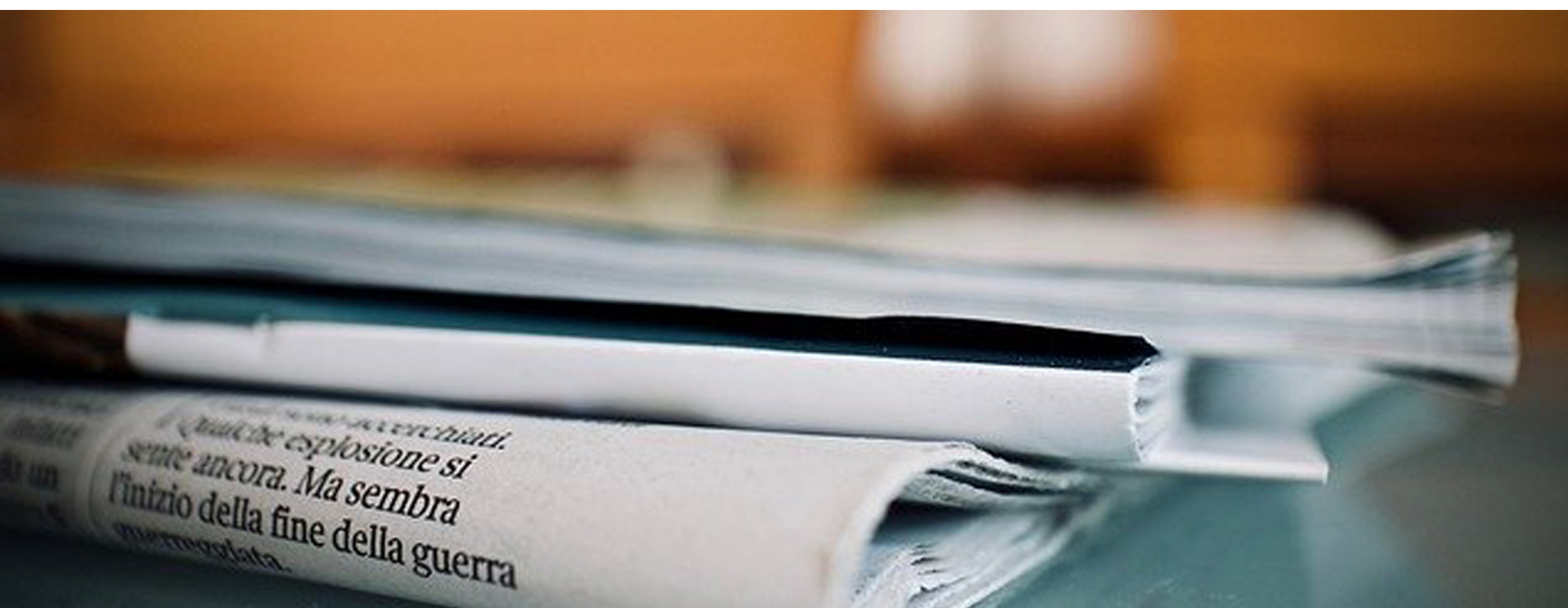




Confederación Española de Comercio



DOSSIER DE PRENSA

Calviño fija como objetivo una inflación menor a la media europea

RECUPERACIÓN ECONÓMICA/ La vicepresidenta primera admite que la escalada de precios, que tendrá un recorrido “más alto y prolongado del previsto”, supone el principal reto para la economía española.

Salvador Arancibia.

Enviado especial Santander

La elevada inflación actual es el principal reto a corto plazo al que se enfrenta la economía española, tal y como reconoce la vicepresidenta primera, Nadia Calviño, quien ha establecido como objetivo que los precios se coloquen por debajo de la media europea, ya que en la actualidad, poco se puede hacer por conseguir una tasa compatible con el objetivo del 2% establecido por el BCE.

Durante su intervención en el curso organizado por la Asociación de Periodistas de Información Económica (APIE) en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo, Calviño explicó que la invasión de Ucrania por parte de Rusia no ha hecho sino exacerbar las tensiones inflacionistas en el terreno internacional, con importantes consecuencias para España. También, que el mercado de productos energéticos sigue mostrando un endurecimiento de sus precios, lo que hace que la inflación general vaya a ser “más alta y más prolongada de lo que se había previsto” por todos los analistas. Por eso, en lugar de referirse a una

Destaca los fondos europeos y el buen hacer del mercado laboral como causas del crecimiento

cifra a alcanzar en España, la vicepresidenta concretó el objetivo en que “se sitúe por debajo de la media europea”, algo que ya se habría conseguido en el mes de mayo y que, espera, se mantenga así en adelante.

Calviño reiteró los objetivos de reducción del déficit y de la deuda pública para este año (dos puntos en el primero y tres en deuda) y en el horizonte de 2025, cuando espera que el déficit esté por debajo del 3% y la segunda del 110% del PIB, e hizo referencia a la pujanza del mercado laboral, con más de 20 millones de cotizantes, y al despliegue de los fondos europeos como las palancas para conseguir que la economía española crezca el 4,1% en este año. En este sentido, Calviño dio especial importancia al fuerte aumento de la inversión en 2022, en torno al 9% en comparación con un año antes, gracias so-



La vicepresidenta primera, Nadia Calviño.

bre todo a los fondos europeos. La decisión del BCE de iniciar la normalización de la política monetaria en julio, con el cese de las compras netas de activos y la subida de los tipos de interés, fue calificada

de positiva por Calviño. La vicepresidenta primera destacó las manifestaciones de todos los consejeros del BCE y de la propia presidenta de la institución, Christine Lagarde, con las que aseguraron que se im-

pedirá que haya una fragmentación de los mercados financieros para evitar un agravamiento excesivo de las primas de riesgo de los países de la eu-rozona más vulnerables.

En esta línea explicó que el

El aumento de la inversión en un 9% es clave para la economía, según señala Calviño

Tesoro ha sido eficaz en su política de emisiones de deuda pública durante los primeros meses del año, destacando que ya se ha alcanzado más del 60% del total del ejercicio y que se ha hecho con tipos bajos (el coste medio de la deuda es inferior al 1,6% y la vida media supera los ocho años) gracias, entre otras cosas, a que no hay una necesidad excesiva de refinanciaciones, ya que no alcanza al 15% del total de la deuda en circulación.

Tanto Calviño como el presidente de BBVA, Carlos Torres, que también intervino en el curso, fueron optimistas sobre la evolución actual de la economía, aunque haya muchas incertidumbres. Calviño señaló la evolución del empleo, mientras que Torres destacó los datos del turismo, un sector en el que el gasto con tarjetas de crédito hasta mayo ha aumentado un 35% respecto al mismo periodo de 2019. Torres destacó también que las empresas que obtuvieron financiación con aval del ICO en el inicio de la pandemia están “cumpliendo muy bien con sus obligaciones de devolución”, sobre todo porque “quienes más los solicitaron, empresas vinculadas con el ocio y el turismo, pertenecen a sectores que están notando más la recuperación de su actividad”.

Garamendi apoya firmar convenios laborales que no indexen los salarios a la subida de precios

Salvador Arancibia.

Enviado especial Santander

El presidente de la patronal empresarial CEOE, Antonio Garamendi, reiteró ayer la negativa de la organización a alcanzar un acuerdo nacional de convenios en el que se establezca la indexación de los salarios a la inflación, porque provoca desajustes en la economía al introducir efectos de segunda ronda en la evolución de precios, que es lo que se pretende evitar.

Durante su intervención en el curso organizado por la Asociación de Periodistas de Información Económica (APIE) en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo, Garamendi reconoció que la situación actual es complicada porque el Banco Central Europeo va a dejar de com-

prar deuda española al tiempo que elevará los tipos de interés y que lo va a hacer en unos momentos en los que el déficit público “está en el 7%” y el nivel de deuda pública supera el 117% del PIB.

El BCE seguirá ayudando, dijo, y en Europa “nos dejan una cierta relajación fiscal, pero como los mercados son más anglosajones que latinos hay que tener en cuenta que nos impondrán alguna condicionalidad”. Garamendi dijo que “no podemos hacer políticas populistas con el dinero comunitario; no nos han dicho cómo va a cambiar la situación pero esta no va a seguir igual que hasta ahora”. Por ello, insistió en la necesidad de iniciar desde ya un plan de consolidación fiscal, que permita ahorros del gasto públi-

Garamendi expresa su preocupación por el impacto en las exportaciones españolas a Argelia

co, “que podrían llegar hasta los 60.000 millones sin que ello afecte ni a la sanidad ni a la educación”, y culpó a los sindicatos de la inexistencia de un acuerdo nacional de convenios por exigir la indexación de los salarios. CEOE, aseguró Garamendi, habría estado “dispuesta a firmar las cifras que pedían los sindicatos si no se hubiera puesto como condición que se revisaran con la inflación”.

