Alimentaria, y actualmente es una de las principales empresas españolas de elaborados cárnicos. La firma de charcutería, que tenía el jamón cocido como producto estrella en los años 50, sigue siendo una compañía familiar que ya tiene a la cuarta generación en su gestión, pero que se ha expandido hasta ofrecer centenares de referencias de jamón cocido y serrano, embutidos, carnes frescas y platos preparados, y vende en más de 60 países. Incluso, elabora embutidos sin carne, a base de clara de huevo de gallinas camperas, aceite de oliva virgen e ingredientes vegetales, pensados para consumidores *flexitarianos*. Su intención es seguir creciendo, tanto en productos como en mercados internacionales, que actualmente ya representan el 55 por ciento de la facturación de su división de charcutería. También prevé aumentar plantilla, de 1.160 trabajadores en 2017 a 1.300 como objetivo este año, gracias al impulso de la producción y las ventas.

En 2017 registraron los mejores resultados de su historia. ¿Cómo afectó la crisis al sector de la carne?

El sector cárnico es bastante estable; antes de la crisis no hubo incrementos

"Haremos una implantación productiva en el extranjero, porque creemos en la internacionalización"



13

ENTREVISTA

elEconomista Catalunya

tan grandes como, por ejemplo, en el sector inmobiliario, y en la crisis hubo desviación hacia productos de precio más bajo, pero la afectación no fue tan importante como en otros sectores. En Noel conseguimos, incluso durante la crisis, crecer cada año, y en 2017 hemos crecido casi un 14 por ciento y llegado a los 256 millones de facturación. Ha sido nuestro mayor crecimiento en la última década.

¿Cómo enfrentaron la crisis?

La crisis sirvió a todas las empresas para hacer una mejora continua en todos los procesos. Con una orientación del cliente a productos de menor precio, hicimos una mejora de procesos para reducir costes, y creo que este ejercicio no se debe hacer solo durante la crisis, sino de manera continua. Nosotros lo tenemos interiorizado en la empresa en todos los departamentos.

¿Qué papel jugó la exportación?

En charcutería, hace diez años exportábamos el 30 por ciento y ahora más del 50 por ciento. Uno de nuestros puntos fuertes desde siempre ha sido la internacionalización. Desde los tiempos de mi padre, siempre hemos exportado a los mercados a los que se podía, y con la creación de la Unión Europea dimos un impulso. La UE supone actualmente el 70 por ciento de nuestras ventas al exterior.

¿Cuál es el objetivo de internacionalización?

Siempre intentamos equilibrar el mercado nacional con el internacional con unos crecimientos sostenibles.

Están en más de 60 países y quieren crecer en Estados Unidos, Brasil y Japón...

Estados Unidos es una apuesta importante, donde vendemos especialmente jamón serrano y chorizo. Tenemos la suerte de que tenemos dos productos que son imagen de país, que los turistas conocen cuando visitan España y luego quieren tener en su país. Brasil también es uno de nuestros objetivos de crecimiento, así como consolidamos en Japón, donde estamos desde hace años y donde es muy importante tanto el producto como su presentación. La intención es que estos mercados supongan el 20 por ciento de la facturación internacional, frente al 6 por ciento de peso actual; el objetivo para 2018 es alcanzar el 10 por ciento. Y además de en Japón, hay potencial en los países del sudeste asiático en general.



LUIS MORENO

“En el sector cárnico, la crisis trajo desviación hacia precios más bajos”

“Uno de nuestros puntos fuertes desde siempre ha sido la exportación”

“Si te quieres internacionalizar necesitas complementar la gama”

Noel tiene 11 fábricas repartidas por Cataluña, Huesca y Teruel.

¿Se plantean producir fuera?

A la larga haremos una implantación, pero se debe pensar y analizar bien dónde podemos implantarlos. No lo tenemos como objetivo a corto plazo, pero sí es una de las posibilidades a medio y largo plazo porque creemos en la internacionalización. Tener implantación productiva en otros continentes ayuda en cuestiones logísticas; en la Unión Europea no hace falta porque suministramos desde las plantas de aquí.

En 2017 la compañía produjo 59.148 toneladas, un 9,78 por ciento más que en 2016, y han comprado terrenos para poder ampliar la fábrica principal de Olot. ¿Será una necesidad pronto?

Ahora tenemos una capacidad idónea de las fábricas, pero hay que pensar en el futuro y no podíamos desaprovechar la oportunidad de comprar unos terrenos de 33.000 metros cuadrados adyacentes a la planta principal.

Han pasado de unos orígenes centrados en el jamón cocido a tener centenares de referencias...

La empresa la fundó mi abuelo en 1940. Soy la tercera generación y ya tengo dos hijos incorporados a Noel. El jamón cocido fue el producto de mi abuelo y mi padre y es de gran calidad; las líneas *Grand Bouquet* y *Delizias* han sido los productos que más han crecido en ventas en 2017, con un 55 y un 60 por ciento, respectivamente, en comparación con el año 2016. El hecho de entrar en otras gamas de producto es que, si quieres ir hacia una internacionalización y exportar, necesitas complementar la gama. De ahí vino la necesidad de abrirnos a productos curados como el jamón serrano, el chorizo y el fuet.

¿Qué peso tiene actualmente cada segmento de negocio?

La charcutería supone el 70 por ciento del negocio y, en esta división, se reparten a tercios el jamón cocido, el curado, y el chorizo y salchichón, mientras que un 10 por ciento corresponde a otros productos preparados con embutido. El producto fresco supone el 30 por ciento del negocio, y ahí se incluyen salchichas, hamburguesas y albóndigas.

¿Qué presupuesto destinan a innovación?

No sé decirte una cifra, pero es uno de nuestros pilares junto a la internacionalización. Hace dos años creamos la línea *Veggie* de embutidos



14

ENTREVISTA

el Economista Catalunya



LUIS MORENO

sin carne y la seguimos ampliando con hamburguesas vegetarianas y veganas y bio. Pensamos en los consumidores que no quieren sustituir la carne, sino complementar su dieta con productos vegetales. También seguimos la tendencia de productos más naturales, sin aditivos o con menos componentes artificiales, y la de incorporación de superalimentos, como la col kale y el brócoli en la pechuga de pavo cocida.

Han lanzado un nuevo 'snack' de carne adquiriendo una 'startup'.

