

ABC **Empresa**

LA REVISTA DE LA DIGITALIZACIÓN Y LA NUEVA ECONOMÍA



Domingo, 16 de mayo de 2021 / N° 595

Construcción
La rehabilitación de viviendas vuelve a colocar al ladrillo en el centro de la recuperación económica

La tecnología facilita la apuesta por convertir las ciudades medianas en polos industriales y de innovación

LA LLAVE DIGITAL DE UNA ESPAÑA POLICÉNTRICA

AJUSTE DE CUENTAS

«Se necesita una aldea para educar a un niño»

Los factores que permiten predecir el éxito económico y la movilidad social de una persona están a menos de un kilómetro del lugar donde vive

Es fascinante la idea que hay detrás del refrán africano con el que se titula este artículo. Hillary Clinton lo usó como nombre de un libro que publicó en 1996 para poner de manifiesto el impacto que la sociedad tiene en un niño. Los conservadores, que habían bloqueado su reforma sanitaria, reaccionaron afirmando que basta una familia para educar a un niño. Ahora, el economista Raj Chetty ha zanjado el asunto: la aldea en cuestión es pequeña porque sus trabajos demuestran que las cosas que influyen y moldean nuestro destino están a menos de 1.000 metros (0,6 millas) de donde vivimos.

Chetty, un profesor de la Universidad de Harvard nacido en 1979 en Nueva Delhi y que ha recibido la medalla John Bates Clark que distingue al mejor economista de menos de 40 años de su generación, ha analizado grandes cantidades de datos en torno a la movilidad social en Estados Unidos. Le preocupa este concepto porque considera que el llamado 'sueño americano' -la posibilidad de cualquiera de prosperar por su propio esfuerzo- se está desvaneciendo. El 92% de los niños nacidos en Estados Unidos en la década de 1940 consiguió tener más renta que sus padres cuando cumplieron en torno a 35 años, mientras que sólo el 50% de los nacidos en la década de 1980 lo logró. Esta tendencia podría estar detrás de muchos signos de frustración en las actuales generaciones.

A primera vista, la raza es un factor importante para la movilidad social en Estados Unidos. Las regiones con más población afroamericana presentan niveles más bajos de movilidad. Incluso para los habitantes blancos que viven en esas localidades, los niveles de movilidad son bajos. Y en el caso de los estadounidenses negros que viven en zonas de alta movilidad social, donde sería más probable que prosperaran, Chetty señala que mientras para un blanco ascender es como subir una escalera, para un negro es como estar en una cinta de correr, donde hay una tremenda presión porque puedes caerte de la pirámide social en cualquier momento.

Podríamos pensar que la cantidad de empleo es un factor que puede predecir la movilidad social de una persona, pero la evidencia reunida por Chetty indica que el dato clave no es si hay em-

Por
JOHN MÜLLER



pleo para ti, sino si las personas que te rodean pueden conseguir buenos resultados económicos. Esto es un indicador de lo importante que son las condiciones del entorno. Y la escala en la que debemos pensar para mejorar las cosas no es el distrito o la ciudad, sino mucho más pequeña: apenas el radio de ocho manzanas que rodea tu domicilio. «Las diferencias en las características observadas fuera de ese perímetro no tienen ningún poder predictivo sobre el éxito de las personas. Esto es extremadamente útil desde una perspectiva política», sostiene.

Hay otros factores que inciden en la movilidad social. Los niños criados por parejas tienen más probabilidades de tener mejor renta. Sin embargo, esto también puede ser un indicador de otro factor que es el denominado 'capital

social', un elemento aún muy difícil de medir.