Igual que en política exterior, “un asunto de Estado en el que los grandes partidos

deberían ponerse de acuerdo”, lo mismo debería ocurrir sobre el pacto de rentas que busca el Gobierno. Para ello, dijo, “sería necesario que hablaran todos y de todo. El Pacto de Toledo debería reunirse de nuevo y hablar de salarios y beneficios, pero también de los gastos de los políticos, del Estado, de los funcionarios y de las pensiones”.

Aunque todo indica que este trimestre será positivo en términos de crecimiento económico, ya que “tenemos muchas ganas de salir, de gastar, y el turismo va a ir bien, igual que el consumo”, Garamendi considera que en otoño la situación puede darse la vuelta: “el horizonte parece más complicado y es probable que las familias se vuelvan más conservadoras” y reduz-

can más adelante su propensión al consumo.

Sobre las elecciones andaluzas, Garamendi quiso ser muy cauto, aunque declaró haber felicitado a Juan Manuel Moreno por unos resultados que “son extraordinarios”. “A los empresarios nos gusta que una persona moderada gane las elecciones, y si eso permite que fluya el diálogo entre las partes, estupendo. La alternancia desde la moderación es lo que nos hace avanzar”.

Sobre el conflicto con Argelia, el presidente de CEOE habló de dos cuestiones diferentes: el gas, que parece que no plantea problemas de suministro, aunque “puede haberlo de precios”; y las exportaciones, que afectan a miles de empresas, especialmente



El presidente de la CEOE, Antonio Garamendi.

pequeñas, por los 4.000 millones de euros anuales que suponen. Para estas compañías el cierre del mercado “es brutal” y aunque los pagos hasta el 1 de junio se están realizando lo que preocupa es el futuro.



Carlos Slim es el máximo accionista de FCC.

Slim eleva al 17% su peso en Metrovacesa tras la opa

R.A/C.M. Madrid

La oferta pública de adquisición (opa) de FCC, controlada por el empresario mexicano Carlos Slim, sobre Metrovacesa recibe una aceptación del 11,5% del capital, casi la mitad respecto al 24% al que iba dirigida. En concreto, la propuesta ha sido aceptada por el 11,47% del capital social, representativo de 17.397.696 acciones que, al precio ofrecido de 7,2 euros por título, supondrá un desembolso total de 125 millones de euros.

Slim tiene actualmente un 5,4% del capital, a través de Inversora Carso, por lo que, con la aceptación de la oferta sumará un 17% de las acciones de la promotora a través de las dos sociedades.

Rechazo del consejo

Santander y BBVA, accionistas mayoritarios de Metrovacesa con más de un 70% del capital, ya adelantaron el pasado 6 de junio que no acudirían a la opa de Carlos Slim por el 24% de la promotora, al considerar que el precio ofrecido era insuficiente y no reflejaba el valor de la compañía. Esta opinión seguía la línea de Bank of America, asesor financiero contratado por el consejo de administración, que determinó en su informe que el importe ofrecido “no es adecuado para los accionistas de Metrovacesa desde un punto de vista financiero”.

La oferta de Slim por Metrovacesa valoraba el 100% de la promotora en 1.092 millones de euros, lo que supone un descuento del 113% frente al valor neto de los activos que a cierre del pasado año ascendía a 2.326 millones de euros. Metrovacesa tiene además

Un 11,5% de las acciones acepta la opa, la mitad frente al capital al que iba dirigido la oferta

Santander y BBVA rechazan la opa, que implica un 113% de descuento frente al valor de los activos

228.420 acciones propias en autocartera que, dado el rechazo unánime del consejo de administración a la opa, tampoco se han unido a la propuesta.

Para el pago de la opa, FCC cuenta con un aval bancario de 262 millones de Santander en garantía de la oferta. La constructora ya anunció que financiará la oferta mediante deuda bancaria.

Otros accionistas

Hasta ahora, además de Santander (49,36%), BBVA (20,85%) e Inversora Carso (5,41%), otros accionistas de referencia de la compañía son Quasar Investments (3,95%) y Helikon Investments (2,97%). Emmanuel Bousard, uno de los fundadores de la firma de inversión Bousard & Gavaudan Partners, ha comunicado recientemente un 1,77% del capital, y el fondo irlandés BG Master ha aflorado un 1,66%.

Además del 17% que ostentará en Metrovacesa tras la opa, Slim es el máximo accionista de FCC, donde controla un 82%, y de Realia, donde cuenta con un 23,2% de participación a través de Soimob y de un 50,1% indirecto a través de FCC.

La inversión inmobiliaria en ‘retail’ subirá un 72% este año

SUPERARÁ LOS 2.000 MILLONES/ Se prevé casi 6.000 millones de euros de inversión en compra de supermercados, centros y locales comerciales en tres ejercicios.

R.Arroyo. Madrid

El retail vuelve a ganar fuerza dentro del mercado inmobiliario. Tras un periodo de sequía, a excepción de supermercados que se ha convertido en uno de los activos más resilientes durante la pandemia, la actividad inversora en este tipo de activos, muy tocados por el Covid y por el auge del comercio electrónico, se reactiva.

El pasado año la inversión total en compraventa de activos de retail alcanzó los 1.194 millones de euros y se espera que este año se dispare en un 72%, hasta los 2.049 millones de euros, según las previsiones del informe *The Retail Property Telescope*, elaborado por EY.

Según este informe, a los 949 millones de euros transaccionados hasta mayo, un 17,5% más que en el mismo periodo del año anterior, se sumarán otros 1.100 millones de euros hasta diciembre. Además, de acuerdo con las previsiones de la *big four*, para 2023 y 2024 se prevé un volumen de transacciones de 3.820 millones.

Operaciones en marcha

De la inversión prevista para 2022, un 76% será en centros comerciales, un 9% en locales comerciales, un 2% en parques comerciales y un 5% en supermercados o activos vinculados a alimentación.

Entre las operaciones fir-



Torrecárdenas, en Almería, ha sido uno de los activos adquiridos.

Se prevé la apertura de 29 centros y parques comerciales con 761.000 m² en tres años

madas en los últimos meses destaca la adquisición por parte del fondo Lighthouse Properties del complejo Torrecárdenas (Almería) por 163 millones de euros, cerrada el pasado mes de marzo; de Bahía Real (Santander), adquirido por Savills IM a los promotores Citygrove y Burlington por 60 millones de euros; de Alcora Plaza (Alcorcón, Madrid), traspasada a

AEW por 50 millones; y de Rosaleda (Málaga), adquirido por Carmila por 25 millones de euros.

Islazul

Entre las operaciones actualmente en marcha figura la del centro comercial Islazul (Madrid) por parte de Nuveen o de dos centros de El Corte Inglés en Sevilla y Córdoba, entre otros. Intu también ha puesto a la venta su 50% en Xanadú, centro comercial ubicado en el municipio madrileño de Arroyomolinos.

Además de inversión en compraventa de activos, se prevé un aluvión de nuevos desarrollos para los próximos

tres años.

De acuerdo con el informe de EY, se prevé la puesta en marcha de 29 centros y parques comerciales, con una superficie total de 761.000 metros cuadrados, hasta finales de 2024. Una veintena de estos activos, con casi 500.000 metros cuadrados de superficie, se abrirán antes de 2024.

Entre las aperturas previstas para este ejercicio destaca el espacio comercial de Caleido, proyecto conocido como la quinta torre de Madrid, con 15.000 metros cuadrados en manos de Grupo Emperador e Incus; el Open Mall de Lanzarote, con 35.100 metros cuadrados, así como la apertura del Nova Center en Villanueva y Geltrú (Barcelona) por parte de la Socimi Titan Properties.

El informe subraya la “urgente necesidad” de reposicionar un tercio de la superficie actual de centros y parques comerciales para que estos activos sean capaces de competir en el futuro. Para EY, uno de los grandes desafíos del sector pasa además por hacer frente a la pérdida de peso de la moda en los centros comerciales.

En cuanto al crédito, *The Retail Property Telescope* muestra que, de momento, la financiación está restringida a los proyectos *prime*.

La Llave / Página 2

Alimerka reduce ventas un 3% y gana 7,1 millones de euros en 2021

Víctor M. Osorio. Madrid

Alimerka, la cadena regional de supermercados líder en Asturias, cerró su ejercicio 2021 con una cifra neta de negocio de 684,2 millones de euros, un 3% menos que un año antes por la comparativa con un 2020 en el que la pandemia disparó el consumo dentro del hogar, según sus cuentas publicadas en el Registro Mercantil. La cifra arrojaría un crecimiento del 6,7% frente a 2019.

