



Confederación Española de Comercio



DOSSIER DE PRENSA



Pepe Álvarez (UGT), Unai Sordo (CCOO), Pedro Sánchez (presidente del Gobierno) y Antonio Garamendi (CEOE). EL MUNDO

Sánchez se alinea con la CEOE y pide subidas salariales moderadas

Reivindica ante la reunión con los agentes sociales un «pacto de rentas» que frene la inflación

ALEJANDRA OLCESA MADRID El Gobierno ha decidido alinearse en esta ocasión con la patronal de empresarios y ha lanzado una campaña para conseguir que los sindicatos acepten subidas moderadas de salarios, pese a la inflación disparada, para evitar que se produzcan efectos de segunda ron-

da y el país caiga en una espiral inflacionista.

Así lo ha pedido el propio presidente, Pedro Sánchez, en el Comité Federal del PSOE celebrado ayer y así se lo trasladará hoy a los agentes sociales en la reunión prevista de la Mesa de Diálogo Social para el Plan de Recuperación,

Transformación y Resiliencia.

Patronal y sindicatos ya se vieron las caras el pasado jueves para abordar la firma del quinto Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva (AENC), en el quedará marcada su recomendación sobre las revalorizaciones de sueldos recogidas en convenios colec-

tivos de aquí a los próximos años, y este miércoles, día 9, se citarán de nuevo para empezar a compartir cifras concretas.

El presidente quiere adelantarse a esa segunda reunión y hoy pedirá «moderación» a los interlocutores, en claro guiño a la patronal con quien esta vez ha cerrado filas.

Sánchez quiere que el pacto de rentas sea el «primer eje» con el que hacer frente al impacto que va a tener la guerra de Ucrania en los precios. «Un pacto de rentas, un gran acuerdo de país que proporcione estabilidad y confianza, tanto desde la perspectiva de los costes salariales, como desde la moderación en los márgenes y beneficios de las empresas» en un contexto en el que «uno de los mayores riesgos económicos de la guerra es el precio de la energía, de diversas materias primas y su traslación al IPC», señaló la semana pasada.

A cambio de mediar para que las subidas de salarios sean leves, el presidente ha pedido a las empresas del país que no trasladen en exceso la subida de costes a los precios finales, ya que eso también alimentaría la espiral.

Por el momento, CCOO y UGT no parecen estar muy de acuerdo con este planteamiento que, en su opinión, empobrecerá a la clase trabajadora. Reivindican subidas salariales de en torno al 5%, habida cuenta de que los precios subieron en febrero un 7,4% respecto al mismo mes del año anterior.

Fuentes empresariales, por su parte, admiten a EL MUNDO que estarían dispuestas a pactar subidas más moderadas, por debajo de la inflación subyacente, que en febrero fue del 3%, es decir, de en torno al 2,5%.

Una subida de ese nivel estaría alineada con la aprobada por el Ejecutivo para revalorizar las pensiones en 2022, por ejemplo.



Organizan

Expansión 35 ANIVERSARIO

ACICAE Basque Country Automotive Cluster

Colabora

aic AUTOMOTIVE INTELLIGENCE CENTER

· SAVE THE DATE ·

6ª EDICIÓN

DESAFÍOS DEL SECTOR AUTOMOCIÓN

BILBAO - 31.03.2022

www.acicae.es

▶ 7 Marzo, 2022

Sánchez se reúne con sindicatos y CEOE para buscar un pacto de rentas

El presidente busca frenar una espiral inflacionaria agravada por la guerra

elEconomista MADRID.

El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, se reúne hoy con los secretarios generales de CCOO y UGT, Unai Sordo y Pepe Álvarez, respectivamente, y los presidentes de CEOE y Cepyme, Antonio Garamendi y Gerardo Cuerva, para instarles a alcanzar un “gran pacto de rentas” con el que evitar una espiral inflacionaria que mine el poder de compra de las familias y ponga en riesgo la recuperación económica. Según fuentes sindicales que recoge Europa Press, la cita se celebrará en el Palacio de La Moncloa a las 11 de la mañana y a ella asistirán varios ministros, entre ellos la vicepresidenta primera del Gobierno y ministra de Asuntos Económicos, Nadia Calviño, y la vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz.

El pasado miércoles Sánchez anunció en el Congreso que impulsará un Plan Nacional de respuesta al impacto económico de la invasión de Ucrania por parte de Rusia, en el que incluyó un “gran acuerdo” de rentas con los agentes sociales. Antes de que se produjese



Pedro Sánchez junto a Antonio Garamendi (izda.), presidente de la CEOE EE

Los agentes sociales están ya inmersos en negociaciones del nuevo marco colectivo

ra este anuncio, los agentes sociales llevaban ya unas semanas manteniendo contactos bilaterales de cara a la consecución de un nuevo acuerdo interconfederal por el empleo y la negociación colectiva (Aenc), del que formaría parte lo que el presidente denominó pacto de rentas.

Y, justo al día siguiente de las palabras de Sánchez, sindicatos y empresarios iniciaron formalmente la negociación del V Aenc. Tras esta primera reunión técnica, CCOO, UGT, CEOE y Cepyme se emplazaron a un nuevo encuentro el próximo miércoles, día 9, para ir concretando sus propuestas y el redacta-

do del posible acuerdo.

El tema más conflictivo en esta negociación es el relacionado con los incrementos salariales. Los agentes sociales no entraron en este primer encuentro en cifras y porcentajes, pero se comprometieron a llevar a la reunión del próximo miércoles “algo más concreto” sobre el tema salarial.

UGT llegó a proponer en su día una subida del 5% ante la escalada de la inflación, mientras que CCOO se ha mostrado partidaria en alguna ocasión de atender a la inflación subyacente, que ronda el 3%. En todo caso, ambos sindicatos quieren asegurarse de que los trabajadores no sufran pérdidas de poder adquisitivo, de ahí la importancia que dan a las cláusulas de revisión salarial.

El presidente de CEOE, Antonio Garamendi, no ve “razonable” una cifra del orden del 5% y ha apostado por hacer un ejercicio de “contención y moderación” de los salarios ante la elevada tasa de inflación y el impacto que puede tener la guerra en Ucrania sobre la economía española. Garamendi no ha dado cifras, pero considera que la negociación con los sindicatos “debería estar cerrada antes del 31 de marzo, con acuerdo o sin él”.

El último acuerdo de convenios que alcanzaron las partes estuvo vigente de 2018 a 2020, y para su último año planteaba subidas salariales del entorno del 2% más un punto porcentual ligado a conceptos como la productividad, los resultados empresariales y el absentismo laboral.

La sequía y Ucrania agostan el campo

—P22-23

España afronta uno de los tres años hidrológicos más secos desde 1961 con solo el 25% de su cosecha asegurada. De continuar la sequía, se perderán millones de euros y el país, primer importador de cereales en la Unión Europea, depen-

derá aún más del exterior para abastecer la demanda. El problema se agudiza con la guerra en Ucrania, el principal proveedor, y por el posible efecto sobre la inflación, ya que más del 70% del grano se destina a la ganadería.—

▶ 7 Marzo, 2022

La sequía y Ucrania agudizan los problemas del campo español

España afronta la falta de lluvia con el 25% de su cosecha asegurada y un importante déficit de cereales

El 56% del maíz y el 29% del trigo que se importaron a lo largo de 2020 eran de origen ucraniano

DENISSE LÓPEZ /
 GABRIELA LÓPEZ
 MADRID

España afronta uno de los tres años hidrológicos más secos desde 1961 con solo el 25% de su cosecha asegurada. De seguir escaseando el agua se perderán millones de euros y el país, que ya se sitúa como el primer importador de cereales en la UE, dependerá aún más del exterior para abastecer toda su demanda.

El problema se agudiza por tres motivos: su principal proveedor es Ucrania, que ahora mismo se enfrenta a una invasión; más del 70% de todo el grano va a la ganadería, por lo que se teme que el impacto en los precios no se limite a un solo producto; la sequía podría extenderse hasta 2025 a causa de La Niña, una anomalía climática. El escenario, en conjunto, amenaza con disparar la inflación y los expertos temen que se mantendrá así durante los próximos tres años.