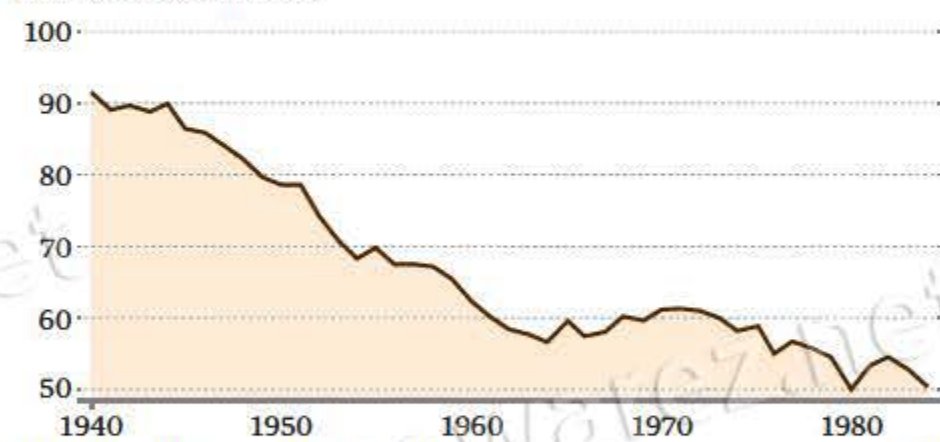
La idea de 'capital social' se hizo muy popular en Estados Unidos con el libro 'Bowling Alone' de Robert Putnam, publicado en el año 2000. Putnam sostuvo que la cantidad de boleras, y en particular si la gente jugaba junta a los bolos, era un indicador de un buen capital social. El propio Chetty se ha visto sorprendido al descubrir que el número de pistas de bolos en una comunidad está correlacionado con la movilidad social. En definitiva, las boleras consiguen resumir la idea de que «se necesita una aldea para criar un niño», un viejo adagio que enfatiza la necesidad de una red bien tramada entre familias e instituciones para fomentar la educación de un niño.

Este capital social, que no es más que la capacidad de coordinar las acciones de una comunidad sobre la base de unos valores compartidos, es muy potente, por ejemplo, en Salt Lake City, la ciudad capital de la Iglesia Mormona, y eso explica la prosperidad que ha alcanzado esta localidad en los últimos años.

Chetty ha logrado determinar que entre el 60% y el 70% del éxito de un niño está dado por factores causales de su entorno inmediato, mientras que sólo entre el 30% y el 40% obedece a las decisiones individuales. En Estados Unidos existe un programa que subsidia a familias pobres para que se trasladen a otros vecindarios. Los estudios de Chetty han comprobado que cuanto antes se muda un niño a un vecindario mejor, mayores son las probabilidades de que su vida sea más provechosa. Dado que no todo el mundo puede o quiere mudarse, la clave es conseguir que cada vecindario mejore su capital social.

El sueño americano se desvanece

Porcentaje de niños que ganan más que sus padres, por año de nacimiento



Fuente: The Fading American Dream: Chetty et al. (2017)



La movilidad social medida por la renta no ha dejado de bajar según ha comprobado Chetty en sus estudios. Si el 92% de los niños nacidos en 1940 superaron la renta de sus padres a los 35 años, de los nacidos en 1950 sólo lo hizo el 79% y en 1960 lo consiguió el 62%. La situación se mantuvo relativamente estable hasta 1980, cuando, de los nacidos ese año, sólo el 50% pudo mejorar la renta de sus padres. La movilidad social en EEUU es del 7,5%. El país con mayor movilidad social del mundo es Dinamarca, con un 13,5%

El remedio de la ciudad mediana para los grandes males de la España vaciada

Los expertos ven clave articular focos industriales y de innovación en los núcleos de 50.000 a 100.000 habitantes para frenar la sangría de la despoblación

LAURA MONTERO CARRETERO

Concentran el grueso de las actividades económicas y las sedes de importantes corporaciones, cuentan con prestigiosas universidades, buenas infraestructuras y un sinfín de servicios, atraen el capital humano de alta cualificación... las grandes ciudades españolas, como Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla o Zaragoza, se han convertido en la 'tierra prometida' a la que huyen sin retorno personas de diferentes puntos de la geografía nacional en busca de un futuro prometedor. Son la locomotora que mueve una España a dos velocidades, en la que unos lugares se consolidan como centros de dinamismo económico mientras otros languidecen a la espera de dar con la tecla que les permita recuperar un pasado que fue mejor.