La caída de las ventas fue acompañada de una reduc-

ción mayor en las principales líneas de gasto de la cadena, lo que arrojó un resultado de explotación de 10 millones de euros, un 6,9% más. Por su parte, el beneficio neto fue de 7,15 millones, un 3,2% menos que un año antes. El grupo pagó un dividendo de cinco millones de euros.

“Las significativas inversiones realizadas por el grupo en renovación de tiendas, así como en ampliación de la superficie comercial y en los centros logísticos, junto con el permanente esfuerzo co-

mercial para ser competitivo, han redundado en el mantenimiento a buen nivel tanto de la cifra de negocios como del *cash flow* y del resultado”, explica la compañía en sus cuentas.

Alimerka cerró el pasado ejercicio con una red de 170 supermercados, de los que

El grupo advierte de un “aumento de la presión competitiva de cara a ganar al cliente”

130 se encontraban situados en Asturias, 38 en Castilla y León y dos en Galicia. Su posición de tesorería a 31 de diciembre era de 63 millones de euros. Su deuda incluye 15 millones pendientes de devolver de un crédito ICO recibido por la pandemia.

El grupo alerta de un “aumento de la presión competitiva de cara a ganar al cliente” y asegura que su política comercial está ligada “a la venta de los productos al mejor precio posible”. Sus previsiones para 2022 son “positivas”.



► 21 Junio, 2022

La crisis sanitaria y económica provocada por el Covid supuso un mazazo terrible para la subsistencia de miles de pymes en España y, por tanto, para sus empleados también, lamentablemente. Como es lógico, las mayores dificultades para sobrellevar la tensión de los últimos dos ejercicios las han tenido las empresas de menor tamaño.

Justo antes de la pandemia, las pequeñas y medianas empresas representaban el 97% del tejido empresarial en nuestro país, un porcentaje que estaba marcado por el predominio de las microempresas. Estas constituían el 94% de las empresas del sector privado. En los últimos informes públicos, con fecha de enero de 2021, confirmaban que en España había un total 3.366.570 de empresas activas, un 1,1% menos que en la misma fecha del año anterior, según los datos del Directorio Central de Empresas (Dirce).

La lenta evolución tras el comienzo de la epidemia ha sido significativa. Tal y como muestran las estadísticas proporcionadas por Cepyme en su último informe, la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa destaca que la economía española tiene 1,32 millones de pymes en la actualidad. Frente a los 1,31 millones que había en febrero de 2020, justo un mes antes del estallido de la pandemia de Covid-19.

En cuanto a la recesión provocada en el sector con respecto al cierre de pymes, antes de que irrumpiera con fuerza la pandemia en el cierre de 2021, España contaba con 1.411.902 empresas dadas de alta en la Seguridad Social frente a las 1.489.733 que tenía en febrero de 2020. Esto supone que hay 77.831 empresas menos que entonces.

Además, la destrucción de empresas se concentró en las compañías de menos de seis trabajadores. El drama sobre todo se acentuó en las micropymes de un solo trabajador, en las que el porcentaje ha descendido en hasta un 10,2% menos. Lo que indica que a día de hoy haya 55.303 menos que en febrero de 2020.

No obstante, tras dos años difíciles, comenzamos a ver brotes verdes; ya que el empleo en las pymes ya supera en un 3% el nivel prepandemia. Una grandísima noticia para el sector que confirma la buena tendencia que se estaba percibiendo en los últimos meses. Aunque queda mucho camino por recorrer, se tiene que tener en cuenta como un signo inequívoco de que la nefasta situación que hemos sufrido se está comenzando a revertir.

Gracias a esta aparentemente pequeña cifra, pero positiva, se han alcanzado los 8,8 millones de trabajadores entre todos los tipos de pymes; según indica Cepyme en el mismo informe ya citado. Asimismo, el número de pymes ya ha superado las cifras de febrero de 2020, hay 5.745 pequeñas empresas más. Por lo que se puede confirmar que las pymes están arrancando y vuelven a suponer un gran impulso para el motor económico español. Además, hay que tener en cuenta que componen más del 90% de empleo del tejido empresarial español.



GETTY IMAGES

Tribuna

Las pymes vuelven a arrancar en el motor económico español

Las ayudas europeas pueden contribuir a que la brecha digital entre las grandes empresas y el resto se estreche

Yoann Artus 'Country manager' de PayFit en España

En esta línea, hay que mantener la calma y tener en cuenta que la recuperación con nuevos puestos de trabajo a corto plazo puede ser lenta. Y es que, según el *XI Informe sobre financiación de la pyme en España*, tan solo un 11,4% de las empresas afirma que creará puestos de trabajo durante 2022. La nota positiva de este mismo estudio es que el 46,9% de las empresas espera que su facturación aumente en los próximos 12 meses. Lo cual puede aportar en un nuevo aumento de contratación de trabajadores.

Para contribuir en esta tendencia al alza, las pymes deben apostar por la transformación digital. En este punto, cabe destacar que tan solo el 35% de las pequeñas y medianas empresas posee herramientas digitales, según cifras del Observatorio Nacional de Tecnología y Sociedad (Ontsi).

Y ahora es el momento perfecto para implementar estas soluciones. Sobre todo, teniendo en cuenta el plan del Gobierno con los fondos europeos Next Generation que han destinado al Kit Digital.

Estas ayudas, que en breve se abrirán al segmento II (de tres a nueve trabajadores), facilitarán un progreso significativo en los niveles de madurez digital de las pymes y un avance en la digitalización de áreas clave como la presencia en internet, la venta electrónica, la gestión de clientes y proveedores o la gestión

y automatización de procesos y ciberseguridad, mediante la subvención de soluciones de digitalización ofertadas por los agentes digitalizadores adheridos al programa.

El objetivo de este plan es promover la formación empresarial en competencias digitales. La idea inicial por parte del Gobierno es ayudar a unas 1.350.000 pymes. Con esto lo que se busca es mejorar la transformación, la productividad de las pymes y sus posibilidades de crecimiento e internacionalización. Todo esto ayuda directa e indirectamente a la generación de empleo.

Según han confirmado desde Moncloa, esta medida ya ha registrado hasta el momento más de 50.000 solicitudes. Lo que puede servir para que la brecha digital entre las grandes empresas y el resto de compañías que operan en el mercado se estreche.

Poder subvencionar estas soluciones para que muchas pymes puedan digitalizarse ayudará a construir pymes mucho más competitivas y con un crecimiento más sostenible, ya que las nuevas herramientas digitales son esenciales para la supervivencia a largo plazo. Además, con una base digital ya implantada, será mucho más fácil que la pequeña y mediana empresa española destine más recursos a seguir aumentando su grado de digitalización.



Tras dos años difíciles, comenzamos a ver brotes verdes, ya que el empleo en la pyme supera en un 3% el nivel prepandemia

Diálogo social

Los autónomos coinciden en destopar la base de mayores de 47 años y generalizar la tarifa plana

El Gobierno presentará otra propuesta para el próximo lunes

El colectivo y los agentes sociales siguen sin pactar las nuevas cuotas

R. P. C.
MADRID

La negociación entre el Gobierno, los interlocutores sociales y las asociaciones que representan a los autónomos sigue su curso pero no termina de cuajar y el pacto entre las partes sigue muy en el aire. "En estos momentos, hay la mitad de probabilidades de que haya un acuerdo como que no", aseguraban ayer fuentes de la negociación.

Sin embargo, desde el equipo negociador del Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones se aseguraba ayer que se habían realizado "importantes avances". Y añadieron que el departamento que dirige José Luis Escrivá se comprometió a "presentar un texto con las aportaciones realizadas (ayer) por las distintas asociaciones", algo que debería producirse a lo largo de esta semana, ya que los negociadores quedaron citados nuevamente para el próximo lunes, 27 de junio.

Entre las cuestiones que el equipo de Escrivá deberá recoger en esta nueva propuesta estarían algunos asuntos sobre los que ayer parece que había acuerdo en-

tre los agentes sociales y las asociaciones que negocian con el Gobierno. Concretamente, fuentes conocedoras del encuentro aseguraron que existe cierto acuerdo para solucionar el tope que existe en la actualidad en las bases de cotización de los mayores de 47 años que se introdujo para impedir lo que en su día se interpretó como compra de pensiones (se cotizaba por lo mínimo hasta los últimos años en los que se subía la base para lograr una pensión mayor).