Del 1 de octubre al 20 de febrero ha llovido un 41% menos de lo normal en el conjunto del país, según la Agencia Estatal de Meteorología (Aemet). Esto ha provocado que más de la mitad del campo se encuentre en situación de alerta por sequía e incluso en aquellas zonas más críticas, como Andalucía, Extrema-

dura o Castilla-La Mancha, se hable de perder hasta el 70% de la producción, según la Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos (COAG).

A la espera de la lluvia

Los agricultores de secano (que irrigan el campo solo con agua de lluvia) son los que registran las mayores caídas. Muchos de ellos consideran que los daños ya son parcialmente irreversibles, en especial en las cosechas de cereales como el trigo, la cebada, el centeno o la avena. Así lo explica Miguel Padilla, secretario general de COAG.

José Luis Jiménez vive en Madrid y es uno de esos agricultores afectados, aunque, como él mismo precisa, sus colegas de Extremadura y Andalucía están mucho peor. Según sus estimaciones, ya es un hecho que en esas regiones una parte de la cosecha se perderá. Para el resto, se necesita que llueva al menos cinco días.

Los agricultores de regadío, aunque están en una situación menos grave que los de secano, también han visto alterada su producción agrícola por la falta de agua embalsada. Se trata de más de 3,7 millones de hectáreas de cultivo que han visto reducida su dotación de agua, en algunos casos hasta más de la mitad, debido a que los embalses se

encuentran en el 40% de su capacidad. La situación más preocupante se vive en el Guadalquivir, donde los pantanos están al 28,4%, y en la cuenca del Guadiana, donde están al 30,3%. Sin embargo, incluso en zonas donde el clima ha dado tregua, como en Madrid, se contempla que este año se coseche un 7% menos de cereal, comenta Julián Martín, secretario de la comunidad de regantes del Jarama.

La merma en la recolección parece un hecho ineludible y ante tal situación, las organizaciones agrarias advierten de que los campesinos perderán su trabajo sin contar con una indemnización que les respalde.

Pocos seguros

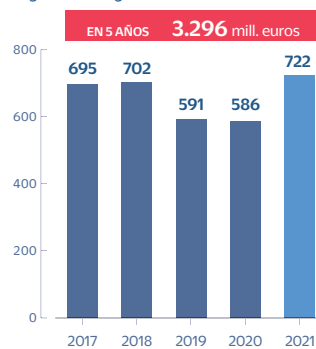
De los 13 millones de hectáreas agrícolas que según el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (Miteco) dependen únicamente del agua de lluvia para cultivar, solo 3,3 millones están aseguradas ante las posibles pérdidas por sequía. Se trata del 25% del total de tierras de cultivo, según los datos de Agroseguros, sociedad que se encarga de la gestión de las indemnizaciones por cuenta de las entidades aseguradoras. Por si esto fuera poco, se añade el problema de que quienes usan el sistema de regadío no están contemplados en el sistema de seguros.



Evolución de las indemnizaciones en el campo español

Indemnizaciones

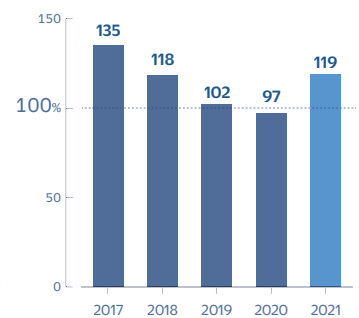
Pagos de la aseguradora en millones de euros



Fuente: Agroseguros

Ratio de siniestralidad En %

Cantidad de prima que es consumida por los siniestros



BELÉN TRINCAO / CINCO DÍAS

Del 1 de octubre al 20 de febrero ha llovido un 41% menos de lo normal en el país

Los agricultores afirman que la subida de las primas les impide adquirir el seguro

Los representantes agrarios achacan la poca contratación de pólizas al aumento de las primas, de las que los trabajadores han pasado de pagar menos del 40% del coste al 60%. A ello se suma la menor cobertura o mayores penalizaciones entre los campesinos que, por la ubicación de sus cosechas, padecen más siniestros.

Desde la Asociación Agraria de Jóvenes Agricultores (Asaja) precisan que la subida de las primas ha coincidido con el incremento de todos los factores de producción, en particular del gasóleo, obligando a los productores a escoger en qué invertir su dinero. "Sin seguro se puede labrar aunque te juegues la conti-

nuidad de la explotación, pero no puedes prescindir del resto de inputs porque entonces no trabajas", detalla Gregorio Juárez, técnico de la organización.

Ante los reclamos, Agroseguros no niega que el coste del seguro haya subido, se trata de un 2,9% más, pero precisa que se debe al incremento del capital asegurado, que en los últimos cinco años ha repuntado un 13,2%. En ese tiempo la ratio de siniestralidad, que representa la parte de las primas que se destina a la cobertura de siniestros, ha aumentado hasta el 119%, dejando en pérdidas a la empresa, según sus datos oficiales. La empresa recuerda que en 2017, cuando se registró la última gran sequía, tuvie-



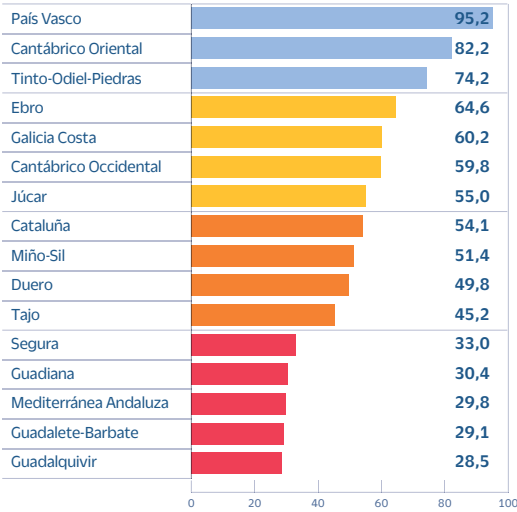
7 Marzo, 2022



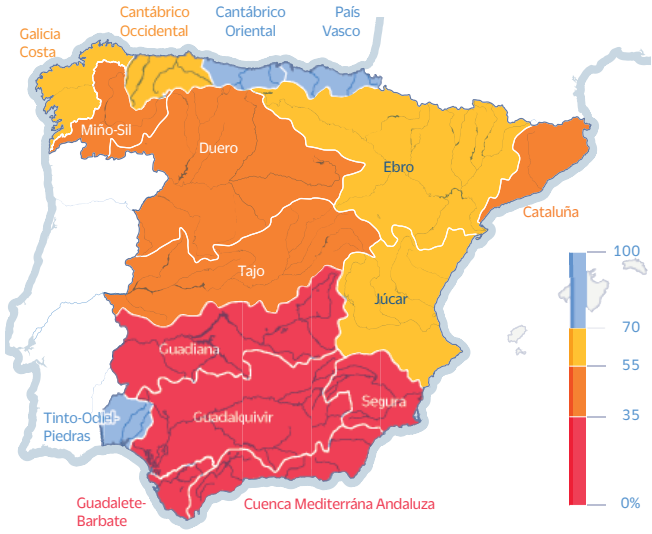
Campo de trigo en España.
GETTY IMAGES

Agua embalsada por cuencas

España peninsular. A 1 de marzo de 2022. En % del total embalsado



Fuente: Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico



BELEN TRINCADO / CINCO DÍAS

ron que pagar 230 millones en pérdidas de cereales, “la mayor indemnización de la historia”.

Hay un hecho innegable: los acontecimientos meteorológicos adversos están pasando factura a más de un sector y en más de una región. Más allá de España, la falta de lluvias está alterando la producción agrícola en la región mediterránea. Al sur de Portugal, sureste de Francia y noroeste de Italia, el nivel de agua está muy por debajo de la media estacional y los embalses de riego a la mínima de su capacidad. Fuera del continente europeo, en Estados Unidos se habla de la peor “megasequía” de los últimos 1.200 años, según la revista *Nature Climate Change*.

De acuerdo con los expertos, se trata de un fenómeno que afecta a todo el hemisferio norte y que podría extenderse hasta 2025 a causa de La Niña, una anomalía climática que se asocia con aguas frías en la superficie del océano y que provoca temporadas áridas. Su aparición, según Tomás García Azcárate, economista agrario, impulsará una falta de grano que elevará el precio de los alimentos durante dos o tres años, aunque no se atreve a dar un estimado de cuánto subirá.