El problema ya no afecta solo a los pueblos rurales, aislados desde mediados del siglo pasado por los movimientos migratorios hacia la ciudad, sino también a algunas de las urbes de tamaño mediano (entre 50.000 y 100.000 habitantes), que tan importantes son para fijar residentes en los pequeños municipios cercanos y para lograr una distribución homogénea de la población en todo el territorio, como ocurre en otros países europeos. «Los más importantes son Francia y Alemania, donde la población está muchísimo más dispersa, pero sucede en general en el conjunto de Europa», asegura Miguel Cardoso, economista jefe para España de BBVA Research. Solo por hacerse una idea, el 39,9% de la población empadronada en España reside en municipios mayores

de 100.000 habitantes, según el Avance de la Estadística del Padrón Continuo a 1 de enero de 2021, elaborado por el INE.

Romper esta inercia histórica a la concentración requiere tiempo. «Es cuestión de décadas. Desafortunadamente, el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia dedica una parte del anexo al impacto que puede tener sobre la convergencia entre comunidades autónomas, pero no hay un proyecto específico acerca de cómo impulsar las ciudades medianas y este reto probablemente necesita de una política más específica, ambiciosa y de más calado», advierte Cardoso, quien considera que un error frecuente es poner el acento en cómo retener a la gente que se quiere marchar en vez de en cómo atraer talento. «Cada ciudad se tiene que concentrar en atraer el capital humano para mejorar lo que ya hace bien. Las pequeñas y medianas urbes de



COMPLEJIDAD

«Impulsar las urbes medianas necesita de una política más específica y ambiciosa»

España no han tenido la capacidad para conseguir una masa mínima de empresas o redes de personas que puedan ser lo suficientemente atractivas para

que la gente emigre hacia esos lugares», expone.

Sobre las posibles causas de esta circunstancia, apunta al bajo gasto en I+D+i de España (equivale al 1,25% del PIB, unos 15.572 millones de euros en 2019, lejos del 2,2% de la media europea), sobre todo privado: «Tenemos un sistema universitario que no colabora con las empresas y no forma profesionales que cumplan con sus requerimien-

tos, así como un sector privado con poca preparación y que no ve las ventajas del I+D+i. Esa falta de varios elementos ha hecho que el talento en España se concentre alrededor de tres o cuatro ciudades».

Revitalizar el resto, las que tienen un tamaño medio, es un desafío mayúsculo porque muchas de ellas han entrado en un círculo vicioso en el que la pérdida de población provoca una menor actividad económica que a su vez redundan en mayores éxodos en busca de oportunidades laborales. «Revertir esa tendencia y conseguir un dinamismo económico muy fuerte es difícil. Una alternativa realista es asegurarse de que estas ciudades gozan de unos servi-