Por ello, actualmente la base de cotización de los autónomos mayores de 47 años queda limitada en cada orden de cotización que aprueba el Gobierno anualmente. Los trabajadores que a partir del 1 de enero de 2022, este día inclusive, tengan cumplida la edad de 48 o más años, la base de cotización estará comprendida entre las cuantías de 1.035,90 y 2.113,20 euros al mes. Este tope, con el cambio a un sistema de cotización según rendimientos dejaría de tener sentido y, por ello, los autónomos coinciden en exigir al Gobierno que lo elimine.

La segunda de las cuestiones sobre las que existiría acuerdo y que podrá recoger



GETTY IMAGES

El futuro acuerdo deberá mandar un desarrollo del sistema a partir de 2025

la próxima propuesta del Gobierno es la necesidad de generalizar la tarifa plana, al menos en el primer año y no solo para aquellos que tengan unos ingresos más bajos. Y, solo en el segundo año de esta tarifa, podría operar un límite y que se aplicara solo a quienes hayan recibido ingresos por debajo del salario mínimo interprofesional en el año anterior, explicaron fuentes de la negociación.

Asimismo, los autónomos coincidieron en que el acuerdo al que lleguen deberá mandar para un futuro

desarrollo del nuevo sistema una vez termine el periodo inicial y transitorio de aplicación que será, previsiblemente, en 2023, 2024 y 2025. Pero más allá de estas coincidencias, las asociaciones de autónomos y los agentes sociales siguen sin estar de acuerdo entre sí, ni con el Gobierno, sobre el diseño de los tramos de ingresos que marcarán la cuota a pagar por estos trabajadores. Por ello, Escrivá se comprometió ayer a presentar una nueva propuesta que se discutirá el lunes.

Sin presión, pero la decisión no tardará

La presión de cerrar esta negociación antes de que termine el primer semestre del año, tal y como recoge el compromiso del Gobierno con Bruselas se ha visto relajado por el lanzamiento, por parte de la Seguridad Social, de una iniciativa legislativa para reformar los reglamentos que regulan la recaudación de las cuotas de estos trabajadores. Según explicó José Luis Escrivá la pasada semana, la puesta en marcha de esta normativa reglamentaria -cuyo visto bueno aún no tiene el Ejecutivo- ya supone cumplir el hito exigido por Bruselas. Aún así, fuentes de la negociación confirmaron ayer que la decisión final de legislar, con o sin acuerdo de los agentes sociales, no tardará y llegará la primera quincena de julio como muy tarde.

Calviño reconoce un escenario de inflación "más alta durante más tiempo"

R. SORRINO
SANTANDER

La vicepresidenta primera del Gobierno y ministra de Asuntos Económicos y Transformación Digital, Nadia Calviño, ha reconocido que la economía se enfrenta a un escenario de inflación más alta y que se prolongará más en el tiempo. "Tenemos que trabajar con un nuevo escenario de inflación más alta durante más tiempo a nivel internacional", señaló durante la sesión inaugural

de unas jornadas organizadas por la APIE junto con la Universidad Menéndez Pelayo y BBVA.

Calviño apuntó que ese alza de precios viene condicionado por la coyuntura macroeconómica e hizo referencia a los cuellos de botella en las cadenas de suministro y la invasión de Rusia a Ucrania. A pesar de ello, ha valorado que las medidas aplicadas por el Gobierno han permitido "amortiguar el alza de precios internacionales" en referencia al tope

del gas y la bonificación a los precios de los carburantes. En ese sentido, ha destacado que las previsiones para España son de un crecimiento "sólido y relativamente superior a los países de nuestro entorno" y recordó que las estimaciones son de un crecimiento del PIB de entre el 4% y el 4,8% para este año.

Calviño señaló que en este entorno se van a acelerar los 11 proyectos estratégicos (Perte), que cuentan con los fondos europeos Next Generation, y el despliegue

de las reformas. Indicó que a las comunidades autónomas ya se les ha transferido más de 15.500 millones de fondos europeos. "El impacto más directo es el incremento de

Garamendi pide incluir a funcionarios y pensionistas en el pacto de rentas

precios y desde el Gobierno vamos a poner medidas para amortiguar los efectos negativos, pero sin perder de vista los objetivos estructurales a medio y largo plazo", concluyó.

Pacto de rentas

Por otro lado, el presidente de la CEOE, Antonio Garamendi, que también participó en la jornada, pidió que la discusión por el pacto de rentas también incluya a los pensionistas y los funcionarios. "Si hablamos

del pacto de las rentas hay que sentarse de verdad y hablar todos. Los partidos políticos también tendrán que hablar de funcionarios y pensiones".

En ese sentido, apuntó que hay países europeos que "no van a estar de acuerdo" con que en España se suban las pensiones un 8%, con la inflación, porque están a favor de ayudar a España pero "no puede ser gratis". "No podemos hacer políticas populistas con dinero capitalista europeo", expresó.

EMPRESAS

El Corte Inglés inicia el plan para abrir súper fuera de sus centros

J. Orihuel/D. Casals. Barcelona

El Corte Inglés empieza a perfilar sus planes para abrir supermercados fuera de sus grandes almacenes. El grupo de distribución anunció esta decisión estratégica en diciembre y quiere estrenar su ofensiva en alimentación en Barcelona, en el edificio del antiguo centro de El Corte Inglés de la Diagonal a la altura de Francesc Macià.

Fuentes de la compañía han confirmado que tienen ya definido el proyecto de instalación en este inmueble del primer súper El Corte Inglés independiente de un gran almacén. No obstante, en función de la marcha de las obras de reforma del edificio, que se prolongarán hasta 2023, es posible que otro supermercado con estas características se adelante a la apertura en Francesc Macià. La tienda tendrá entre 2.000 metros y 2.500 metros cuadrados.

El centro de El Corte Inglés de Francesc Macià cerró sus puertas en enero de 2021 y el supermercado era su principal activo. En el verano de 2019, el grupo de distribución vendió el edificio, de 40.000 metros cuadrados, al empresario catalán Pedro Alonso, expropietario de Infun. Su objetivo es transformar los antiguos grandes almacenes en un inmueble de uso mixto, que combina oficinas y superficie comercial.

El renacido supermercado de El Corte Inglés será uno de los treinta que el grupo prevé abrir a pie de calle, al margen de sus grandes almacenes. Se tratará de tiendas con una imagen y una oferta renovadas y una superficie de más de 2.000 metros cuadrados. Ac-



Marta Álvarez, presidenta de El Corte Inglés.

Prevé estrenar la fórmula en el edificio de sus antiguos grandes almacenes de Francesc Macià

tualmente, Supermercados El Corte Inglés cuenta con una red de 56 establecimientos.

Esta oleada de aperturas se enmarca en el giro estratégico emprendido por el grupo para ganar peso en el negocio de la alimentación, que tiene un carácter menos cíclico que otras líneas de actividad como la moda. Hace un año, El Corte Inglés reforzó este flanco con la compra de la cadena de supermercados premium Sánchez Romero.

El grupo cuenta asimismo con los formatos Supercor, Hipercor, Supercor Express y Supercor Stop & Go. A medio camino con la restauración, dispone además de los espacios de degustación Gourmet Experience.

Las aerolíneas aún perderán en Europa 3.700 millones

PREVISIÓN PARA 2022/ Iata aplaude al Gobierno por “rechazar” la propuesta de Aena de resarcirse por el impacto del Covid.

A. Zanón. Barcelona

Las aerolíneas europeas perderán todavía este año 3.900 millones de dólares (3.700 millones de euros), según la previsión que ayer lanzó la Asociación Internacional del Transporte Aéreo (Iata). Esto demuestra que el esfuerzo del sector por volver a la rentabilidad deberá prolongarse al menos un ejercicio y que, al menos, se habrán encadenado tres ejercicios consecutivos en números rojos, con 50.000 millones de dólares en negativo. No obstante, las pérdidas de 2022 serán un 89% inferiores a las registradas en 2020, el peor año, como consecuencia de la pandemia. Grupos como IAG –matriz de British Airways e Iberia– han expresado su previsión de regresar en 2022 al beneficio.

Mientras que las aerolíneas norteamericanas ya están instaladas en los números negros, con una previsión de beneficio neto de 8.800 millones de dólares –la mitad, aproximadamente, de la cifra de 2019–, en parte gracias al pujante mercado interno y el levantamiento de las restricciones con Europa, las asiáticas se dejarán 8.900 millones.