En el futuro más inmediato, las dudas se concen-

Exportación de productos agroalimentarios a Rusia y Ucrania

► **Rusia.** Desde 2014 Rusia mantiene un embargo frente a los productos agroalimentarios de la Unión Europea, en respuesta a las sanciones que el bloque le impuso en ese año por la anexión de Crimea. De acuerdo con el Ministerio de Industria, la pérdida del mercado ruso ha traído efectos negativos en la exportación de frutas, a donde se destinaba el 27% de la producción. Además, en junio de 2020 entró en vigor la ley federal sobre la elaboración de vinos y la viticultura de la Federación Rusa, la cual prohíbe el uso de vinos importados para elaborar el mismo fermentado en Rusia, lo que ha provocado una drástica reducción de las importaciones en este país de la bebida a granel proveniente de España.

► **Ucrania.** Aún continúa vigente la prohibición de 1 de marzo de 2016 por la que Ucrania vetó la importación de hortalizas de hoja, frescas o refrigeradas, de España. Esta medida afecta, entre otros productos, al brócoli, la coliflor, la lechuga, la escarola o el repollo. Esto es debido a las repetidas detecciones de trips en las inspecciones realizadas en destino. La causa principal de la presencia de insectos se encuentra en las temperaturas elevadas del invierno.



Pantano de La Viñuela, Málaga. EFE

tran en los próximos meses, pues la mala cosecha de cereales afectará a todos los países que, al igual que España, son deficitarios en su producción. “El caso más cercano es Marruecos, que también atraviesa por un problema de sequía, lo que aumentará la demanda y el precio de los granos”, señala el economista agrario.

El factor de la guerra

La situación se agudiza por la invasión rusa en Ucrania y su posible impacto en la cadena de suministros de alimentos. Kiev aporta el 34,7% del grano que importa la Unión Europea y en 2020 fue el primer proveedor nacional, con el 9,8% del volumen total de importaciones, según consta en la balanza comercial agroalimentaria. España es, además, el país más deficitario en producción de cereales y en consecuencia, el que más compra. En 2020 alcanzó los 14,4 millones de toneladas. De ese total, el 29% fue trigo y el 56% maíz, cuya procedencia fue principalmente Ucrania. Este país se ha convertido además en el principal suministrador de aceite de girasol, con el 73,3% de las importaciones registradas hace dos años.

De la demanda total de grano que tiene España, el 72,2% va destinado a la ganadería intensiva. En consecuencia, no solo repuntarán los cereales, también la car-

ne. Así lo explica Azcárate, quien cree que existe el 50% de probabilidad de que el país mantenga una inflación alta los próximos tres años debido a la guerra, el efecto prolongado de la sequía y los precios de la energía.

Por su parte, el consejero de Desarrollo Rural, Ganadería, Pesca, Alimentación y Medio Ambiente, Guillermo Blanco, ya advirtió la semana pasada de que “puede haber un problema de desabastecimiento” de pienso para los animales por el “efecto multiplicador” sobre los costes de materias primas que puede provocar el conflicto entre Rusia y Ucrania, especialmente en el caso del cereal y del maíz.

Aunque los ganaderos sufrirán el encarecimiento de las materias primas, el economista teme más por

El 72% del grano que demanda España va a la ganadería

La patronal de cereales exige medidas para paliar la escalada de precios

los consumidores, quienes aún no se han recuperado de la crisis económica que trajo consigo la pandemia.

Chema Gil, profesor de Economía Agraria, coincide con su homólogo en que subirán los alimentos, aunque no sabe cuánto ni el tiempo que durará la escalada. Más allá de la sequía que golpea a España, al analista le preocupa la evolución del mercado mundial, pues la merma de producción nacional podría compensarse con más importaciones. Sin embargo, con el actual escenario de guerra Europa tendrá que empezar a mirar a otros países productores, como Canadá o Estados Unidos.

Por lo pronto, el precio del trigo volvió a dispararse la semana pasada como consecuencia de la invasión. Subió un 7,6%, hasta los 10,59 dólares por fanega (unos 27 kilos) en el mercado de referencia en Estados Unidos. La revalorización de este y otros granos ha llevado a la ONU a avisar de que la actual guerra impactará en el suministro mundial. Por su parte, la patronal de cereales y piensos en España ya ha pedido al Gobierno que se permita la entrada de transgénicos de Estados Unidos, potencia líder en el comercio de maíz, con el fin de garantizar el suministro en el mercado comunitario y hacer frente a la “insostenible” escalada de precios.

El conflicto de Ucrania lleva el precio de la luz a nuevo récord

—P24-25

La incertidumbre creciente sobre los mercados energéticos que genera la invasión de Ucrania por Rusia llevará hoy el precio de la electricidad en el mercado mayorista ibérico a 442,5 euros/MWh (megavatio hora), máximo histórico. Es un 17% más que

/ Sanciones
Una avalancha de empresas se suma al boicot corporativo a Rusia

el registrado el domingo y pulveriza el anterior récord de 383,7 euros/MWh del pasado 23 de diciembre. En este ambiente de crisis energética, la UE y EE UU estudian prohibir compras de petróleo ruso, con el fin de asfixiar financieramente a Moscú. —



▶ 7 Marzo, 2022

El precio de la electricidad alcanza nuevo récord, disparado por el conflicto

Escala hasta los 442,54 euros por MWh en el mercado mayorista ibérico

Supone una subida del 17% respecto a ayer

M. G.
MADRID

La invasión de Ucrania por parte de Rusia ha impulsado aún más los precios de la energía y de las materias primas a un alza vertiginosa que parece no haber tocado techo aún. El precio de la electricidad, que ya antes del conflicto venía de valores muy altos, llegará hoy a su máximo histórico en el mercado mayorista (pool) en España, hasta los 442,54 euros el megavatio hora (MWh), lo que supone una subida de más del 17% respecto al valor que tuvo ayer. Nunca antes desde que hay registros el precio había estado tan alto como lo estará hoy. Supera con creces los 383,67 euros marcados el pasado 23 de diciembre, anterior récord.

Según los datos del Operador del Mercado Ibérico de la Electricidad (OMIE), el precio máximo de hoy se registrará entre las siete y las ocho de la tarde, cuando alcance los 500 euros/MWh, mientras que el mínimo será de 379,02 euros/MWh entre las once y las doce de la noche. Tras esta nueva subida, que se produce en plena ofensiva militar de Rusia sobre Ucrania, el precio de la electricidad multiplicará por diez el importe registrado hace justo un año, cuando se pagaba a 47,05 euros/MWh, y es un 115% superior que cuando comenzó la guerra, el pasado 24 de febrero.

Estos altos niveles en el precio de la luz se producen a rebufo de la escalada en el precio del gas natural como consecuencia de la guerra. De esta forma, los contratos de futuros del gas natural negociados en la plataforma holandesa TTF alcanzaron en algunos momentos de ayer nuevos máximos, con casi 200 euros/MWh. El viernes cotizaban a 187,59 euros/MWh.

Aunque los envíos de gas de Rusia a Europa siguen estables, siendo incluso más elevados que antes de la guerra, la incertidumbre pende sobre el mercado a medida que la tensión entre Occidente y Moscú aumenta. El ataque ruso sobre una central nuclear ha disparado los nervios de los operadores. "Los flujos de los gasoductos rusos se han mantenido estables día a día", indicó a Bloomberg Kaushal Ramesh, analista de Rystad Energy. "Pero los operadores están nerviosos sobre cuánto tiempo puede



Bomberos intentando sofocar el fuego en el Aeropuerto Internacional de Havryshivka, en Vinnytsia (Ucrania), bombardeado por tropas rusas. REUTERS

Los operadores temen posibles interrupciones del suministro de gas ruso

continuar sin interrupciones", añadió, lo que provoca una "incertidumbre extrema" en el mercado. A ello se unen las perspectivas de más frío en lo que resta de marzo, antes de que en abril el clima más benigno reduzca la demanda. Los precios del gas en Europa llevan tensionados desde verano, porque Rusia redujo suministros y no permitió llenar los almacenes antes del invierno.

En un intento por tratar de contener el precio desbocado de la luz, el presi-

dente del Gobierno, Pedro Sánchez, anunció el pasado miércoles la prórroga hasta el 30 de junio de las rebajas de impuestos vigentes a la electricidad, los descuentos adicionales del bono social y las ayudas para consumidores industriales. Concretamente, Sánchez explicó que el Gobierno prorrogará las bajadas de impuestos: el IVA del 21% al 10%, suspensión del impuesto sobre generación del 7% y bajada del impuesto especial eléctrico del 5,11% al mínimo del 0,5%.