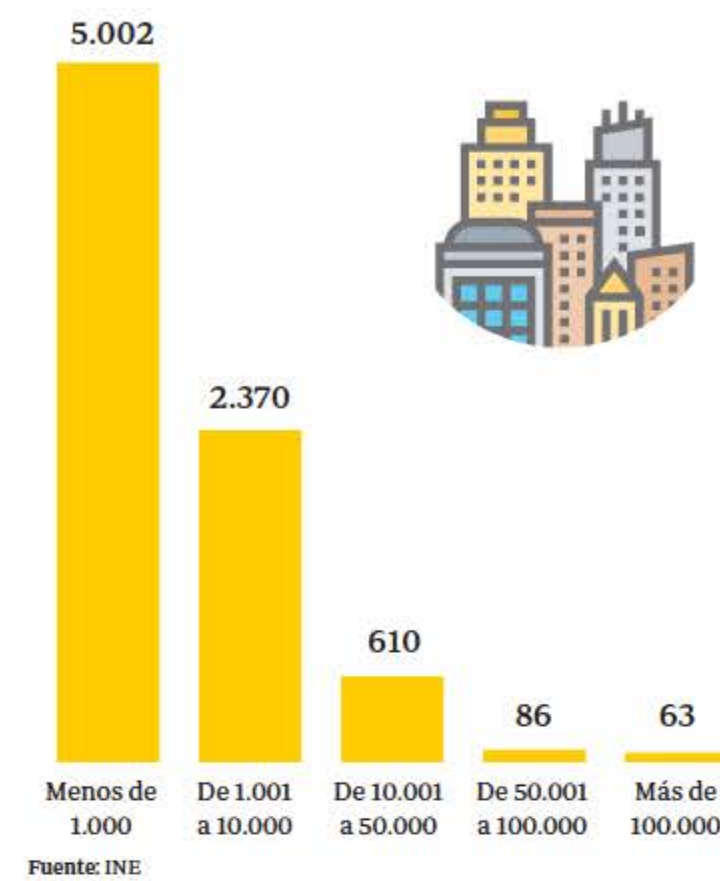
cios sanitarios, educativos, de fibra óptica, etc. que permitan un bienestar adecuado, aunque no lo hemos de ver solamente como una cuestión de tamaño geográfico. No es lo mismo una ciudad de 50.000 habitantes en el entorno de un área metropolitana como pueda ser Madrid, Barcelona o Valencia, que esa misma ciudad situada en una provincia como Cuenca o Huesca», señala Ernest Reig, investigador del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE) y catedrático de la Universidad de Valencia.

Barreras

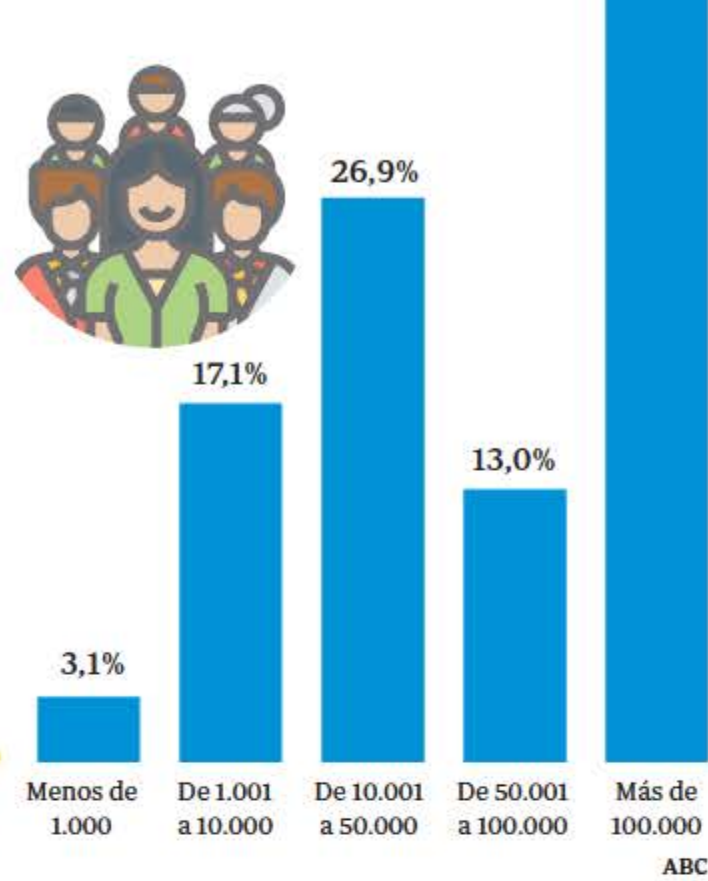
A la hora de crear un gran polo de desarrollo, el acceso a mano de obra cualificada y diversa puede ser un freno. «Si nos ponemos en la piel de un empresario que vaya a montar una compañía relativamente grande y que necesita personal especializado de diversos tipos, en un mer-



Distribución de municipios por número de habitantes



Porcentaje de población sobre el total



«Cada de trabajo tan pequeño no lo va a encontrar», dice. Otra de las barreras es la relativa al transporte. «Para atraer a una gran empresa extranjera es importante que puedas ofrecer todos los días vuelos a las principales ciudades europeas y hay pocas metrópolis españolas que tengan en su proximidad un aeropuerto internacional con este tipo de conexiones. «Si la ciudad está en una zona no excelentemente comunicada y con un entorno de baja densidad de población, al final hay unos límites objetivos al tipo de crecimiento que puede tener», lamenta.