El director general de Iata, Willie Walsh, cree que el sector habrá alcanzado o supera-



Willie Walsh, director general de Iata.

do el nivel pre-Covid en 2023 y aplaudió al Gobierno español por ser un “extraño caso de éxito de regulación” ya que “rechazó la petición injustificada de Aena de recuperar 2.300 millones de euros por las pérdidas de la pandemia; necesitamos más gobiernos valiente”, apuntó. Aena afirmó ayer que no ha pedido ser resarcida con ninguna cantidad concreta. “Muchos aeropuertos son adictos a la mentalidad de gastar mucho y luego abusar de los clientes”, lamentó, en referencia a las su-

Paros en Ryanair en cinco países

Los sindicatos de tripulantes de cabina han convocado paros en España del 24 al 26 de junio y del 30 de junio al 2 de julio para pedir un convenio. Las protestas se extenderán este fin de semana además a Italia, Francia, Portugal y Bélgica. La aerolínea cree que la incidencia será mínima y dice que cumple la ley. Por su parte, los sindicatos de cabina de easyJet prevén anunciar paros en España.

bidas de tasas (en España bajan un 3,29% este año).

Iata habla de un contexto de “turbulencias” en el que juegan a favor del sector el levantamiento de las restricciones, el deseo de volver a viajar, la reanudación de los viajes corporativos y el auge de la carga para complementar los ingresos por pasaje. En cambio, advierte de obstáculos como la acumulación de la deuda y el alza de los tipos de interés, de los costes laborales y del precio del carburante, entre otros desafíos.

CAF gana a Alstom un contrato de 200 millones en Francia

Marián Fuentes. Bilbao

El grupo CAF avanza en el mercado francés con un contrato para fabricar y mantener una flota de 60 tranvías destinada al área metropolitana de Montpellier, que cuenta con 31 municipios. El pedido rebasa los 200 millones de euros, según la empresa de Beasáin (Guipúzcoa), que ha competido en la licitación con su gran rival y principal fabricante ferroviario galo: Alstom. Este encargo podría ampliarse a otros 17 tranvías, de acuerdo con el contrato.

El fabricante español destaca que éste es el mayor pedido de tranvías en Francia en lo que va de año, lo que demostraría su posicionamiento “como uno de los líderes en el mercado mundial en este vehículo”. Sus tranvías circulan hoy en localidades como Ámsterdam, Budapest, Boston, Pittsburgh, Mauricio, Nantes, Belgrado, Utrecht, Edimburgo y Estocolmo.

Firme apuesta

CAF da por hecho que el nuevo pedido refuerza su posición en el mercado galo, por el que ha hecho una “firme apuesta” en los últimos años; y en el que se consolida como el segundo referente industrial ferroviario, precisamente por detrás de Alstom.

El grupo guipuzcoano ha conseguido importantes pedidos en Francia, algunos no exentos de problemas. Así, se adjudicó junto a Bombardier el macrocontrato para renovar la flota de trenes de Cercanías de París, por 2.560 millones. Después, Alstom se hizo con el grupo canadiense y decidió retirarse del proyecto, lo que vieron con malos ojos los responsables de transportes galos. Meses después cedió y entró en el proyecto, en el que ahora es aliado –casi forzado– de su competidor español.

CAF se ha hecho también recientemente en Francia con los pedidos de trenes regionales para SNCF; de tranvías para varias ciudades; y de rehabilitación de trenes del metro de Lyon. Además, ha aumentado su presencia productiva en el mercado galo tras comprar a Alstom –obligada por la UE a desinvertir para fusionarse con Bombardier– una planta de trenes en Reichshoffen (Alsacia) y una plataforma de ingeniería para modelos ya introducidos en el mercado galo y alemán.

Oughourlian aflora un 1,3% en Mediaset en plena opa

Expansión. Madrid

Joseph Oughourlian, presidente del grupo Prisa y máximo accionista de la compañía, ha aflorado una participación del 1,36% en el accionariado de Mediaset España en plena opa lanzada por Media For Europe (MFE), el conglomerado europeo controlado por la familia Berlusconi, sobre su filial española.

Según la notificación remitida a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), el empresario ha combinado las acciones controladas directamente con un 1,08% que ha tomado con el

fondo que dirige, Amber Global, para aterrizar en la compañía dueña de Telecinco y Cuatro. La compañía cerró ayer la sesión en Bolsa con una subida del 2,4% hasta los 3,84 euros por acción.

El paquete está compuesto por 4,264 millones de acciones que a precio de mercado están valoradas en 16,4 millones de euros. Asimismo, de acuerdo a la opa de Media For Europe, de 4,32 euros y nueve acciones A del oferente por cada dos títulos, el presidente de Prisa podría percibir 9,2 millones de euros y 19,9 millones de títulos del grupo euro-

peo en caso de acuerdo.

La oferta cuenta con un plazo de aceptación máximo hasta el 1 de julio y el consejo de administración ha recomendado la aceptación de la oferta. El objetivo de la familia Berlusconi es crear un holding televisivo paneuropeo que compita con plataformas de streaming como Netflix, HBO Max y Amazon Prime Video.

Este movimiento de Oughourlian se produce apenas unos días después de que el ejecutivo también haya aflorado una participación del 4,18% en el capital de Indra.

Celebra junta el 22 de julio

Victor M. Osorio. Madrid

El Corte Inglés publicó ayer en el Boletín del Registro Mercantil la convocatoria de su junta general de accionistas, que tendrá lugar el próximo 22 de julio a las 12:00 horas en la sede de la Fundación Ramón Areces. La reunión será la primera en la que Mutua participará como accionista de la compañía, tras adquirir un 8% del capital de la empresa y un 50,01% de su filial de seguros por 1.105 millones de euros. De hecho, el orden del día incluye la ratificación por parte de los accionistas de “las operaciones de compra y venta realizadas durante el ejercicio con acciones propias”, en relación a la venta a Mutua del 8%. La reunión servirá también para aprobar las cuentas del ejercicio 2021, en el que El Corte Inglés facturó 12.508 millones de euros y tuvo un beneficio de 120 millones, así como la aprobación de la gestión y de la remuneración del consejo de administración de la compañía.



Patricia Arias e Ismael Merlo, socios fundadores.

BrandFor quiere duplicar su mercado en España en 4 años

Beatriz Treceño. Madrid

BrandFor, la consultora de branding fundada por Patricia Arias e Ismael Merlo, ex directivos de Interbrand, consolida su posición en el mercado español con la firma de tres nuevos contratos de consultoría estratégica de marca. De esta forma, BrandFor suma en su cartera más de 100 clientes en cinco años, entre ellos empresas como Indra, Orange, Ifema o Cabify.

Los planes de la empresa pasan ahora por duplicar su mercado en los próximos tres o cuatro, pasando de gestionar unos 20 proyectos al año, su ritmo actual, a cerca de 40 proyectos de consultoría, que consolidaría a la compañía entre las tres primeras del sector en España.

El contrato más reciente y que sirve a la empresa de rebranding para dar un salto en el sector es el de la Asociación Española de Capital, Crecimiento e inversión (Ascri), a la que BrandFor diseñó más que un cambio imagen su nueva marca: SpainCap. El propósito de la compañía era transmitir de manera más clara su objetivo de potenciar la inversión con impacto positivo y sostenible e impulsar la asociación hacia el futuro.

Contratos

“Cubrimos toda la cadena de valor del branding, orientados en todo momento a la construcción de valor a través de las marcas”, comenta Ismael Merlo, socio fundador de BrandFor.

La firma concluyó el mes pasado la transformación de EasyCharger en Zunder. La consultora diseñó una nueva identidad de marca para la

Renovó la estructura de marcas y la oferta comercial de Indra y se ocupó de la nueva imagen de Ifema

compañía de recarga de vehículos eléctricos basada en los conceptos de liderazgo y tecnología, de acuerdo con el propósito de la empresa, que aspira a convertirse en la red de carga pública ultrarrápida de referencia en el sur de Europa.

Asimismo, BrandFor ha desarrollado recientemente la marca corporativa Familia Martínez Zabalá para potenciar el conjunto de sus bodegas: Faustino, Campillo, Portía, Valcarlos, Marqués de Victoria y Leganza, e impulsar el carácter internacional del grupo.

“El potencial inherente a toda marca se transforma en valor siempre y cuando las marcas se construyan de manera sólida, inspiradora y coherente a través de un proceso de entendimiento, definición, creación, activación y medición”, destaca Patricia Arias, socia fundadora de BrandFor.

La consultoría estratégica de marca busca resultados tangibles y medibles para las empresas en el corto plazo. Es el caso de Indra, para quien BrandFor realizó la renovación de la estructura de sus marcas y reorganizó toda la oferta comercial del grupo.

Ifema presentó hace un año su nueva imagen corporativa, desarrollada por BrandFor, en base a su nueva estrategia, orientada hacia un concepto de feria más digital e internacional.