La UE medita desacoplar la electricidad del gas

Los líderes de la Unión Europea debatirán en la cumbre del próximo jueves y viernes en Versalles (Francia) sobre la posibilidad de desacoplar los precios de la electricidad de los del gas, que se han disparado en los últimos meses, y muy en particular con la invasión de Ucrania por Rusia.

"Tendremos ese debate en Versalles", explicó ayer el presidente del Consejo Europeo, Charles Michel, en una entrevista a la emisora *France Inter*, en la que señaló que los Veintisiete podrían encargar "una adaptación" de la legislación a la Comisión Europea, que hasta hace unas semanas era "reticente", según dijo por "razones técnicas".



▶ 7 Marzo, 2022



Instalaciones del gasoducto Nord Stream 2, ahora paralizado, el 28 de febrero en Lubmin (Alemania). / STEFAN SAUER (GETTY)

La duración del conflicto es decisiva a la hora de determinar el golpe al PIB, ya que, según los expertos, si se prolonga más de tres meses todo puede agravarse

La guerra revive el miedo a la inflación sin crecimiento

ÁLVARO SÁNCHEZ, Madrid
Los años veinte del siglo pasado trajeron una década de paz y esperanza tras una pandemia de gripe que dejó millones de muertos. Los años veinte del siglo XXI han unido enfermedad y guerra sin paréntesis festivo de por medio. Mascarillas y bombas. Como un coche al que se le pinchara una segunda rueda cuando todavía circula con la primera agujereada. El vocabulario económico tiene sus propios términos de moda, todos hijos de su tiempo: en la Gran Recesión, las hipotecas *subprime* estaban por todas partes; en la crisis de deuda, la prima de riesgo era el termómetro que

avisaba de la calentura; y en el año del estallido vírico la palabra restricciones fue sinónimo de parón de la actividad.

En 2022, debía pronunciarse mucho, y en todos los idiomas, recuperación. Pero, en su lugar, gana espacio en la conversación un vocablo maldito, híbrido de otros dos: estancamiento, combinación de estancamiento e inflación, acuñado en los setenta para definir un cuadro de escaso o nulo crecimiento acompañado de un incremento de los precios. Una pesadilla de 12 letras. El río suena, pero aún es pronto para saber si lleva agua. Un día después de la invasión, la Comisión

Europea calculó el golpe al crecimiento en un 1% y un incremento de la inflación de un punto en el peor escenario. Eso todavía dejaría margen para crecer de manera robusta, dado que las previsiones de Bruselas cifraban en el 4% el avance del PIB en la zona euro antes de la guerra. El economista jefe del Banco Central Europeo (BCE), Philip Lane, dijo la semana pasada que el impacto será aún menor, de tres o cuatro décimas, aunque sí augura subidas de precios más sostenidas.

En la ecuación, por tanto, existe consenso sobre una mayor duración de subidas de precios muy dañinas para el poder adquisitivo

Europa todavía tiene margen para crecer de forma robusta

Gillet: "El dinero gastado en gasolina o electricidad no se queda en Europa"

de los consumidores, imparables en plena escalada del gas y el petróleo. Este último ha rozado umbrales impensables hace no tanto, de 120 dólares el barril. Mucho más divididas parecen las posturas acerca de un crecimiento estancado. El gobernador del Banco de Portugal, Mario Centeno, está entre los más pesimistas. "Hay escenarios de estancamiento frente a nosotros", aseguró el pasado miércoles en un evento en Lisboa. "Obviamente, dependerá de la duración del conflicto y de la respuesta más o menos concertada (en política fiscal) de los europeos", matizó. En una tercera vía, la de la cautela, se mueve Olli Rehn, su homólogo del Banco de Finlandia, y la presidenta del BCE, Christine Lagarde, quienes creen que es demasiado pronto para evaluar el impacto del conflicto en la economía europea.

Hasta ahora, la inflación estaba alimentada básicamente por los altos precios de la energía, el alza de otras materias primas, sobre todo agrícolas, y la crisis global de suministros derivada de la carencia de chips y de los problemas de las navieras para entregar mercancías en un entorno de alta demanda, colapso de los puertos, fábricas afectadas por contagios y falta de camioneros y de trabajadores portuarios. La guerra ha exacerbado esa tendencia, con precios de la energía aún más altos debido a que Rusia es uno de los grandes productores de gas y petróleo. Precios del trigo en máximos de 14 años porque Rusia y Ucrania están entre los mayores exportadores mundiales y son el granero de Europa. Fuertes aumentos del maíz y otros cereales, también de metales como el aluminio y el níquel.

Roland Gillet, profesor de Economía Financiera en la Universidad Libre de Bruselas y la Sorbona de París, explica que esos encarecimientos tendrán consecuencias sobre el crecimiento. "El dinero que los consumidores utilizan para pagar las facturas de electricidad y sus desplazamientos en coche es dinero que no se utiliza para ir a un restaurante o consumir otras cosas. Y sobre todo, es dinero que no se queda en Europa, dado que se marcha a los países exportadores de energía. Eso contribuye a la ralentización económica", advierte. El economista percibe otro factor negativo: la llamada moral del consumi-



► 7 Marzo, 2022

dor. Con una guerra a las puertas de Europa, pueden decidir ser más conservadores en el gasto que, por ejemplo, en Estados Unidos donde, debido a la distancia, ese efecto es menor. También será distinto el impacto directo: mientras Europa tiene grandes compañías instaladas en Rusia, sobre todo francesas, la exposición de las firmas estadounidenses al conflicto es mucho más reducida. Gillet estima que esa suma de circunstancias ralentizará el crecimiento, pero sin llegar a la estancación. "No creo que, por el momento, estemos en un escenario de crecimiento cercano a cero. Todavía hay mucho ahorro embalsado que no se utilizó debido al coronavirus y va a ir a parar al consumo", sostiene.

La reacción de las Bolsas

Los mercados tampoco lo creen: las Bolsas europea y estadounidense han caído y los nervios han extremado la volatilidad, pero las bajadas no han sido lo suficientemente dramáticas como para descontar un descenso a los infiernos de la estancación. Salvo en Rusia, cuya economía, asolada por las sanciones, el hundimiento del rublo y la desbandada de empresas, será la más perjudicada con diferencia. Una de las claves, según Gillet, será el tiempo que se prolongue la contienda. "Si dura uno, dos o tres meses será demasiado, pero tendría un efecto marginal sobre lo que habremos gastado en energía. En cambio, si dura mucho más, todo puede agravarse, pero creo que no estamos en ese escenario todavía". Otros analistas coinciden. Philippe Waechter, jefe de investigación económica en Ostrum AM, cree que la guerra "añadirá presión al entorno inflacionario e impondrá un impuesto al crecimiento mundial", pero todavía prevé avances del PIB sólidos para 2022 en la zona euro, de entre el 3% y el 3,5%.

Ángel Talavera, economista jefe para Europa de Oxford Economics, ve el conflicto "tremendamente estancacionario", porque hace subir la inflación y afecta negativamente al crecimiento, pero puntualiza que, "con las perspectivas actuales de crecimiento en España, con un PIB aún aumentando sobre el 5% este año, estamos lejos de estar en estancación". No obstante, el número de amenazas es casi inabarcable.

El menor crecimiento no justifica una nueva extensión de las condiciones de los créditos ICO

POR DESCONTADO

Salvador Arancibia

El próximo mes, las empresas y autónomos que recibieron créditos de los bancos avalados por el ICO y que no se acogieron a la posibilidad de modificar, ampliándolas, las condiciones iniciales de dichos préstamos deberán empezar a hacer frente al pago no solo de los intereses pactados, sino también a amortizar la parte proporcional de capital que les corresponda.

Será el momento de ver realmente cuál ha sido el impacto de la crisis sobre la viabilidad de esos negocios. Crecerá la morosidad, ahora en niveles muy bajos, pero no se espera que genere problemas excesivos a las entidades financieras.

Los bancos dieron créditos por un importe cercano a los 135.000 millones de euros en los peores meses de la pandemia para evitar el colapso de miles de empresas, que de repente tuvieron problemas de liquidez por la paralización de la actividad. Estos créditos fueron avalados por el **Instituto de Crédito Oficial** en una cuantía que oscilaba entre el 70% y el 80% del total, en función del destinatario final de los mismos.