¿Es un camino de adquisiciones que desean seguir?

Surgió la oportunidad, pero no es una estrategia predeterminada. También estamos diversificando con participaciones en otras empresas, como una de zumos vegetales naturales (Juicius) y otra de agua de coco (Coco-Wilson), en la misma línea mencionada antes de alimentación saludable y sin conservantes ni colorantes. En las dos empresas participan también los futbolistas del Fútbol Club Barcelona Gerard Piqué y Carles Puyol. Siempre

“Seguimos la tendencia de productos más naturales, sin aditivos”

“La línea de fresco será una de las próximas inversiones”

estamos abiertos a nuevas líneas de producto, pero, para continuar creciendo, no es nuestra estrategia comprar empresas, sino un crecimiento más orgánico. El nuevo snack va en la línea de producto saludable, con alto contenido en proteínas, poca grasa y sin aditivos ni tampoco alérgenos como el gluten o la lactosa. Nos gustó la idea y ahora el impulsor se ha incorporado a nuestro equipo de investigación y desarrollo.

Y a la inversa, ¿se les han acercado inversores interesados en comprar Noel?

No. Somos una empresa familiar y ven una continuidad, y estamos muy arraigados en el territorio.

¿Qué inversión prevén para 2018?

El año pasado invertimos más de 16 millones de euros en la planta de productos curados picados y en la finalización de la nueva planta de cocidos. Las de 2018 las estamos analizando. Este año construiremos una nueva sala de despiece, que es una parte importante de nuestro negocio. Además, la línea de fresco será una de las inversiones que haremos próximamente.

Ha destacado la internacionalización y la innovación como pilares de la compañía. ¿Qué más les distingue?

Lo que nos diferencia de otras empresas es que tenemos una responsabilidad social corporativa (RSC) bastante desarrollada. Desde 2004 tenemos la Fundación Albert Bosch, que era mi padre, centrada en la investigación en enfermedades infantiles, básicamente con el Hospital Vall d'Hebron de Barcelona. Es uno de los proyectos de los que nos sentimos más orgullosos. La metodología de trabajo consiste en la concesión de becas y ayudas para proyectos de desarrollo y formación de posgraduados, el establecimiento de convenios de colaboración con universidades e instituciones públicas o privadas y la cooperación con otras fundaciones, y los retos de futuro pasan por la investigación con células madre para mejorar los tratamientos contra el cáncer infantil, la reproducción de órganos y las lesiones medulares. Asimismo, hace unos meses creamos la Fundación Maria Rosa Sans, que era la madre de mi marido y era maestra, orientada a la formación, para ayudar a cursar estudios universitarios a personas que tienen capacidad intelectual pero no recursos económicos suficientes para costearse una carrera. Los presupuestos de ambas fundaciones salen de los recursos que genera la empresa cárnica.



EL PAÍS

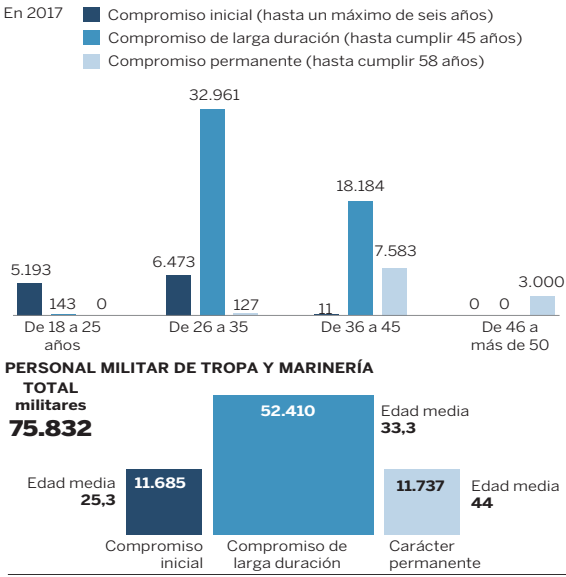
El despido de hasta 18.000 militares que cumplirán 45 años en la próxima década divide a los partidos

Salvar el modelo de ejército o salvar a los soldados

MIGUEL GONZÁLEZ, **Madrid**
“La temporalidad es irrenunciable para las Fuerzas Armadas. Si se eliminara, repercutiría negativamente”, advirtió el 21 de marzo el subsecretario de Defensa, Arturo Romani. “La tropa constituye el 54,7% del personal desplegado en operaciones en el exterior. La gran mayoría está destinado en puestos operativos que requieren una edad acorde con las necesidades de disponibilidad y condiciones físicas. La edad media de nuestros soldados es de 34 años, durante los próximos diez años podría pasar a una horquilla de entre 35 y 45. Un cambio de modelo generaría un aumento de edad aún mayor”, agregó.
Romani fue el último de los 31 altos cargos, expertos y representantes de asociaciones que compareció a puerta cerrada ante la subcomisión del Congreso que, desde

febrero de 2017, debate el régimen profesional de los militares. Los diputados deben aprobar este mes su informe sobre los soldados y marineros con contratos de larga duración que deben abandonar las Fuerzas Armadas a los 45 años. Unos 600 ya lo han hecho, y se han convertido en Reservistas de Especial Disponibilidad, obligados a reincorporarse a filas si son llamados. A cambio, reciben 7.427,4 al año, una paga incompatible con un sueldo público, pero no privado. La espada de Damocles pende sobre otros 18.000 con más de 35 años (4.600 mayores de 40) que en la próxima década irán al paro si no encuentran una salida laboral.
Cuando se puso en marcha el sistema vigente, en 2006, parecía una oferta atractiva. Defensa recibió un aluvión de solicitudes que le permitió llenar los cuarteles