Kartesia inyecta 58 millones en la ‘teleco’ Excom para crecer

OFENSIVA/ El grupo logra un préstamo a cinco años para financiar la compra de una treintena de operadoras locales.

Ignacio del Castillo. Madrid

Kartesia, el grupo de financiación alternativa para empresas de mediano tamaño, ha inyectado 58 millones de euros en la teleco española Excom, mediante un préstamo a cinco años. Excom prevé usar estos recursos para ahondar en su estrategia de crecimiento mediante la compra e integración de *telecos* locales, como ha venido haciendo desde 2018, fecha a partir de la cual ha adquirido una docena de compañías.

Excom tiene en el punto de mira la compra de una treintena de *telecos* locales ya identificadas y estudiadas de las que considera que, al menos, diez de ellas podrán incorporarse al grupo a lo largo del ejercicio 2022.

Excom sigue un modelo de crecimiento basado en el concepto *asset light* (ligera de activos), por el que adquiere operadoras de telecomunicaciones pero revende a otros grupos la red y se queda sólo con los clientes y la actividad comercial, en un modelo semejante al que ha adoptado Avatel.

Así, en la mayor parte de las operadoras locales de *telecos* adquiridas hasta el momento ha vendido las redes a operadores neutros especializados en redes de fibra mayorista



Luis Abenza, CEO de la teleco Excom.

Logró unas ventas proforma de 30 millones en 2021 y prevé superar los 50 millones en 2022

como Lyntia Access, Adamo y Onivia.

Fundada en 2001 por Luis Abenza, Excom está controlada desde noviembre de 2020 por el grupo español de *private equity* Formentor Capital, que dispone de alrededor del 73% del accionariado, mientras que el fundador y su familia mantiene un 24% y el equipo directivo y el consejo

—presidido por Felipe Fernández-Atela— disponen de otro 3%. Excom está presente sobre todo en Andalucía (Málaga, Granada, Córdoba, Sevilla y Cádiz), Levante (Valencia y Alicante), Castilla La Mancha y Tenerife.

El grupo tiene cobertura en más de 700 municipios, con acceso a una red de FTTH de 1,1 millones de hogares, en la que se incluyen las empresas adquiridas así como los acuerdos para usar las redes de grupos mayoristas como Adamo u Onivia.

En los últimos años, Excom ha puesto el foco en construir un operador integrado, implantando una plataforma estandarizada en todos los operadores adquiridos para llevar a cabo la contratación, provisión y facturación de servicios.

En 2021, el grupo logró en términos proforma —como si se consolidase todo el año completo de las empresas adquiridas— por encima de 30 millones de facturación y algo más de 6 millones de ebitda. Y para el 2022, prevé superar los 50 millones de facturación y 10 millones de ebitda.

Kartesia, que cuenta con un porfolio de una cincuentena de empresas financiadas en el mundo, ha financiado a *telecos* como Ahimás o Comfica.

Ezentis estudia acciones legales por un ‘agujero’ de 12 millones

Expansión. Madrid

La compañía Ezentis “está estudiando las acciones legales que se pudieran corresponder” tras identificar “una serie de irregulares contables” que afectaron a información presentada en ejercicios anteriores al 2021 por importe conjunto de 12,4 millones de euros.

Así lo ha explicado el presidente del consejo de administración de Ezentis, Enrique Sánchez de León, en la junta general de accionistas celebrada ayer, días después de que la compañía confirmara que había solicitado a la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (Sepi) un rescate de 70 millones.

Sánchez de León ha asegurado que, en un contexto de una revisión de auditoría interna rutinaria efectuada en el segundo semestre de 2021, “se identificaron una serie de irregulares contables desconocidas por el consejo”.

Por ello, decidieron contratar un asesor independiente para realizar un análisis forense y clarificar los hechos y se identificó una discordancia de 12,4 millones, que ya han corregido en sus cuentas.

Además, en este contexto, el consejo de administración contrató a la consultora PwC para que hiciera una revisión especial del grupo y actualizar su plan estratégico.

“Todos estos acontecimientos precipitaron la salida del primer ejecutivo y de una buena parte de la alta dirección de la sociedad”, afirmó.

El dueño de Milar y Tien21 supera los 1.000 millones en ventas en España

Víctor M. Osorio. Madrid

Sinersis, el grupo dueño de las cadenas de venta de electrodomésticos y electrónica de consumo Tien21, Milar y Euronics, cerró el ejercicio 2021 con una cifra de negocio de 1.023 millones de euros en España, un 9% más que un año antes, cuando su facturación ascendió a 939 millones y la mayor cifra alcanzada por la compañía en el mercado español.

El crecimiento, que supuso triplicar a la media del mercado (no llegó al 3%), consolida

a Sinersis como uno de los líderes del mercado de electrodomésticos en el país. Según cifras de la compañía, Sinersis vende uno de cada cuatro electrodomésticos que se comercializan en España.

La compañía, que suma 1.500 puntos de venta en el país y 20 plataformas logísticas,

El grupo, con 1.500 tiendas en el país, crece un 9% en 2021, el triple que la media de su sector

cas, tiene su principal línea de negocio en los electrodomésticos de línea blanca, con los que facturó 659 millones de euros el pasado año, casi un 8% más.

Las ventas de productos de electrónica, sobre todo imagen, sonido y televisores, alcanzaron los 150,4 millones de euros, un 14,4% más, mientras que el pequeño electrodoméstico —cafeteras, aspiradoras, tostadoras...— aportó 124 millones de euros, con un crecimiento del 14,6% durante el pasado año.

La única línea de negocio de la compañía que rebajó sus ventas fue la de aire acondicionado, con una facturación de 33 millones (-12,8%), mientras que la de telefonía e informática aportó 57 millones (+10,9%).

“La pandemia provocó que la gente se volcara en lograr un hogar cómodo y renovado y esa tendencia se ha mantenido hasta el año 2021 con un consumo sostenido de electrodomésticos”, afirma José María Verdeguer, director general de Sinersis.

EMPRESAS

Dimite el primer ejecutivo, tras mes y medio en el cargo, presionado por Bolsonaro

PETROBRAS La petrolera estatal brasileña anunció ayer la dimisión del primer ejecutivo, José Mauro Coelho, apenas un mes y medio después de haber asumido el cargo, ante las presiones de Jair Bolsonaro por la subida de los combustibles. La salida de Coelho se produce días después de que Petrobras anunciara nuevas subidas de la gasolina (+5,2%) y el diésel (+14,3%). El Gobierno de Brasil dijo en mayo que Coelho sería sustituido por Caio Mário Paes de Andrade una vez se completaran diversos trámites. Entretanto, el directivo Fernando Borges relevará provisionalmente a Coelho.

Venta a Bartomeu del 51% de Adelte

BARING El fondo de capital riesgo ultima la venta del 51% de la empresa de pasarelas para aviones y barcos Adelte a Josep Maria Bartomeu, expresidente del Barça, que ya tiene un 46%. Según *La Vanguardia*, la operación forma parte de la liquidación de Baring en España.

Paga 18 millones por una promotora

INSUR La promotora compra a Anida Operaciones Singulares, inmobiliaria del grupo BBVA, el 50% del capital social que Anida posee en la sociedad Desarrollos Metropolitanos del Sur, constituida por ambos grupos en 2015. El precio asciende a 18 millones.

El Tribunal de Quiebras de EEUU aprueba su reorganización financiera

LATAM AIRLINES La aerolínea anunció el fin de semana que el Tribunal de Quiebras de Estados Unidos para el Distrito Sur de Nueva York aprobó el plan de reorganización financiera presentado por la empresa para enderezar su futuro. "Es un paso muy importante en el proceso para salir del capítulo 11 y continuaremos trabajando intensamente para concluir los restantes durante los próximos meses", señaló el CEO de Latam Airlines, Roberto Alvo. Una vez concluidas las fases pendientes, la compañía latinoamericana contempla una inyección de recursos equivalente a 8.000 millones de dólares.

Pfizer entra en la francesa Valneva al comprar un 8,1%

A. Medina. Madrid

La farmacéutica americana Pfizer invertirá 90,5 millones de euros para hacerse con una participación del 8,1% en el capital de la biotecnológica francesa Valneva, especializada en vacunas para enfermedades infecciosas, anunciando ambas compañías avances en su alianza para abordar una afección bacteriana conocida como la enfermedad de Lyme. Pfizer comprará la participación en Valneva a un precio de 9,49 euros por acción (casi un 20% más que los 7,94 euros a los que cerró el viernes en Bolsa), a través de una ampliación de capital reservada.