Inicialmente se dieron con un periodo de carencia de un año y hasta cinco de amortización, plazos que posteriormente se ampliaron en un año más para el pago solo de intereses y hasta ocho o 10 años para su amortización. A estas nuevas condiciones se acogieron entre el 40% y el 50% de los deudores.

Ello significa que el resto empezó a pagar intereses y amortizaciones hace ya unos meses y, según los bancos, lo está haciendo con normalidad, por lo que la tasa de mora de estos créditos es reducida y se encuentra por debajo de la media de morosidad de la banca. Está en torno al 2% en esta parte de los créditos dados.

Más mora

Tanto los bancos como los supervisores esperan que el paquete de préstamos que a partir de abril deben empezar a pagar intereses y amortización del capital genere una tasa de morosidad bastante más elevada que los anteriores, basándose en que quienes pidieron ampliar los plazos que les favorecían lo hicieron porque su situación financiera era más delicada.

No hay previsiones concretas, pero diversas fuentes no verían descabellado que la morosi-



Imagen de negocios cerrados durante la fase de confinamiento en 2020.

La morosidad de los préstamos avalados que empiezan a pagar intereses y amortizar capital en abril puede llegar al 10%

dad en estos créditos, que apenas suponen el 5% del total de la cartera de créditos del sector, multiplicara varias veces la de la otra parte de préstamos con aval del Estado a través del ICO: en el peor de los casos, y no se considera que llegue a ello, se estaría hablando de hasta un 10%, es decir, de un montante superior a los 7.000 millones de euros, pero no excesivamente más.

En el supuesto de que todos ellos resultaran fallidos, lo que no es razonable, los bancos deberían hacer frente a un problema cifrado en menos de 2.000 millones de euros, ya que el resto correría a cargo del ICO. Este impacto no sería en todo caso ni inmediato ni en un momento concreto, sino que se iría manifestando a lo largo de un periodo de tiempo que

transcurre desde que empiecen los impagos hasta que el crédito se declare finalmente fallido.

Las nuevas incertidumbres provocadas por la invasión de Ucrania por parte de Rusia y sus efectos económicos, especialmente en el precio de la energía y su incidencia en la tasa de inflación, y el previsible menor crecimiento en el corto plazo han hecho que algunos expertos hayan considerado la posibilidad de que, de nuevo, se produjera una extensión de los plazos de los préstamos ICO como la que solicitaron hace un año.

Para que pudiera hacerse, sería necesario contar con la autorización de la Comisión Europea, ya que estos préstamos se consideran ayudas de Estado y éstas deben autorizarse por el organismo comunitario, y para ello deberían demostrarse varias cosas: que los problemas afectan a la economía en general y no solo a algún sector determinado y que ocurre lo mismo en varios países al tiempo.

Es probable que algún sector productivo,

Los supervisores impedirán que la banca libere provisiones hasta que salga toda la morosidad sumergida actual

como los de uso intensivo de energía, tengan dificultades añadidas por el encarecimiento de sus costes y cierta imposibilidad de repercutir en los precios dichos incrementos. Pero no parece que vaya a ser un problema generalizado ni que el conjunto de la economía vaya a sufrir más allá de una cierta ralentización de la actividad sin llegar, ni mucho menos, a la situación que propició este tipo de ayuda de Estado.

En estas circunstancias, las obligaciones financieras de los deudores deberán empezar a satisfacerse plenamente y será entonces cuando se vea cómo aflora la morosidad que todos entienden que está sumergida en la actualidad.

Todo el crédito

Los bancos deberán apuntar como moroso la totalidad del crédito (no solo la parte no avalada) cuando se empiecen a dar las condiciones de ello, aunque la provisión que deberán efectuar solo será la que corresponda a su riesgo real. Es decir, la cifra de morosidad crecerá más de lo que lo haga la de las provisiones adjudicadas a esos créditos. Solo cuando jurídicamente el banco pueda reclamar al ICO el aval del crédito será el momento en que deje de contabilizar la parte del préstamo cubierta por el organismo oficial.

Los bancos entienden que las provisiones extraordinarias efectuadas en 2020, más las que alguna entidad tuvo que llevar a cabo el pasado ejercicio, son suficientes para hacer frente al incremento de morosidad derivado de estos créditos. Los supervisores creen que puede ocurrir, como en 2021, que alguna firma se haya quedado corta en sus cálculos y, por tanto, que también en este ejercicio haya que efectuar aportaciones complementarias a las ya realizadas en los dos últimos años.

En todo caso, y hasta que no salga a la superficie la morosidad sumergida actual, las autoridades no van a autorizar la liberación de provisiones, como ya impidieron en las cuentas de resultados del año pasado, a pesar de que algunos bancos intentaron conseguir dicha autorización. Solamente pudieron hacerlo los bancos con actividad en Estados Unidos y en el Reino Unido, ya que en esos dos países el ciclo económico iba más adelantado y hubo menos incertidumbre sobre la evolución de la morosidad.

ESTE MIÉRCOLES GRATIS CON **Expansión**

MENSUAL DE BOLSA DE EXPANSIÓN

EVOLUCIÓN DE LA BOLSA EN EL MES
Y PERSPECTIVAS PARA EL SIGUIENTE

Expansión

Los bancos crean 'apps' para explotar el negocio de los TPV en comercios

MÁS INGRESOS/ Los bancos españoles están probando un nuevo tipo de TPV con tecnología Android. Además de cobrar, estos terminales dan acceso a un amplio universo de 'apps' para la operativa diaria.

R. Lander. Madrid

Los datáfonos tradicionales que solo instrumentan los pagos con tarjeta están a punto de dar paso a otros de nueva generación, con tecnología Android, cuya ventaja principal es que permiten descargar aplicaciones muy útiles para la gestión diaria del negocio. Para los bancos suponen un filón para prestar servicios nuevos y cobrar por ellos.

CaixaBank, BBVA y, a menor escala Sabadell, ya los están probando en un número todavía pequeño de comercios. "La popularización de estos terminales se producirá entre finales de este año y el próximo", explica Javier Urizar, director de Medios de pago en comercios de BBVA. La tecnología está desplegada en el 5% de su red.

En el caso de CaixaBank ya lo están probando 120.000 comercios. La idea es que el 50% de los 500.000 clientes con los que trabajan renueven sus terminales a lo largo de este año.

Cámara incorporada

Estos TPV son muy parecidos a los smartphones, porque tienen pantalla táctil y cámara incorporada. La diferencia es que funcionan con muchas más capas de seguridad.

Los bancos españoles llevan meses trabajando en el diseño de nuevos servicios pensados para comercios, taxistas y para cualquiera que tenga un negocio, como gestionar devoluciones.

Cada banco tendrá su propia oferta de apps, tanto propias como de terceros.

Una de ellas es Order & Go, de CaixaBank, y está pensada para restaurantes. Sirve para



gestionar los pedidos, realizar cobros y gestionar las comandas que llegan a través de las apps de servicio a domicilio.

CaixaBank cuenta con una ventaja frente a otros competidores para explotar este negocio, porque su filial Comercio Global Payments vende el software de gestión del negocio con el que operan muchos comercios en España. "Pronto lanzaremos una app de redondeo solidario", avanza Tania Martín, directora de Servicios InStore de CaixaBank.

BBVA, por su parte, permite a sus clientes recibir las ventas del día anterior en su cuenta bancaria y verlas a través del dispositivo. Sus terminales llevan integrada la opción de pago aplazado Plazox, que permite a los clientes fraccionar el pago de una compra. No tiene coste para el

VENTAJAS

Estos TPV de nueva generación permiten a los bancos vender muchos más productos y servicios a comercios y autónomos gracias a las aplicaciones. El negocio de los pagos es uno de los más rentables para el sector financiero.

comercio, pero sí un tipo de interés para el consumidor.

Los TPV Android, a diferencia de los tradicionales, aceptan métodos de pago distintos a la tarjeta de crédito. Por ejemplo, los códigos QR de Alipay y Wechat Pay, muy

populares entre los turistas de nacionalidad china.

También gestionan el reembolso del IVA para no residentes en la Unión Europea. Permiten a los turistas extranjeros pagar en euros o incluso en su propia divisa y conocer en tiempo real el tipo de cambio que le aplicará el banco y el coste total de la operación.