En nuestro país existen 86 municipios con una población de entre 50.001 y 100.000 habitantes, por lo que es imposible dar una receta única. Como punto de partida, Reig considera imprescindible bajar al terreno y examinar las necesidades locales con la colaboración de los agentes económicos y sociales de la zona: «Si se quiere dinamizar una ciudad hay que hablar con los empresarios de allí para ver qué se puede hacer en concreto, no elaborar un planteamiento desde un despacho a 500 kilómetros de distancia».

Motores del cambio

No obstante, hay palancas que pueden contribuir al reto de ‘descentralizar’ España. «En las grandes ciudades la digitalización está muy manoseada, pero en las intermedias todavía está todo por descubrir. Hay grandes empresas que podrían deslocalizarse e instalarse ahí. Es una ventana de oportunidades que estamos empezando a descubrir y explotar. Por

ejemplo, los ‘call center’ de las empresas de telefonía, que solo necesitan buena conectividad para atender a los clientes, podrían ubicarse en esas ciudades intermedias donde, además, la vida es mucho más barata. El estar conectado va a poner encima de la mesa muchísimas oportunidades», defiende Secundino Caso, presidente de la Red Española de Desarrollo Rural (REDR).

Pero lo cierto es que incentivar el trasvase hacia otros territorios requiere de una combinación de elementos, tal y como señala Miguel Cardoso. «La tecnología a corto plazo puede ser una ventaja en la medida en que tengamos mayor despliegue de la red 5G e invirtamos bien los recursos para digitalizar empresas», comienza por destacar. El crecimiento del teletrabajo «puede ayudar, aunque los profesionales van a tener que seguir viéndose porque el trabajo en equipo, por ejemplo, es más fácil de manera presencial y, por lo tanto, Madrid y Barcelona mantendrán su ventaja competitiva». Para aprovechar esta fórmula laboral, en cualquier caso, se deben reforzar las infraestructuras de comunicación. «Viendo en Badajoz puede ser más fácil teletrabajar tres días desde allí y desplazarse dos a Madrid si hay un sistema de transporte adecuado que permita llegar relativamente rápido, no como ahora», añade.

En su opinión, es también una tarea pendiente incentivar a las pequeñas empresas familiares a que se unan a otras para crecer y atraer así a personal a los municipios donde se asientan. Y para ce-

rrar el círculo, Cardoso recomienda apostar por las industrias en las que cada ciudad es ‘campeona’ y, en paralelo, tratar de reformar la universidad. «No hacen falta tantos egresados de ciencias sociales y sí muchos más técnicos que entren en las empresas. Las universidades a nivel autonómico necesitan concentrarse en unas pocas carreras donde puedan ser líderes y proveer a las industrias locales de estudiantes que les hagan crecer, innovar e internacionalizarse», defiende Cardoso.

En este sentido, como resalta el alcalde de Huesca (a enero de 2021 suma 54.083 habitantes), el socialista Luis Felipe Serate, la clave pasa por aportar singularidad a estas

DIFERENCIARSE

Aportar singularidad a las ciudades de tamaño medio es clave para alcanzar el equilibrio territorial