Edad de los soldados y marineros españoles



cuando la falta de reclutas ponía en riesgo entonces la profesionalización del ejército. Tras más de diez años, los ingresados entonces —muchos con un ínfimo nivel educativo, pues la premura obligó a bajar el listón— se ven abocados al desempleo a una edad en la que conseguir trabajo es casi una proeza, sobre todo si se carece de

cualquier titulación. Inicialmente, los soldados recibían el título de técnico militar, equivalente a la FP de grado medio. Pero la reforma educativa de 2006 suprimió esa homologación. Durante más de una década no se hizo nada para dotarles de un título. Solo recientemente se ha puesto en marcha Defensa para certificar

centros y profesores para que los soldados homologuen parcialmente su formación.
Otras fórmulas no han tenido mayor éxito: de los seis convenios firmados con autonomías para reservar plazas en la policía local, tres fueron anulados tras las últimas elecciones; mientras que los recortes redujeron al mínimo las convocatorias para ingresar como personal laboral de Defensa o convertirse en tropa permanente (con derecho a seguir en filas hasta los 58). La previsión legal de que el tiempo de servicio en las Fuerzas Armadas sirviera como mérito para acceder a empleos públicos jamás se desarrolló.
El PP cree que, “a pesar de algunos problemas en su aplicación”, el actual modelo “está consolidado”, por lo que cree que no es necesario tocar la ley. El PSOE sostiene también que el modelo actual “es válido” y rechaza convertir a todos los soldados en permanentes o prolongar el límite de edad. No descarta una reforma legal y apuesta por cambios normativos.
Por el contrario, Ciudadanos aboga por “suspender la salida” forzosa a los 45 y propone estudiar un modelo que permita permanecer en filas “con carácter general” hasta el pase a la reserva, como oficiales y suboficiales. Unidos Podemos plantea una reforma de legal que integre a la tropa y revise sus tipos de contrato. Y un paquete de medidas urgentes para compensar a los soldados y facilitar su reinserción laboral.

Noelia Martín - Madrid

Según el mismo, las grandes compañías que protagonizan la lista son: Telefónica, Inditex, BBVA, Bankia, CaixaBank, Enagás, Banco Santander, Endesa, Iberdrola, Gas Natural Fenosa, REE, Indra, Ferrovial, Mutua Madrileña, Mapfre, Grupo Siro, Calidad Pascual, Eroski, El Corte Inglés, Grupo Damm, Telepizza y Once (junto a su Fundación).

Lo que refleja dicho informe es que nueve de cada diez empresas traslada las políticas de responsabilidad social y sostenibilidad adoptadas a sus informes anuales. Así, más de la mitad de las sociedades aplican modelos de verificación de sus acciones en responsabilidad, como es el caso de BBVA; y sostenibilidad, como Endesa. Además, ocho de cada diez reconoce los derechos humanos como una cuestión de negocios. Es el caso de Telepizza, que apuesta por la inclusión laboral. El Instituto afirma que los datos son una evidencia de que «la responsabilidad social empresarial ha evolucionado a buen ritmo», informa Ep.



► UNIVERSIDAD

Nueva cátedra dedicada al desarrollo de estudios sobre Inmunología

Redacción

La Universidad Francisco de Vitoria (UFV) y la compañía de ciencia y tecnología Merck han firmado un convenio para la creación de la Cátedra UFV-Merck en Inmunología. La nueva cátedra, adscrita a la Facultad de Ciencias de la Salud y al Instituto de Investigaciones Biosanitarias de la UFV, impulsará proyectos orientados a posicionar al paciente como protagonista y destinatario final de toda la actividad científica, docente y asistencial del sistema sanitario.

El doctor Fernando Cabañero, codirector de la cátedra y decano de la Facultad

La inmunoterapia está cambiando el paradigma de las terapias oncológicas

de Ciencias de la Salud de la UFV, explica que “la Inmunología está teniendo un impacto creciente en la práctica clínica de varias especialidades, como la Oncología o la Neurología, en las que la inmunoterapia está revolucionando el abordaje de trastornos para los que la Medicina, hasta la fecha, ofrecía respuestas parciales e insuficientes a los pacientes. La Universidad Francisco de Vitoria desea participar en la generación y difusión de nuevos conocimientos en esta compleja y cambiante materia en todos los ámbitos de su responsabilidad en colaboración con expertos clínicos y un partner de liderazgo en la materia, como Merck”.



Basf registra su récord de ventas en España en 2017 con un crecimiento del 14%

Basf cerró el año 2017 como su mejor ejercicio en ventas en España, tras crecer un 14 por ciento y alcanzar los 1.325 millones de euros. El aumento se dio tanto en volúmenes (8 por ciento) como en precios (4 por ciento), y uno de los segmentos más dinámicos fue el del negocio de catalizadores para reducir emisiones en la automoción, indicó el director general de Basf Española, Carles Navarro. En segundo lugar respecto a incremento de ventas, se situaron los químicos intermedios, y en el tercer puesto, los químicos para la construcción. Todo ello facilitó que las ventas de Basf en España creciesen muy por encima de la evolución del consumo de químicos nacional, que avanzó un 4,6 por ciento el año pasado. Basf, que cuenta con ocho plantas productivas en el país, invirtió 40 millones de euros en ellas en 2017, y para 2018 prevé destinar 51 millones, especialmente para mejoras en Tarragona (26 millones) y Guadalajara (14 millones). La compañía espera la llegada del ancho ferroviario internacional a Tarragona -prevista para 2020 o 2021 tras repetidos retrasos- para seguir impulsando exportaciones e importaciones.

Nota de prensa

Fecha: [lunes, 07 de mayo de 2018](#)
Fecha Publicación: [lunes, 07 de mayo de 2018](#)
Página: [1](#), [2](#), [3](#), [4](#), [5](#), [6](#)
Nº documentos: [6](#)



Recorte en B/N % de ocupación: [456,71](#) Valor: [No disp.](#) Tirada: [No disp.](#) Audiencia: [No disp.](#) Difusión: [No disp.](#)

NOTICIAS | 04-MAY-2018

Crecen las ganancias del Grupo en el primer trimestre del año; se confirman las expectativas para 2018

Nota de prensa

Fecha: [lunes, 07 de mayo de 2018](#)

Fecha Publicación: [lunes, 07 de mayo de 2018](#)

Página: [1](#), [2](#), [3](#), [4](#), [5](#), [6](#)

Nº documentos: [6](#)



Recorte en B/N % de ocupación: [456,71](#) Valor: [No disp.](#)

Tirada: [No disp.](#)

Audiencia: [No disp.](#)

Difusión: [No disp.](#)

Primer trimestre de 2018:

- **Ventas de 16.600 millones de euros (- 1%)**
- **EBIT antes de extraordinarios de 2.500 millones de euros (+ 2%)**
- **EBIT de 2.500 millones de euros (+3%)**
- **Cash-flow por actividades operativas de 1.200 millones de euros (+48%); Cash-flow libre de 604 millones (aumento de 538 millones)**