Tecnológicamente, estos terminales están preparados para aceptar el pago en criptomonedas en cuanto los bancos españoles decidan dar ese servicio.

Los TPV Android tienen el mismo coste para quien los contrate que un TPV tradicional. Cada vez son más los bancos que cobran tarifa plana a los comercios por el uso de los datáfonos, aunque muchos clientes siguen abonando un

CaixaBank y BBVA ya están testando estos dispositivos con una parte de los comercios españoles

El gran despliegue de TPV de Android se producirá entre finales de este año y el próximo

Esta tecnología admite pagos con QR y en el futuro con 'criptos'; también el pago aplazado

Imagen de uno de los terminales Android que BBVA está probando con clientes reales.

porcentaje por operación.

El gigante digital de pagos Square, que aterrizó hace poco en España con tarifas muy competitivas para los comercios, también utiliza la tecnología Android.

Apple no ofrece terminales específicos para comercios porque está optando por otra política para que sus clientes no tengan que salir de su ecosistema.

La compañía de la manzana ha diseñado el servicio *Tap to Pay*, que añade la función de cobro al iPhone y que se lanzará la próxima primavera en Estados Unidos. Solo soportarán esta tecnología iPhone XS y modelos posteriores y solo admitirán pagos con tarjetas de crédito *contactless*, con Apple Pay y con smartphones que tengan Google Pay o Samsung Pay.

Caja Rural de Navarra gana 88,3 millones

CRECIMIENTO DEL 8,5% La entidad, una de las mayores cajas rurales de España, ha destinado casi todo el beneficio del año pasado a elevar las reservas. Caja Rural de Navarra tiene una ratio de solvencia del 18,7% y una morosidad del 2%. La entidad ha registrado un crecimiento del 29% en saldos gestionados en fondos de inversión.

Gortázar, con el comité consultivo de accionistas

ENCUENTRO Gonzalo Gortázar, consejero delegado de CaixaBank, les confirmó que la intención del consejo del banco es distribuir entre el 50% y el 60% del beneficio entre los accionistas a partir de 2022. Ahora el 'pay out' es del 50%.

BBVA dona un millón de euros para ayudar a Ucrania

MEDIDA SOLIDARIA El banco repartirá el millón de euros a partes iguales entre Unicef y Acnur para responder a la emergencia humanitaria que vive Ucrania. BBVA tiene en marcha una campaña de donación entre sus empleados y clientes, con la que ya ha recaudado cerca de 200.000 euros y otra de transferencias gratuitas a clientes particulares a Ucrania.

ING dispara la venta de hipotecas por WhatsApp

TRÁMITES El 90% de los clientes que están en proceso de solicitar y tramitar una hipoteca con el 'banco naranja' se comunican con el gestor habitualmente por WhatsApp y suele utilizar este sistema de mensajería para el envío de la documentación necesaria para completar el proceso. ING es uno de los cinco bancos que más hipotecas venden en España.

XXXIII

Premios Fondos

2022

Expansión



allfunds

29 de marzo de 2022
20:00 horas

The Westin Palace

Plaza de las Cortes
28014 Madrid

El diario **EXPANSIÓN** y **ALLFUNDS** le invitan a participar en la Gran Noche de los **Fondos de Inversión 2022** donde se destacarán las instituciones de inversión colectiva más rentables y mejor gestionadas de sector. En el transcurso de la cena se hará también entrega del **Premio Salmón** al mejor valor bursátil de 2021.

Plazas limitadas por riguroso orden de inscripción hasta el 11 de marzo. **AFORO LIMITADO.**

Para solicitar la reserva envíe un correo electrónico indicando el nombre de los asistentes, nombre empresa y teléfono de contacto.

Precio inscripción
Para más información

Más información en www.expansion.com

AFORO COMPLETO

LAS CONSECUENCIAS DEL CONFLICTO BÉLICO

La electricidad rompe récord y enfila los 500 euros el megavatio hora

UN 115% MÁS DESDE QUE COMENZÓ LA GUERRA/ Alcanzará este lunes su máximo histórico, con 442,54 euros el MWh.

Miguel Ángel Patiño. Madrid

El precio de la electricidad en Europa, y particularmente en España, ya no tiene límites. El mercado mayorista (*pool*), que sirve de referencia para fijar la factura que pagan los usuarios, se ha situado para este lunes, 7 de marzo, en 442,54 euros el megavatio hora (MWh), lo que supone una subida de más del 17% respecto al valor fijado para el domingo.

Será un precio récord que pulveriza el que existía hasta ahora, muy por encima de los 383,67 euros/MWh registrados el pasado 23 de diciembre. Según los datos del Operador del Mercado Ibérico de la Electricidad (Omie), la empresa que gestiona el *pool*, el precio máximo de este lunes se registrará entre las 19:00 y la 20:00, cuando será de 500 euros/MWh, mientras que el mínimo será de 379,02 euros/MWh entre las 23:00 y las 00:00.

Escalada

En los últimos años, cuando el *pool* era un mercado más o menos estable, lo normal eran precios del entorno de los 40 ó 50 euros por megavatio hora. Es decir, ahora está marcando diez veces lo normal.

La escalada de la luz, que ya viene produciéndose desde hace meses, se ha intensificado ante la ofensiva militar de Rusia sobre Ucrania. Este conflicto ha tensionado el mercado del gas, necesario para producir electricidad en algunas centrales.

El precio de la luz ahora es más del doble (un 115% superior) que cuando comenzó la guerra, el pasado 24 de febrero. Es la primera vez que el mercado mayorista rompe la barrera de los 400 euros/MWh, un valor que nunca antes se había alcanzado en el mercado mayorista.

Evolución

En lo que va de mes, el precio medio de la electricidad se sitúa en 340,43 euros/MWh, más de 100 euros por encima que la media registrada durante el pasado mes de diciembre (239,22



El precio máximo se registrará hoy entre las 19:00 y la 20:00 horas.

Impacto de la guerra en Ucrania

● La ofensiva militar ha intensificado la escalada del precio de la luz que venía produciéndose en los últimos meses.

● El precio de la luz es un 115% mayor que cuando comenzó la guerra en Ucrania el pasado 24 de febrero.

euros/MWh), el más caro de la historia hasta la fecha.

Los precios registrados en el mercado mayorista repercuten directamente en la tarifa regulada o PVPC, a la que están acogidos casi 11 millones de consumidores en España, y sirve de referencia para los otros 17 millones que contratan su suministro en el mercado libre.

Para amortiguar el impacto que el encarecimiento de la electricidad está teniendo en los consumidores, el Gobierno ha prorrogado la rebaja fiscal sobre los impuestos que gravan el recibo de la luz (IVA, impuesto de la electricidad e impuesto a la generación eléctrica) hasta el 30 de junio.

En concreto, el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez,

Se sitúa muy por encima del anterior récord de 383,67 euros/MWh del 23 de diciembre de 2021

explicó el pasado miércoles que el Ejecutivo prorrogará las bajadas del IVA del 21% al 10%, la suspensión del impuesto sobre generación del 7% y la bajada del impuesto especial eléctrico del 5,11% al mínimo legal del 0,5%.

También se prorrogará el recorte temporal a las centrales no emisoras de gas por sus *beneficios caídos del cielo* y el descuento en el bono social eléctrico, invitando a gobiernos autonómicos y municipales a aprobar medidas de protección a consumidores vulnerables.

Otros países

España está entre los países más caros. En cuanto al resto de países europeos, en el Reino Unido el megavatio hora se pagará hoy a una media de 365,79 libras (unos 442 euros), mientras que en Alemania lo hará a 410,1 euros; en Francia, a 421,05 euros; en Italia, a 453,51 euros; y en Portugal, al mismo precio que en España al compartir mercado.

Inditex, el mayor éxodo empresarial español de Rusia

SU SEGUNDO MAYOR MERCADO/ Cierra temporalmente sus tiendas en el país al igual que Mango, Tendam y Tous.

Expansión. Madrid

Inditex mueve ficha en Rusia y cierra sus tiendas en el que es su segundo mayor mercado por detrás de España, sumándose así al éxodo de empresas españolas e internacionales que han cesado su actividad en el país tras la invasión rusa de Ucrania el pasado 24 de febrero.

El gigante español anunció el sábado que suspenderá temporalmente su actividad en las 502 tiendas (86 de las cuales son de Zara) que tiene en Rusia e interrumpirá también la actividad en el canal online del país. “En las actuales circunstancias Inditex no puede garantizar la continuidad de las operaciones y de las condiciones comerciales en la Federación Rusa”, comunicó la empresa que el pasado viernes se dejó un 3,78% en Bolsa.