Los títulos de la biotecnológica francesa, que también trabaja en la investigación de una vacuna contra el Covid, se dispararon en Bolsa. Finalmente cerraron con una subida del 29%, pasando la barrera de los 10 euros (10,26 euros), llevando a la *biotech* a superar los 1.100 millones de euros de capitalización.

Valneva utilizará los ingresos procedentes de Pfizer para el desarrollo de la Fase 3, que se inicia en el tercer trimestre, de los ensayos clíni-

Paga 90,5 millones y refuerza su acuerdo para desarrollar la vacuna contra la enfermedad de Lyme

cos de su tratamiento para la enfermedad de Lyme, una afección bacteriana causada por la picadura de garrapatas.

Valneva y Pfizer, además, han actualizado los términos de su acuerdo de colaboración y licencia que anunciaron en abril pasado para la vacuna candidata contra la enfermedad de Lyme.

Nuevo acuerdo

Según el nuevo acuerdo, Valneva financiará el 40% de los gastos de desarrollo compartidos, frente al 30% anterior, y Pfizer pagará *royalties* escalonados a la *biotech* gala, que oscilarán entre el 14% y el 22%. Además, los *royalties* se complementarán con hasta 95 millones en hitos pagaderos a Valneva en función de las ventas acumuladas. Otros hitos de desarrollo y comercialización permanecen sin cambios, de los que quedan pendientes otros 160 millones.

Primark prepara el salto hacia el online con su 'click&collect'

FACTURA 6.130 MILLONES EN 9 MESES/ Lanzará un test en Reino Unido dos meses después de mejorar su web en el país.

Víctor M. Osorio. Madrid

Primark, el grupo de moda *low cost*, defendió durante los primeros meses de pandemia, cuando sus tiendas estaban cerradas, su decisión de no vender online bajo la seguridad de que este canal era incompatible con la generación de rentabilidad a los precios a los que vende la cadena. Dos años después, parece que su visión ha cambiado.

El grupo lanzó en abril su nueva plataforma online en Reino Unido para dar a los clientes la posibilidad de ver la disponibilidad de su ropa en cada tienda, lo que ha disparado casi un 60% el tráfico de clientes en su canal digital, donde ya tiene implantado el 70% de su oferta comercial.

Y, ayer mismo, acaba de dar un paso más allá hacia su desembarco definitivo en el negocio digital, tras informar del inicio de un test a finales de año, también en Reino Unido, de su nuevo servicio de *click&collect* -compra online y recogida en tienda-.

La prueba se hará, en principio, en 25 tiendas del noroeste del país y se centrará en la oferta infantil, con 2.000 referencias disponibles de ropa, accesorios y productos para el hogar.

"La expansión de la oferta será particularmente atractiva para nuestros clientes que no compran regularmente en nuestras tiendas grandes", señaló la empresa, que espera que este servicio le ayude a complementar la oferta que ofrecen sus tiendas de tamaño mediano.

Primark está avanzando con mucho tiento para no dar pasos en falso, pero a la vez parece haber abrazado la ne-



Primark suma 403 tiendas en los mercados donde opera.

Va dando forma a una estrategia digital compatible con su modelo de precios bajos

cesidad de crear una estrategia digital compatible con su modelo de negocio.

Aunque por ahora se está centrando en Reino Unido, su principal mercado, está previsto que estos pasos se reproduzcan más adelante en otros países donde opera la compañía, para la que España es su segundo mercado.

Dispara sus ventas

El anuncio de los nuevos pasos de Primark en el mundo online coincidió ayer con la publicación de los resultados de la compañía en el tercer trimestre de su ejercicio (de marzo a mayo). El grupo fac-

Sus ventas de marzo a mayo, de 2.010 millones de euros, superaron en un 4% a las previas al Covid

turó 1.727 millones de libras (2.010 millones de euros) durante el periodo, un 81% más que un año antes, pero también un 4% más que antes de la pandemia (-9% comparable). Primark es uno de los grupos que más lento se ha recuperado del Covid al carecer de venta online.

Sus ventas en los nueve primeros meses de su ejercicio ascendieron a 5.267 millones de libras (6.130 millones de euros), un 69% más. El grupo suma 403 tiendas y tiene el objetivo de llegar a 530 tiendas en 2026.

La Llave / Página 2

Majorel y Sitel crean un gigante de las relaciones con clientes

Expansión. Madrid

Las empresas de *contact centers* Sitel y Majorel, radicadas en Luxemburgo, se han fusionado para crear un gigante de las relaciones con el cliente que sumará 5.400 millones de euros de facturación, 240.000 empleados y una cartera de 1.000 clientes a nivel mundial.

Sitel está controlada por la familia Mulliez, dueña del grupo galo de distribución Auchan (Alcampo), Leroy Merlin o Decathlon. Por su parte, Majorel es propiedad de la compañía alemana Bertelsmann y del holding marroquí Saham.

Tras la fusión, los accionistas de Majorel recibirán acciones de la nueva compañía en función de su participación actual, además de un dividendo en efectivo global de 440 millones de euros.

Familia Mulliez

El principal accionista de la unión de Sitel y Majorel será la familia Mulliez, con el 44,9% del capital social; mientras que Bertelsmann tendrá el 17,3%; y Saham, otro 17,3%. Los empleados de Sitel controlarán un 11,2% del nuevo gigante de *contact centers*; y los de Majorel tendrán un 0,4% del capital.

La familia dueña de Alcampo y los grupos Bertelsmann y Saham se han comprometido a reducir sus participaciones para que el porcentaje de acciones que cotice libremente sea, al menos, del 20%. El nuevo grupo resultante mantendrá su sede en Luxemburgo y cotizará en la Bolsa de Amsterdam.

El resultado bruto de explotación (ebitda) agregado de Sitel y Majorel durante el año pasado ascendió a 1.000 millones de euros y lo convierte en uno de los grandes grupos mundiales del sector junto a la gala Teleperformance y la estadounidense Concentrix, entre otras.

easyJet recortará más vuelos en verano

Expansión. Madrid

La aerolínea británica de bajo coste easyJet dijo ayer que reducirá más vuelos en verano ante la escasez de personal de tierra por los recortes de la pandemia, que están afectando al sector y provocando problemas en muchos aeropuertos de todo el mundo.

easyJet reducirá servicios en el aeropuerto británico de Gatwick y en Schiphol (Ámsterdam), que han limitado recientemente el número de

vuelos para capear la falta de personal. La *low cost* añadió que la medida afectará a otros aeropuertos de su red. La compañía no concretó cuántos vuelos se verán afectados, pero aseguró que avisará a los pasajeros afectados con tiempo y les ofrecerá la posibilidad de realizar una reserva en vuelos alternativos.

easyJet prevé operar este verano al 90% del nivel prepandemia, frente al 97% estimado inicialmente.

Mecánicos, electricistas, soldadores... los empleos más difíciles de cubrir

INFORME/ Dos de cada diez puestos de trabajo de difícil cobertura se concentran en el sector del transporte, aunque los perfiles más complejos están en la industria, la tecnología y la salud.