Perspectivas para 2018:

- **Ligero crecimiento de las ventas, principalmente como resultado de mayores volúmenes de ventas**
- **Se espera que el EBIT antes de extraordinarios se posicione ligeramente por encima del nivel de 2017**

“Estamos muy contentos con la evolución experimentada durante el primer trimestre de 2018”, ha afirmado Bock, presidente de la Junta Directiva de BASF SE, al comentar el incremento de las ganancias con respecto al primer trimestre anterior durante la Junta General de Accionistas de BASF que se celebró en el Centro de Congresos de Mannheim, en Alemania. Con 2.500 millones de euros, el resultado de explotación (EBIT) antes de extraordinarios durante el primer trimestre de 2018 experimentó un aumento de 55 millones de euros con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Esto se debe, principalmente, a unas ganancias significativamente mayores en los segmentos de Chemicals y Oil & Gas. En comparación con el primer trimestre del 2017, las ventas disminuyeron ligeramente en 211 millones de euros hasta situarse en 16.600 millones de euros, lo cual se debe en parte por los efectos de divisa algo negativos (-8%) en todos los segmentos.

El aumento de los precios de ventas (+5%), sobre todo en los segmentos de Functional Materials & Solutions y Chemicals, amén de los mayores volúmenes (+2%) tuvieron un impacto positivo en las ventas. En todos los segmentos, excepto el de Performance Products, se registraron mayores volúmenes.

El EBIT aumentó en 70 millones de euros en comparación con el primer trimestre de 2017, hasta alcanzar los 2.500 millones de euros. Los ingresos antes de impuestos y de intereses minoritarios se situaron en 2.300 millones de euros, lo que supone un aumento de 36 millones de euros. El tipo positivo



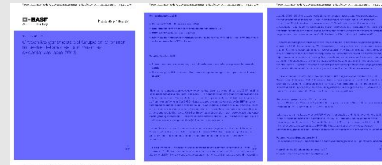
Nota de prensa

Fecha: [lunes, 07 de mayo de 2018](#)

Fecha Publicación: [lunes, 07 de mayo de 2018](#)

Página: [1](#), [2](#), [3](#), [4](#), [5](#), [6](#)

Nº documentos: [6](#)



Recorte en B/N % de ocupación: [456,71](#) Valor: [No disp.](#) Tirada: [No disp.](#) Audiencia: [No disp.](#)

Difusión: [No disp.](#)

pasó del 22,9% al 24,7%, a causa, particularmente, de unas mayores ganancias procedentes de compañías situadas en países con un tipo impositivo mayor, como Noruega. El resultado neto disminuyó en 30 millones de euros hasta situarse en 1.700 millones de euros. Por su parte, las ganancias por acción fueron de 1,83 € en el primer trimestre de 2018, en comparación con los 1,86 € del mismo periodo del año anterior. Tras ajuste de extraordinarios y amortización de activos intangibles, las ganancias por acción ascendieron a 1,93 € frente a los 1,97 € del primer trimestre de 2017.

El efectivo aportado por las actividades operativas durante el primer trimestre del presente ejercicio alcanzó los 1.200 millones de euros, 398 millones de euros más que durante el mismo trimestre del año anterior. Se atribuye, sobre todo, al mayor nivel de efectivo inmovilizado en el capital circulante, sobre todo de partidas a cobrar. Los factores compensatorios fundamentales fueron una amortización más baja y una depreciación de activos intangibles, propiedades, plantas y equipos. El cash-flow libre pasó de los 66 millones de euros en el mismo trimestre del ejercicio anterior a los 604 millones de euros actuales. Tanto el mayor nivel de efectivo aportado por actividades operativas como los pagos menores en concepto de propiedad, planta y equipo y activos intangibles contribuyeron a este aumento.

Kurt Bock confirmó las previsiones para todo el año 2018 al dirigirse a los accionistas en la Junta General de Accionistas de BASF. Al final de la misma, ha cesado en su cargo en la Junta Directiva de BASF SE. Su sucesor en la presidencia de la misma será Martin Brudermüller, miembro de la Junta Directiva desde 2006, vicepresidente desde 2011 y director de Tecnología desde 2015. Asimismo, el director financiero, Hans-Ulrich Engel, asumirá el cargo de vicepresidente.

Un dividendo propuesto de 3,10 € por acción

La Junta Directiva y el Consejo de Supervisión han propuesto a la Junta General de Accionistas que el dividendo aumente 0,10 € hasta los 3,10 € por acción.

Así pues, una vez más las acciones de BASF ofrecerán un atractivo rendimiento de dividendos del 3,4 % sobre la base de cotización al cierre de 2017 de 91,74 €. Como resultado de la adopción de la resolución pertinente por la Junta General de Accionistas, el 9 de mayo se pagará un total de 2.800 millones de euros a los accionistas de BASF SE. “Nuestra política de dividendos apuesta por la sostenibilidad y por la fiabilidad”, afirmó Kurt Bock ante los accionistas en Rosengarten, en Mannheim.

Perspectivas confirmadas para 2018

Las expectativas de BASF concernientes al entorno económico global de 2018 permanecen inalteradas:

- Crecimiento del producto interior bruto +3,0%
- Crecimiento de la producción industrial: +3,2%

^
TOP

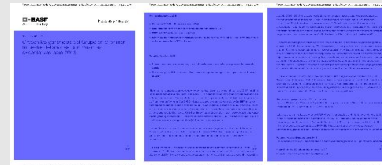
Nota de prensa

Fecha: [lunes, 07 de mayo de 2018](#)

Fecha Publicación: [lunes, 07 de mayo de 2018](#)

Página: [1](#), [2](#), [3](#), [4](#), [5](#), [6](#)

Nº documentos: [6](#)



Recorte en B/N % de ocupación: [456,71](#) Valor: [No disp.](#) Tirada: [No disp.](#) Audiencia: [No disp.](#)

Difusión: [No disp.](#)

- Crecimiento de la producción química: +3,4%
- Un tipo de cambio promedio euro/dólar de 1,20 \$ por euro
- Un precio promedio del petróleo (Brent) de 65 \$ por barril

BASF ha confirmado las previsiones de ventas y ganancias para el Grupo BASF que ya formuló en el informe anual de 2017. En ellas, se afirma que la compañía aspira a aumentar ligeramente sus ventas y el EBIT antes de extraordinarios y prevé un ligero decrecimiento del EBIT. “Queremos aumentar ligeramente el EBIT antes de extraordinarios para 2018”, comentó Kurt Bock. “Se trata de un objetivo ambicioso porque 2017 ya fue un año extraordinariamente bueno para BASF”.