La compañía señala que Rusia constituye alrededor del 8,5% del beneficio neto de explotación (Ebit) global del grupo y añade que todas las tiendas operan en régimen de alquiler, por lo que “la inversión no es relevante desde el punto de vista financiero”. Según los últimos datos publicados por Inditex, el resultado antes de impuestos de este mercado fue de 86 millones de euros en 2020 (229 millones en 2019).

“Inditex sigue teniendo como prioridad su plantilla de más de 9.000 personas, con las que va a desarrollar a partir de este momento un plan especial de apoyo”, añade.

Las españolas Mango, Tendam y Tous han anunciado asimismo el cierre de sus tiendas en Rusia.

Otras cadenas

Tendam –dueña, entre otras, de las marcas Cortefiel, Pedro del Hierro y Springfield– suspende sus operaciones en el país donde cuenta con 400 empleados y 50 tiendas, mientras que la marca de joyería y accesorios **Tous** anunció el cierre de sus 32 tiendas propias, mientras que cada franquicia (hay 23 en Rusia) decidirá si sigue abierta.

Igual medida adoptó Man-



Tienda de Zara en San Petersburgo, Rusia.

BOICOT

Cada vez son más las empresas que se suman al boicot a Rusia. Entre ellas figuran las **tecnológicas** Apple, Google, Netflix, Spotify y Facebook; las **energéticas** Centrica, Galp y BP; y **automovilísticas** como Volkswagen, Toyota.

go, con el cierre de las 55 tiendas propias que posee en el país, mientras que los 65 establecimientos franquiciados decidirán si continúan o no operando.

Las compañías de distribución españolas no son las únicas que han tomado este tipo de decisiones. **Siemens Gamesa** anunció el viernes que parará cualquier nueva actividad comercial en Rusia debido a la invasión de Ucrania y en respaldo a las sanciones impuestas por la comunidad internacional.

Fuentes de **Amadeus**, que ha suspendido ya la distribu-

ción de tarifas de la aerolínea rusa Aeroflot de sus sistemas, explican que la empresa ha detenido cualquier nuevo proyecto comercial previsto en Rusia y ha descartado firmar otros contratos en Rusia, mientras que continúa evaluando su actual cartera comercial.

Otras empresas españolas presentes en Rusia son las compañías de componentes de automoción **Cie Automotive**, **Gestamp** y **Grupo Antolin**, con varias plantas en el país.

Acerinox tiene implantación comercial, al igual que la filial española de Espacio y Defensa de **Airbus** y otras como **Fagor**, **Maxam**, **Técnicas Reunidas**, **Tubacex**, **Talgo**, **Pamesa**, **Gonvarri**, **Orona** o **Mondragon**. También están presentes en Rusia **Indra** y **Fluidra**.

Grupo Fuertes, propietario de El Pozo, es especialmente activo en este país, donde cuenta con el 11% en Cherkizovo, el mayor productor cárnico de Rusia. En energía, **Repsol** decidió hace poco salir de Rusia mediante la venta de los últimos activos que le quedaban en el país a través de Evrotek-Yugra y ASB Geo.

NEGOCIOS | COMERCIO ONLINE

Los 'marketplace' dan en la diana de una necesidad

La **especialización** y la **sofisticación tecnológica** marcan la pauta de estas plataformas que ponen en contacto oferta y demanda en un solo espacio, lo que repercute en una mayor visibilidad y tráfico de usuarios para las marcas.

M^a José Gómez-Serranillos. Madrid

Más allá de los grandes *marketplace* como Amazon, eBay, Aliexpress o Privalia, en los últimos años se está viendo el nacimiento de nuevos proyectos bajo este modelo que han hecho de una necesidad muy concreta su particular oportunidad de negocio. Se especializan en un ámbito específico como la búsqueda de talento, los materiales reciclados o los productos de bricolaje y, a partir de ahí, se convierten en un espacio que pone en contacto a profesionales que ofrecen estos servicios con clientes, tanto particulares como empresas, que los demandan. De este modo hay *marketplace* que intermedian entre particulares para la compra-venta de productos, entre empresas y particulares con la fórmula B2C, o entre empresas (B2B).

Las oportunidades en este sector son atractivas y “en poco tiempo podremos ver plataformas de *marketplace* creadas en el metaverso”, asegura Esteve Almirall, profesor de innovación y *data science* de Esade. Este experto destaca como principal ventaja de este modelo de negocio su “facilidad para escalar”, pero para conseguirlo “debe obtener gran masa crítica, es decir, llegar a un volumen grande tanto de empresas clientes que usen la plataforma, como de usuarios que compren sus servicios”.

El éxito de estas plataformas radica en la diferenciación. “Deben ofrecer una propuesta de valor. El caso de Wallapop es muy ilustrativo: la plataforma encontró en la compra-



EL GRAN ESCAPARATE MÉDICO. Con más de diez años de trayectoria, Doctoralia apostó por el modelo de 'marketplace' para facilitar a los pacientes la búsqueda de médicos de distintas especialidades. Más de 105.100 profesionales están disponibles en la plataforma, “cuya principal ventaja para el paciente es que en un mismo espacio pueden buscar especialistas, pedir una cita presencial u online, o resolver dudas de salud a través de un chat”, resalta Carlos Villaverde, director de operaciones de Doctoralia. Fundada por Frederic Llordachs (en la imagen), la compañía se fusionó con DocPlanner en 2016, plataforma de salud de origen polaco con presencia en más de 20 países que presta servicio a 35 millones de pacientes cada mes.

venta de productos de segunda mano su filón de negocio. No había ninguna otra propuesta igual en el mercado con la que competir”, resalta.

Otras propuestas recientes también han dado en la diana de una necesidad particular. Por ejemplo,

Shakers es un *marketplace* que pone en contacto a equipos de trabajadores *freelance* con empresas que los necesitan para el desarrollo de proyectos o trabajos. El funcionamiento es sencillo: las compañías cuelgan el proyecto en la plataforma y los pro-

fesionales que consideran que pueden encajar se postulan a él.

Por su parte, **Nubentos** ha encontrado en algo tan concreto como las APIS de salud su modo de diferenciarse. El proyecto, liderado por Manuel Morales, ofrece una plataforma

Una de las tendencias de estos modelos es la microespecialización en una temática

con un amplio catálogo de APIS (herramientas que conectan sistemas, software y aplicaciones) dirigidas a hospitales y centros sanitarios.

La creación de prototipos para su posterior validación es el eje de otro innovador *marketplace*, **LastBasic**, proyecto impulsado por el fondo de inversión valenciano GoHub. En este espacio, emprendedores e inventores pueden publicar sus proyectos de productos para que futuros inversores y empresarios vean el posible potencial de la idea.

Sofisticación

Dentro de su apuesta por firmas tecnológicas y proyectos B2B (servicios entre empresas) **Draper B1** tiene en los *marketplace* uno de sus grandes intereses. Esta firma de capital riesgo fundada por Enrique Penichet en 2010 cuenta en su cartera de inversión con varios proyectos de estas características como **Acqustic**, una innovadora propuesta de plataforma que conecta músicos independientes con nuevos fans, que además ofrece herramientas para que los artistas den conocer sus creaciones.

Penichet ve dos claras tendencias en el ámbito de los *marketplace*. “Cada vez se verticalizan más, lo que sig-



Eusebi Llensa, Alex Collart y Pau Cerdá, cofundadores de Outvise.

Cómo hacer 'match' con el mejor talento

Outvise podría denominarse como el Tinder del talento: 'start up' y grandes empresas pueden acceder en este 'marketplace' a más de 30.000 profesionales de 40 países de todo el mundo y encontrar el candidato más idóneo para una posición determinada. “Una empresa que necesita, por ejemplo, un especialista en SaaS se registra en nuestra plataforma indicando las habilidades, la experiencia y otros requisitos que necesita. Los posibles candidatos se postulan a ese puesto y nuestro sistema hace 'match' con los más adecuados. En 48 horas la empresa tiene dos o tres aspirantes entre los que ha-

cer su elección”, señala Eusebi Llensa, CEO y cofundador de Outvise. La principal ventaja de fichar candidatos con esta plataforma, resalta el directivo, es la agilidad de la búsqueda y del proceso. La firma se ha fijado en un caso de éxito en EEUU, el 'unicornio' Upwork, plataforma de búsqueda de talento que cuenta entre sus clientes a Airbnb o Microsoft. “En España hemos encontrado candidatos para Colvin, plataforma online de venta de flores, para Vodafone y Cellex. Algunos de los perfiles más demandados son los ingenieros de datos, los arquitectos de tecnologías o los expertos en CRM”.