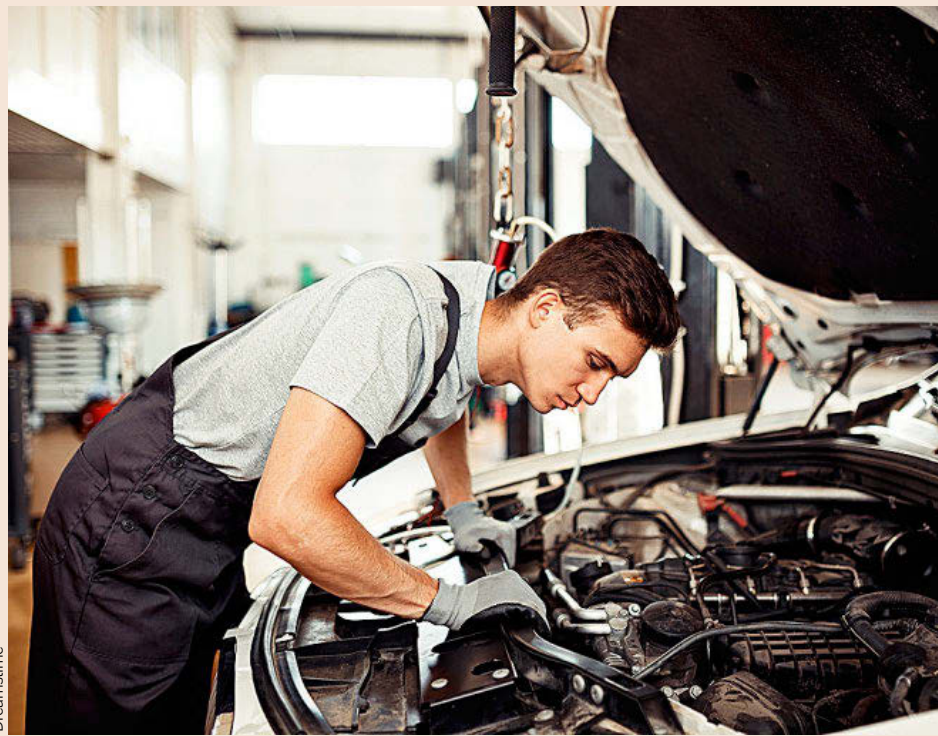
J. Díaz. Madrid

España es un país de contrastes y contradicciones. A pesar de liderar el desempleo en la UE con una tasa de paro del 13,3% en abril (3,1 millones de personas), más del doble que la media comunitaria (6,2%), nuestro mercado laboral sufre un creciente déficit de mano de obra en determinados territorios y sectores de actividad que ha encendido las alarmas en el tejido empresarial. El Consejo Económico y Social (CES), órgano consultivo del Gobierno en materia económica y laboral, estimó que las ofertas de trabajo que España no fue capaz de cubrir en 2021 rozaron las 110.000, cifra de vacantes que el INE elevó a casi 134.000 en el primer trimestre de este año, lo que no deja de ser paradójico en un país que casi aglutina uno de cada cuatro parados en la UE. Aunque el sector hostelero ha sido uno de los que más alto ha clamado por la reactivación de la demanda y el turismo tras la pandemia, existen otros perfiles laborales de mucha más difícil cobertura. En concreto, en España faltan mecánicos y ajustadores de maquinaria, así como trabajadores especializados en electricidad y electrotecnología. Están en la industria y son los puestos más difíciles de cubrir. Así lo refleja la encuesta sobre las necesidades del mercado de

trabajo realizada por Adecco Group Institute entre más de 27.000 empresas representativas del mercado laboral español, que citan estos perfiles en un 29% de los casos. A continuación se sitúan soldadores, chapistas, montadores de estructuras metálicas, herreros y elaboradores de herramientas, profesionales mencionados por el 26% de las empresas, el mismo porcentaje que denuncia dificultades para encontrar técnicos especialistas y profesionales científicos en el ámbito de las ciencias físicas, químicas, matemáticas e ingenierías.

Precisamente, los perfiles técnicos sobresalen por su difícil cobertura en un mercado laboral muy volcado por lo general en el sector servicios. Así, el 25% de las empresas encuestadas asegura tener problemas para encontrar técnicos especialistas en tecnologías de la información y el 21% técnicos en el ámbito de la salud. Con un 16%, los directores de operaciones es otro de los perfiles de difícil cobertura para las compañías, que en otro 16% mencionan las dificultades para encontrar mecánicos de precisión en metales, ceramistas, vidrieros, artesanos y trabajadores de artes gráficas.

Al otro lado de la balanza (esto es, entre los puestos de más fácil cobertura) sobresalen los empleos de cajeros o taquilleros (excluyendo los



En la industria se encuentran algunos de los perfiles laborales con más dificultades para ser cubiertos.

bancos), los trabajadores de agencias de viajes, recepcionistas y telefonistas, mencionados por apenas el 1% de las compañías, que tampoco parecen tener grandes problemas a la hora de contratar recogedores de residuos urbanos (2%), personal para la industria de la alimentación, bebidas y tabaco (3%), o trabajadores para servicios de seguridad y protección (3%).

Por sectores de actividad, prácticamente dos de cada diez empleos de difícil cobertura se encuentran en el sec-

tor de transporte y almacenamiento (19,6%), uno de los más castigados por la escalada de los costes energéticos y el precio de los combustibles. Para las empresas tampoco es fácil contratar a todo el personal que necesitan para sus sedes centrales, actividad que copa el 13,3% de las ofertas que no se logran cubrir; porcentaje que en la industria es del 12,1%, en el comercio del 11,6%, y en los servicios técnicos de arquitectura e ingeniería del 8%. En la hostelería, el porcentaje de ofertas de difícil

cobertura apenas asciende al 2,4%.

Causas

¿Por qué hay decenas de miles de vacantes en un país con más de tres millones de parados? ¿Es una cuestión de salarios bajos, como denuncian los sindicatos o la propia vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz? ¿O es fruto del desacople entre oferta y demanda por la falta de formación de muchos trabajadores, como defienden las patronales? Para Adecco

Javier Blasco (Adecco): “Los bajos salarios no siempre son culpables de las vacantes”

Group Institute, “los bajos salarios no siempre son culpables de las vacantes”, señala su director Javier Blasco, quien resalta que, de hecho, “tampoco hay candidatos para puestos de trabajo en la industria o la construcción con salarios en torno a los 40.000 euros al año”. A ello se une que “las preferencias de los profesionales más demandados ya no tienen que ver sólo con el salario”, señala el experto, en un contexto en el que la pandemia ha generalizado la flexibilidad y el teletrabajo, lo que permitirá que “muchas organizaciones se reubiquen donde se concentre el talento”, y en el que la formación continua y la mejora de la empleabilidad de los trabajadores son piezas clave para casar oferta y demanda. Porque si no se forma talento en España, “tendremos que centrarnos en cómo conseguir talento fuera de nuestro país”, afirma Blasco.

Pero si bien el problema de las vacantes es generalizado en España, su impacto es muy desigual por territorios. Así, mientras que en Madrid el mayor porcentaje de ofertas de difícil cobertura está en las actividades de las sedes centrales de las empresas (18,4%), en Cataluña lo está en el transporte y almacenaje (21,8%); en el País Vasco, en la industria y la logística (ambos con un 26,9%); en Andalucía, en comercio y ventas (18,2%); en Extremadura, en la industria, la hostelería y las sedes centrales (todas con el 33%); en Canarias, en la hostelería (33%), o en Galicia, en los centros de llamadas (12,5%).

El BCE alerta de las subidas de sueldos por la escasez de mano de obra y el alza de los SMI

J.D. Madrid

El virus inflacionista ya ha empezado a inocularse a los sueldos en Europa. Así lo advirtió ayer la presidenta del BCE, Christine Lagarde: “El crecimiento de los salarios ha comenzado a repuntar”. Aunque matizó que ese repunte sigue siendo todavía “moderado”, alertó de que la bola de nieve puede ir engordando a lo largo del ejercicio alimentada por la escasez de mano de obra, las subidas aprobadas en los salarios mínimos de algunos países y “al-

gunos efectos de compensación por las altas tasas de inflación”. La presidenta del BCE, cuya artillería apunta ya a las subidas de los tipos de interés para contener el avance imparable de los precios, con un primer encarecimiento del precio oficial del dinero de 0,25 puntos ya en julio, parece asumir que la inflación de la zona euro permanecerá “indeseablemente elevada” durante algún tiempo. De hecho, la institución descuenta que la tasa de inflación anual se aupará este año hasta el

6,8%; rondará el 3,5% en 2023 y solo en 2024 descenderá hasta el entorno del 2,1%, aun así “ligeramente por encima de nuestro objetivo”. En esta progresión, uno de los peligros más directos e inmediatos es, precisamente, el contagio de la subida de los precios a los salarios, abriendo la puerta a los indeseables y temidos efectos de segunda ronda, que pueden convertir en estructural un problema que hasta hace pocos meses seguía defendiéndose como coyuntural.

Entre los países que han elevado sus salarios mínimos interprofesionales figuran algunas de las mayores economías del bloque comunitario. Así, Alemania, la gran locomotora europea, ha aprobado un incremento del 22% en su SMI, que a partir de octubre ascenderá a 12 euros la hora, de modo que “quien haya estado ganando 1.700 euros brutos a tiempo completo sobre la base del salario mínimo, recibirá 2.100 euros en el futuro”, tal como anunció a principios de mes el ministro

germano de Trabajo, Hubertus Heil.

Francia, por su parte, lo elevó un 2,65% desde primeros de mayo pasado, hasta los 1.302 euros mensuales. En España, el salario mínimo interprofesional asciende a 1.000 euros mensuales (14.000 anuales) tras la subida de 35 euros aprobada a comienzos de año y la intención del Ejecutivo es alcanzar en 2023, hasta situarlo en el 60% del salario medio.

El repunte de los salarios se

¿RECESIÓN?

Pese al complejo escenario que afronta Europa, en el **BCE** “no prevemos una recesión en el escenario base, pero lo estamos vigilando muy cuidadosamente”, afirmó ayer la presidenta de la institución, Christine Lagarde.

produce en un contexto de agravamiento de la subida de los precios energéticos, de incertidumbre por la guerra en Ucrania y de persistencia en los problemas de suministro.