Desarrollo del negocio de los segmentos durante el primer trimestre de 2018

Con 4.300 millones de euros, las ventas en el segmento de Chemicals superaron con un poco de margen las cifras del mismo periodo del ejercicio anterior (4.100 millones de euros). Esto se debe principalmente a un aumento de los precios en las divisiones de Monomers e Intermediates, así como a un crecimiento de los volúmenes de ventas en la división de Petrochemicals. Sin embargo, las ventas se vieron lastradas significativamente por los efectos de divisa, particularmente los del dólar estadounidense. BASF logró incrementar su EBIT antes de extraordinarios hasta más de 1.100 millones de euros, un significativo aumento del 18% en comparación con las cifras del primer trimestre de 2017, propiciado por mayores márgenes y volúmenes.

Las ventas en el segmento de Performance Products han disminuido considerablemente en comparación con el mismo trimestre del año anterior y se situaron en 4.000 millones de euros, frente a los 4.300 millones del primer trimestre de 2017. Esto se debe principalmente a los efectos de divisa negativos que han afectado a todas las divisiones, sobre todo por la situación del dólar estadounidense. Las ventas también se vieron mermadas con volúmenes inferiores en las divisiones de Nutrition & Health y Care Chemicals, así como los efectos de cartera. BASF ha logrado aumentar los precios de ventas y, tras los efectos de divisa, el margen medio en comparación con el mismo trimestre del año anterior. No obstante, el EBIT antes de extraordinarios decreció ligeramente, en 45 millones de euros, hasta situarse en 470 millones de euros, lo cual se debe principalmente a los efectos de divisa negativos.

Las ventas del segmento de Functional Materials & Solutions se situaron en 5.100 millones de euros, una cifra ligeramente inferior a la del mismo periodo del ejercicio anterior, que fue de 5.200 millones de euros. Este decrecimiento se debe fundamentalmente a los efectos negativos de divisa, que no se han podido compensar del todo con el aumento de los precios y el ligero crecimiento de los volúmenes. El EBIT antes de extraordinarios disminuyó considerablemente hasta los 333 millones de euros como resultado de la bajada de los márgenes y el aumento de los costes fijos. En el primer trimestre de 2017, era de 531 millones de euros.

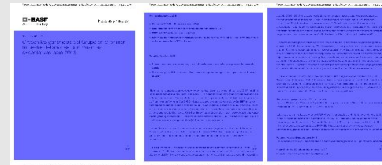
Nota de prensa

Fecha: [lunes, 07 de mayo de 2018](#)

Fecha Publicación: [lunes, 07 de mayo de 2018](#)

Página: [1](#), [2](#), [3](#), [4](#), [5](#), [6](#)

Nº documentos: [6](#)



Recorte en B/N % de ocupación: [456,71](#) Valor: [No disp.](#)

Tirada: [No disp.](#)

Audiencia: [No disp.](#)

Difusión: [No disp.](#)

Las ventas del segmento de Agricultural Solutions alcanzaron los 1.700 millones de euros, lo que supone un decrecimiento del 7% en comparación con el primer trimestre de 2017, atribuible, principalmente, a los efectos de divisa negativos que han afectado a todas las regiones. Las ventas también han disminuido por los precios ligeramente más bajos, sobre todo en América del Norte. En cambio, los volúmenes de ventas han aumentado.

El desarrollo del negocio en el hemisferio norte se vio lastrado por un invierno frío y largo. El EBIT antes de extraordinarios ha sido considerablemente inferior el del mismo periodo del ejercicio anterior, con 423 millones de euros frente a 533 millones de euros. Esto se debe principalmente a los efectos de divisa negativos y a unos costes fijos más altos en áreas como la producción o la investigación.

BASF ha registrado un crecimiento considerable de las ventas con respecto al año anterior en el segmento de Oil & Gas. El aumento del 14% de las ventas, que las ha situado en los 945 millones de euros, se ha debido sobre todo al aumento de los precios, así como a volúmenes superiores provenientes de Noruega y a mayores volúmenes de comercio. El precio del barril de petróleo (Brent) ha sido, de media, de 67 \$ durante el primer trimestre de 2018, frente a los 54 dólares del año anterior. Los precios del gas en los mercados europeos también han experimentado un crecimiento significativo en comparación con el mismo trimestre del ejercicio anterior. Se ha podido compensar, parcialmente, por los efectos de divisa relacionados con el dólar estadounidense. El EBIT antes de extraordinarios también ha mejorado considerablemente, en 195 millones de euros en comparación con el mismo trimestre de 2017, hasta alcanzar los 365 millones de euros.

Las ventas en Other han disminuido un 9% con respecto al año anterior en el mismo trimestre, lo que se debe, entre otros motivos, a unas ventas más bajas de materiales técnicos y de servicios de taller e ingeniería. El EBIT antes de extraordinarios aumentó considerablemente, primordialmente como resultado de los efectos de valoración para el programa de incentivos a largo plazo de BASF.

Acerca de BASF

En BASF, creamos química para un futuro sostenible. Combinamos el éxito económico con la responsabilidad social y la protección del medio ambiente. El Grupo BASF cuenta con aproximadamente 115.000 colaboradores que trabajan para contribuir al éxito de nuestros clientes en casi todos los sectores y países del mundo. Nuestra cartera está organizada en cinco segmentos: Productos Químicos, Productos de Rendimiento, Materiales y Soluciones Funcionales, Soluciones Agrícolas y Petróleo y Gas. En 2017, BASF registró unas ventas de alrededor de 64.500 millones de euros. Las acciones de BASF cotizan en las bolsas de Frankfurt (BAS), Londres (BFA) y Zúrich (BAS).
Más información en www.basf.com.