El gran mercado del reciclaje

Aluminio, hierro, cobre, plástico, cartón... Nacido en pleno confinamiento **ScrapAd** es un 'marketplace' en el que cualquier empresa puede comprar y vender materiales reciclables en 70 países, con la finalidad de que estos residuos acaben en el vertedero, encontrando así el mejor destino para estos productos. Después de cerrar en julio de 2021 una ronda de 1 millón de euros, esta compañía ha podido mejorar su tecnología que ya usan grandes constructoras como Sacyr o Ferrovial para vender o comprar estos residuos. "En este tiempo hemos gestionado transacciones por valor de 36,5 millones de euros, y con ellas hemos evitado un volumen de emisiones equivalentes al CO₂ generado por más de 800.000 coches en funcionamiento durante un año. La compañía, con oficinas en Eibar (Guipuzcoa) y Madrid, nació con la intención no sólo de reducir el volumen de estos

deshechos, sino de ofrecer un espacio que centralizara y agilizará las transacciones de estos materiales, ya que la mayoría de empresas de reciclaje son pequeñas y medianas. "Se encuentran con grandes dificultades derivadas de su tamaño, para aprovechar los flujos de oferta y demanda y poder exportar", señala Samuel Ruiz, cofundador de ScrapAd. Se les ofrece, además, total garantía sobre el origen de estos materiales y en su cobro.



Samuel Ruiz y Sandra Montes, fundadores de ScrapAd.

Bueno, barato y... reacondicionado

En menos de un año la propuesta de negocio de **Back Market** ha logrado levantar 726 millones de euros en dos rondas de inversión. El impacto positivo en el Planeta de esta compañía que reacondiciona aparatos electrónicos, contribuyendo a su reciclaje y alargando su vida útil, ha convencido a distintos fondos de inversión, que cada vez valoran más proyectos responsables con el medio ambiente. Nacido en 2014 en Francia, este 'marketplace' permite comprar desde teléfonos móviles hasta ordenadores, cámaras de fotos y electrodomésticos, que han sido reacondicionados por 1.500 fábricas. "En breve daremos la opción de poder vender estos productos usados en nuestra plataforma", explica Nathanaël Berbessou, director general de Back Market en España, mercado al que llegó en 2016. Aclara que no son productos de segunda mano: "La diferencia con ellos es que nuestros artículos han



De izquierda a derecha, Quentin Le Brouster, Thibaud Hug de Larauze y Vianney Vaute, fundadores de Back Market.

sido acondicionados por profesionales, cambiando alguna pieza y realizando mejoras. De esta forma garantizamos su buen funcionamiento y su mayor duración". Back Market acaba de abrir oficina en Barcelona para impulsar su crecimiento en España. Actualmente cuenta aquí con un equipo de ocho personas y la previsión es alcanzar las 50 a finales de 2022.

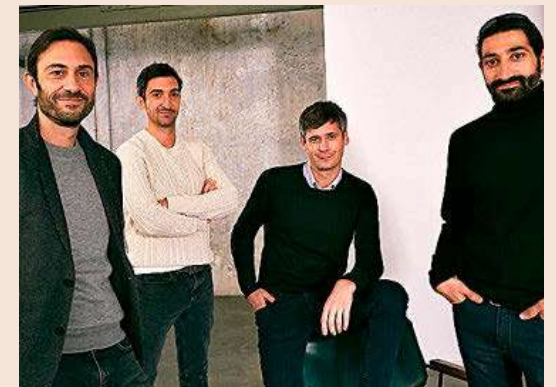
nifica que su especialización en un negocio determinado es creciente, alejándose de los modelos generalistas. Y, por otra parte, desde Draper BI vemos una gran sofisticación. Es decir, estas plataformas combinan distintas tecnologías como software SaaS con herramientas basadas en el *blockchain* u otras innovaciones", señala. Una vez que el negocio llega al mercado y va ganando clientes "el efecto red hace el resto", resalta Penichet. Es la principal ventaja que ve en este modelo: "Una marca o empresa está en el mismo espacio que otras, lo que supone multiplicar enormemente su visibilidad y su tráfico de usuarios".

En los próximos años se seguirán viendo nuevos proyectos basados en estas plataformas que continuarán con la microespecialización en una temática. Es una de las tendencias sobre *marketplace* que recoge un informe elaborado por la consultora Paradigma Digital, que también prevé el surgimiento de proyectos ligados a los NFT aprovechando el *boom* de estos activos digitales, o los *marketplace* locales, que reúnen pequeños comercios de barrio y de proximidad para darles más visibilidad y hacer crecer sus ventas.

La conexión entre marca y comercio

Han bastado apenas dos años desde su lanzamiento para que **Ankorstore** alcance el estatus de 'unicornio', con una valoración actual de 1.750 millones de euros. Lo consiguió el pasado mes de enero tras cerrar una ronda de financiación de 250 millones de euros, capital que le está sirviendo para mejorar su plataforma que pone en contacto a 200.000 comercios minoristas de toda Europa con 15.000 marcas independientes, de productos de hogar, cosmética, decoración, complementos y moda. "La principal

ventaja de Ankorstore para las marcas más pequeñas es la visibilidad y la posibilidad de crecimiento en los mercados internacionales. A los minoristas les abrimos un amplio catálogo de firmas independientes que, de otra manera, tendrían que dedicar tiempo a buscar en redes como Instagram", detalla Barthélemy Monigard, responsable de expansión de la compañía en España. "La previsión en el mercado español para 2022 es triplicar las mil marcas y cerca de 9.000 comercios que tenemos actualmente".



Equipo fundador de Ankorstore, firma con sede en Francia.



Javier Iglesia, Manuel y Jaime del Barrio, fundadores de Club Clínico, que pone en contacto clínicas y proveedores.

Material clínico a un precio justo

Los hermanos Manuel y Jaime del Barrio, ambos ingenieros industriales, pusieron en marcha en 2020 **Club Clínico**, junto a Javier Iglesia, con el objetivo de poner en contacto 580 clínicas privadas de toda España con 60 proveedores de material médico. Estos emprendedores se dieron cuenta de lo fragmentados que están uno y otro mercado. Además, hay poca transparencia en los precios y el proceso de compra es muy ineficiente. "En Club Clínico se pueden centralizar y simplificar las compras consi-

guiendo condiciones más óptimas gracias a nuestra intermediación con los proveedores y nuestras funcionalidades de mejora de precios", explica Manuel del Barrio. La plataforma ofrece otras herramientas de gestión que ayudan a controlar los gastos y a reducir tareas administrativas, así como de ventas para ayudar a clínicas y proveedores en estas transacciones. Después de un año y medio de vida la plataforma ha conseguido levantar 1,5 millones de euros de financiación.



Santiago Azurmendi, Álvaro Pérez y Mario Rey, fundadores de Harbest Market.

Del campo directo a su mesa

"Nos enfocamos en la eliminación de intermediarios en la cadena de suministro de frutas y verduras porque existía una gran diferencia entre el precio de origen y el precio final de venta. Esto abrió una oportunidad de conectar directamente a ambos extremos gracias a la tecnología permitiendo que los dos aumentasen su ganancia". Álvaro Pérez Redondo resume así la propuesta de **HarBest Market**, un espacio que sirve de conexión directa entre 700 restaurantes de toda España y 160 agricultores para que los primeros puedan comprar frutas y hortalizas del campo frescas y de máxima calidad al pre-

cio justo, determinado por el productor. De este modo, los hosteleros consiguen ahorros de hasta un 30% en los costes. HarBest Market no sólo pone en contacto a agricultores y restauradores, también se encarga de organizar la logística para que el establecimiento pueda recibir los pedidos en 24 horas desde que se realiza la recolección. En sus dos años de vida, la compañía ha recaudado 1,3 millones de euros mediante tres rondas de inversión, que están impulsando su crecimiento y su expansión por nuevas ciudades de España, así como la mejora de la plataforma.