TOP

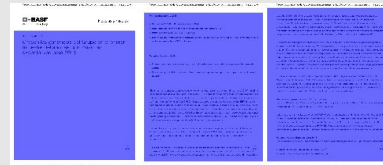
Nota de prensa

Fecha: [lunes, 07 de mayo de 2018](#)

Fecha Publicación: [lunes, 07 de mayo de 2018](#)

Página: [1](#), [2](#), [3](#), [4](#), [5](#), [6](#)

Nº documentos: [6](#)



Recorte en B/N % de ocupación: [456,71](#) Valor: [No disp.](#) Tirada: [No disp.](#) Audiencia: [No disp.](#)

Difusión: [No disp.](#)

Declaraciones sobre el futuro y predicciones

Este comunicado contiene declaraciones prospectivas. Estas declaraciones se basan en las estimaciones y proyecciones actuales de la gestión de BASF y en la información actualmente disponible. Las declaraciones futuras no son garantías de los desarrollos futuros y los resultados aquí esbozados. Éstos son dependientes de una serie de factores; implican diversos riesgos e incertidumbres; y se basan en supuestos que quizá no resulten precisos. BASF no asume ninguna obligación de actualizar las declaraciones prospectivas contenidas en este comunicado.

Ahora puedes recibir las notas de prensa de BASF globales por WhatsApp en tu smartphone o Tablet. Regístrate para disfrutar de nuestros servicios en basf.com/whatsapp-news.

Contacto directo



Noèlia Meijide

Jefe de Prensa

 +34 934964045

 [Enviar email](#)



ACTUALIDAD



Ercros obtiene un beneficio de 9,42 millones de euros hasta marzo

Ercros ha concluido el primer trimestre de 2018 con un beneficio de 9,42 millones de euros, un 2 por ciento más que el obtenido en el mismo período del ejercicio anterior. Tras el cese de las plantas electrolíticas con tecnología de mercurio, a finales de 2017, este ha sido el primer trimestre en que toda la producción de cloro-sosa se ha realizado mediante tecnología de membrana procedente de las plantas ya existentes y de las nuevas que han entrado en funcionamiento durante los últimos meses. La reducción de capacidad, así como el calendario de entrada en funcionamiento de estas nuevas plantas, ha reducido la producción de cloro en términos interanuales. A pesar de ello, el beneficio ha aumentado, compensado por el resto de mercados, especialmente en el caso de la sosa cáustica. Las ventas totales de Ercros correspondientes a los tres primeros meses del año han alcanzado los 165,47 millones de euros, prácticamente la misma cifra que en 2017, mientras que los gastos totales se han elevado a 148,25 millones. El resultado bruto de explotación (*ebitda*) ha alcanzado los 19,04 millones, un 6,5 por ciento más.



Empresas & Finanzas

Cepsa ficha al Santander, Citi, Morgan y Merrill para dirigir su salida a bolsa

Mubadala busca un socio o apostará por una OPV del 30% al 50% del capital

Víctor Blanco Moro / Rubén Esteller
MADRID.

Mubadala Investment, el fondo soberano de Abu Dhabi, ya ha cerrado el contrato con cuatro grandes entidades para una posible operación de salida a bolsa del 30 por ciento de la petrolera Cepsa si finalmente no encuentra un comprador.

Santander, Morgan Stanley, Citibank y Merrill Lynch serán los encargados de preparar el terreno para la salida, según destacan a *elEconomista* fuentes conocedoras de la operación.

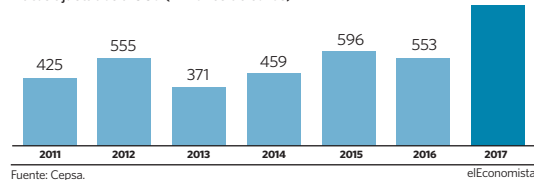
Mubadala también cuenta con los servicios de Rothschild como asesor financiero y de Allen & Overy como asesor legal de Cepsa, además de Clifford Chance para la parte de los bancos que financiarán la operación. La vuelta de Cepsa a la bolsa de valores, siete años después de su exclusión, es el *plan B* que maneja Mubadala, ya que su prioridad, confirman las mismas fuentes, es encontrar un comprador dispuesto a hacerse con el 30 por ciento de la petrolera española; si fuese así, se vendería directamente, y la salida a bolsa quedaría fuera de la mesa. Sin embar-



Una estación de servicio de Cepsa. EE

Evolución de beneficios de la petrolera

Datos ajustados a CCS (millones de euros)



Fuente: Cepsa.

elEconomista

go, parece que la opción más probable que se maneja es que el fondo árabe termine sacando a la bolsa de Madrid entre el 30 y el 50 por cien-

to de Cepsa, ya que por el momento los industriales no se han mostrado interesados en esta participación y los fondos que pueden

entrar en la misma parecen poco dispuestos a iniciar una subasta para hacerse con esta participación.

Interés de CVC

Hasta el momento, el único fondo que ha dado muestras de interés por incorporarse al proceso ha sido CVC, que desembarcó recientemente en Gas Natural y CLH, pero se espera que puedan sumarse más.

La intención de Mubadala es poder maximizar los retornos de esta venta aprovechando el buen momento de la compañía, que registró en 2017 un fuerte incremento de sus beneficios. Mubadala, ade-

más, está preparando una reorganización interna. De hecho, el pasado 30 abril cedió la participación que tenía Ipic de Cepsa a una nueva sociedad Cepsa Holding, según se comunicó a la bolsa de Londres.

Mubadala además deberá adaptarse a la integración del Abu Dhabi Investment Council (ADIC). El fondo está evaluando las implicaciones de esta incorporación, ya que ADIC no tiene requerimientos de dar a conocer su información financiera, aunque Mubadala mantiene sus obligaciones por

Rothschild está liderando un proceso de venta a fondos o el regreso a cotización

las emisiones de bonos existentes.

Según las cuentas del fondo de Abu Dhabi, en estos momentos el sector del petróleo y la petroquímica representa el 34 por ciento de su portfolio, frente al 32 por ciento de inversiones alternativas y de infraestructuras, el 20 por ciento de industria, minas y tecnología, el 8 por ciento de aeroespacial y renovables y el 6 por ciento de corporativo.

El fondo además destaca entre sus inversiones del año, el acuerdo firmado entre Cepsa y Adnoc para construir una planta de LAB en el complejo de Ruwais, que se espera que esté operativa en 2022.

LA INDUSTRIA SE RENUEVA, DIVERSIFICA Y ENFOCA EN EL MEDIO RURAL

EL SECTOR INDUSTRIAL SE ALZA COMO ESTRATÉGICO EN ESTA NUEVA ETAPA DE ESTABILIZACIÓN, EN LA QUE SE BUSCA REDUCIR LA DEPENDENCIA DEL AUTOMÓVIL

POR **BEATRIZ TRECEÑO**

Castilla y León celebraba hace poco más de un año su salida definitiva de la crisis en 2016, con un 3,6% de crecimiento en su economía. Una imponente cifra que contrasta con lo ocurrido un año después, en 2017, cuando el incremento fue de un modesto 1,9%, según datos del INE.

Modesto, teniendo en cuenta que la expectativa de incremento para la región era del 2,8%. El retroceso que experimentaron dos de los grandes sectores: la industria, con un peso del 19,8%, y el agrícola y ganadero, 3,6%, lastraron, en parte, esa previsión.

La escasez de lluvias denostó la producción agrícola, con una caída del 9,9%, en parte compensada por la ganadera. El caso de la industria, donde están puestas buena parte de las expectativas institucionales y empresariales, creció un tímido 0,5%, frente al 4,7% que lo había hecho el año anterior.

Dentro del sector industrial, el agroalimentario –con reconocidas bodegas, empresas galleteras, de lácteos, cármicas...– y la automoción, fueron los dos polos estratégicos de la recuperación y hoy lo son también en esta nueva fase de estabilización.

Es tal el peso del automóvil en Castilla y León, que el triángulo Palencia-Valladolid-Ávila, con Renault, Nissan e Iveco y sus más de 180 proveedores, suma 45.000 empleos y es responsable de la mitad de las exportaciones. Tras haber crecido alrededor del 5% en los últimos tres ejercicios, su ritmo se normaliza. “Los nuevos modelos de producción adjudicados a las factorías de la región provocaron un boom de producción. Una vez



Jurado de los Premios al Mejor Empresario y a la Mejor Trayectoria de Castilla y León. De izq. a dcha.: Bernardo Castro, director de Bankia Empresas en León; Ángela de Miguel, presidenta de la Confederación Vallisoletana de Empresarios; Miguel Ángel Benavente, presidente de la Confederación de Asociaciones Empresariales de Burgos;

Baudilio Fernández-Mardomingo, delegado en Burgos de la Junta de Cyl; Manuel Pérez Mateos, rector de la Universidad de Burgos; Marta Meler, delegada de la Zona Norte de Unidad Editorial; Pablo Fernández-Galiano, jefe de publicidad de Castilla y León; Francisco Oleo, subdirector de AE; y Antonio Méndez-Pozo, presidente de la Cámara de Burgos.

estabilizado, se ha aligerado. Eso, unido al efecto del Brexit –dado que Reino Unido es gran demandante de vehículos– y a la bajada de la producción energética –que representa el 25% de índice industrial– han reducido el crecimiento en los últimos tres meses”, explica Carlos Martín Tobalina, vicepresidente de Economía y Competitividad de la Junta de Castilla y León.

El Plan Director de Industria y el Pacto por la Reindustrialización, como los dos grandes proyectos de la

región en esta materia, pretenden que este sector alcance el 20% del PIB, amplificando también el peso de otras industrias como las TIC, farmacéuticas, químicas o de bienes de equipo. “Se trata de evitar una excesiva dependencia de la automoción y del agroalimentario”, destaca el vicepresidente de Economía. Prueba de la necesidad de diversificación es el retroceso del 3,9% experimentado el año pasado en exportaciones totales de la región. El saldo

comercial, en cambio, obtuvo un resultado positivo de 2.200 millones.

POLO ESTRATÉGICO. Con 2,4 millones de habitantes y una extensión de casi el 20% del territorio nacional, la región es un polo estratégico por tamaño, capacidad industrial y por nivel de infraestructuras. En cambio, la cercanía a Madrid también

origina el conocido como *efecto sede*, o lo que es lo mismo, y como explica Martín





Tobalina, "que los flujos de inversiones exteriores en unidades productivas en la región se computan donde las compañías tiene su sede fiscal".

Castilla y León pierde empresas, en parte porque muchas de ellas se fusionaron para sobrevivir a la crisis y, teniendo en cuenta que el 97,5% del tejido empresarial lo forman pymes o micropymes. La región cuenta hoy con 252 sociedades mercantiles, mientras hace un año sumaba 294.

Más que en cantidad, el objetivo autonómico pasa por crear nuevos proyectos empresariales vinculados a los productos de la tierra –de tipo agrícola, forestal, mineral o minero– para impulsar el crecimiento y frenar

el éxodo rural, uno de los desafíos históricos. "Se trata de generar actividad y empleo en zonas rurales para fijar población, vinculándolo a los recursos endógenos", cuenta el viceconsejero de Economía. La región ha perdido casi un 1% de población en el último año, y, pese a sus nueve universidades, la retención del talento es otra cuestión pendiente. "Tenemos que apostar por la

innovación en los Presupuestos, para que el talento que producimos en investigación e innovación no se vaya", destaca Santiago Aparicio, presidente de la Confederación de Organizaciones Empresariales de Castilla y León.

Con una deuda del 20,8% –muy inferior a la media nacional, 34,8%–, el empleo sigue siendo el gran lastre de la comunidad. El primer trimestre de este año cerró con 154.800 parados y una tasa del 13,91%, frente al 16,74% nacional. A nivel de ocupación, el sector servicios –con un peso del 69,8% en el PIB regional– sigue siendo el que más emplea, el 60% de un total de 957.900. En buena medida por la consolidación del turismo rural, de referencia

en España, pues cuenta con uno de cada cuatro alojamientos de este tipo. 2017 volvió a ser un año de récord turístico, con 8,1 millones de visitantes. La riqueza del patrimonio cultural, artístico e histórico –con el románico como gran atractivo–, así como gastronómico, enológico y de parques naturales hacen de la región un destino al alza, también para el visitante internacional, que crece anualmente. Franceses y británicos son los que más escogen la zona.

Al objetivo de crecer al ritmo del 2,8% y de cumplir con el objetivo de déficit –que se rebasó en 2017–, se une un reto político: la salida del que ha sido presidente regional durante los últimos 17 años, Juan Vicente Herrera; que no se presentará a las elecciones autonómicas de 2019. ■



Las empresas recelan de nuevo de Argentina ante el desplome del peso

Los intercambios comerciales con España superan los 2.873 millones de euros

CONCHI LAFRAYA
Madrid

Grupos como Santander, BBVA, Mapfre, Telefónica, Gas Natural Fenosa, Elecnor, Indra, Inditex, OHL, Técnicas Reunidas, ACS, Abertis o Iberia, entre otras de menor tamaño, llevan en Argentina desde los años noventa. Sufrieron con la anterior presidenta Cristina Kircher no poder reparar buena parte de sus beneficios obtenidos en el país. Sin embargo, la llegada de Mauricio Macri a la Casa Rosada a finales del 2015 se convirtió en su gran esperanza blanca.

Las relaciones entre ambos países van a mejor. Hace menos de un mes, el presidente Mariano Rajoy viajó al país latinoamericano, tras más de diez años sin que un presidente español realizase una visita oficial. La expropiación de YPF a Repsol en el año 2012 tensó las relaciones al máximo, hasta el punto de que España presentó una reclamación ante el Ciadi, organismo internacional de resolución de conflictos.

Las cifras, también, demuestran que las relaciones económicas entre ambos países van a mejor. España es el segundo inversor en Argentina (tras Estados Unidos) con un valor superior a los 5.800 millones y las inversiones argentinas en España superan los 3.000 millones, según datos del Icx. En el 2017, el comercio entre ambos países creció más de un 20%, y alcanzó los 2.873 millones de euros. Las exportaciones españolas se situaron en los 1.287 millones de euros, lo que supone un 51% más que el ejercicio anterior. Mientras que las importaciones crecieron un 3,7% respecto al ejercicio 2016, hasta los 1.586 millones de euros. El saldo comercial fue, por tanto, deficitario



PEDRO LAZARO FERNANDEZ / AP

Casa de cambio en Buenos Aires

para España en casi 300 millones.

Para Argentina, según datos del mismo organismo, España es el séptimo proveedor del país y ocupa el tercer lugar entre los de la

CIFRAS DE COMERCIO

Las exportaciones españolas alcanzaron los 1.287 millones en el 2017, un 51% más

Unión Europea. Respecto a las exportaciones, España es el séptimo cliente de Argentina y el primero dentro de la Unión Europea.

Ahora, las incertidumbres de los últimos días han vuelto a sem-

brar dudas entre las multinacionales implantadas en el país.

A finales de la semana pasada, el Banco Central de la República de Argentina elevó los tipos de interés de referencia hasta el 40% para defender el cambio del peso frente al dólar. Al mismo tiempo, el ministro de Hacienda argentino, Nicolás Dujovne, anunció la modificación de la meta de déficit del Gobierno desde el 3,2% sobre el PIB al 2,7%, mientras ratificó la previsión del 15% de inflación para este año. “Las metas de inflación no se van a cambiar y siguen siendo del 15% para el 2018, del 10% para el 2019 y del 5% para el 2020”, aseguró Dujovne, añadiendo que “hay un fenómeno global

de apreciación del dólar por la subida en las tasas de interés en EE.UU.” En este contexto de fuertes medidas del Gobierno argentino para encauzar la situación eco-

BUSCAR SOLUCIONES

Empresas como Telefónica, Abertis o Gas Natural han tenido problemas en el pasado

nómica, las empresas españolas temen más incertidumbres para desarrollar su negocio en el país.

Según Rafael Pampillón, profesor de IE Business School, “todos los ajustes son duros”. En su opi-

nión, “quitar ese andamiaje que había establecido la anterior presidenta no es fácil, puede llevar mucho tiempo y Macri está al frente del país desde hace poco más de dos años”. A lo que añade: “En países como Chile o China se ha tardado casi diez años en revertir situaciones dictatoriales y estabilizar un poco sus monedas”.

Para Enrique Pérez-Hernández, profesor del IEB, “las empresas españolas presentes en Argentina han sufrido mucho no sólo por la inseguridad jurídica, sino también por los cambios monetarios”. “El nuevo presidente —añade este experto— tiene la obligación de devolver la confianza a las empresas extranjeras para que hagan nuevas inversiones, se creen nuevos puestos de trabajo...”.

Así las cosas, las empresas andan ahora con pie de plomo. El nuevo presidente ha propuesto un nuevo plan de infraestructuras que podría interesar a las concesionarias españolas, pero los temores a pasados turbulentos hacen pensar que las inversiones no serán muy grandes, pero sí podrían pujar por determinadas obras.

Telefónica, Abertis y Gas Natural han tenido no hace mucho tiempo diferentes conflictos, aunque de diferente origen. La imposibilidad de elevar los precios para vender sus servicios ha sido un impedimento para hacer nuevas inversiones en el caso de la gasista y las concesionarias. Con esta realidad, “Macri tiene que orientar sus políticas hacia el libre mercado, pero el ciudadano argentino es muy listo y siempre trata de cobrar comisión por su intermediación”, sentencia Pérez-Hernández, que cuenta que la banca española “ha introducido seriedad en la gestión bancaria y a la hora de hacer negocios”. ●



Bayer vende el 14,2% de Covestro

■ El grupo químico y farmacéutico alemán Bayer ha vendido un paquete de 28,81 millones de acciones de Covestro, equivalentes al 14,2% del capital del fabricante de plásticos, por un total de 2.200 millones, según informó la multinacional.

Bayer, que aún mantiene una participación del 6,8% en su antigua filial de polímeros, indicó que la venta de 28,81 millones de acciones de Covestro se llevó a cabo tras el cierre de la sesión de ayer entre inversores institucionales a un precio de 75,50 euros por acción, lo que implica un descuento del 1,3% respecto de los 76,48 euros del precio de cierre de los títulos de la empresa.

Asimismo, la alemana precisó que aún mantiene un 6,8% de Covestro para el reembolso de un bono con vencimiento a 2020. “Hemos concluido de forma muy exitosa el proceso de venta para esta gran colocación de acciones de Covestro”, declaró Werner Baumann, presidente del consejo de Bayer, quien destacó que desde la salida a bolsa del fabricante de plásticos el 6 de octubre de 2015 Bayer ha obtenido plusvalías de “más de 9.000 millones de euros”. De hecho, Johannes Dietsch, director financiero de Bayer, subrayó que los resultados obtenidos con la desinversión han sido “mayores de lo esperado” y añadió que esta circunstancia será tomada en cuenta a la hora de determinar el importe de la ampliación de capital necesaria para financiar la adquisición de Monsanto. / EP