VENTAJAS Y PUNTOS OSCUROS

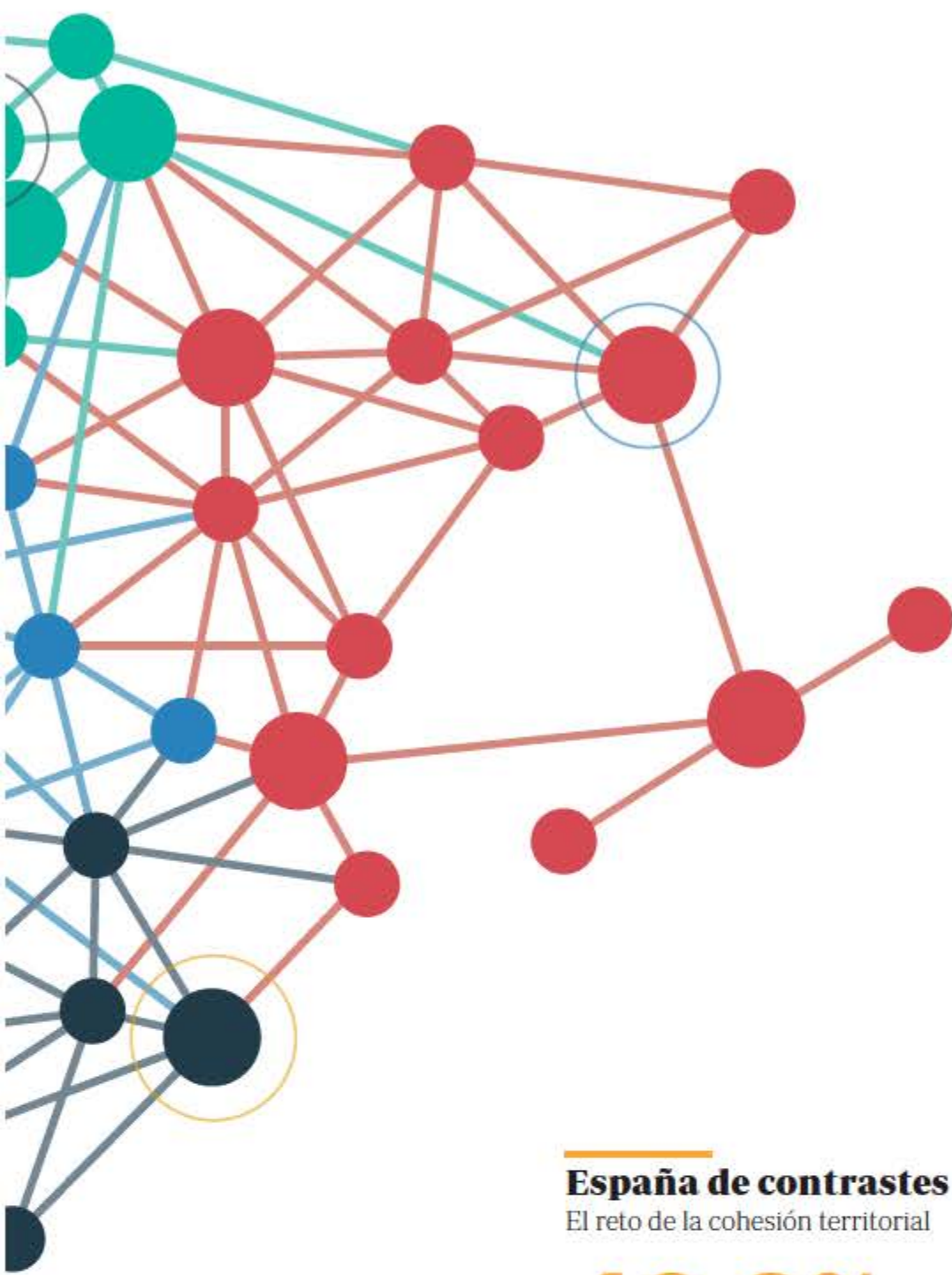
La concentración urbana conlleva en general efectos positivos que constituyen la base del crecimiento económico, tal y como recoge el informe ‘Tendencias en la urbanización: riesgos y oportunidades’, elaborado por BBVA Research. Sin embargo, no todo son buenas noticias, como los elevados precios de venta y los alquileres de los edificios más próximos al núcleo central de actividad o la desigualdad en los ingresos. «Coinciden trabajadores

ciudades. «Solo podrá haber un equilibrio territorial si se les concede singularidades concretas que no se repliquen en el resto de la comunidad autónoma: en la gastronomía, en la cultura, en la producción de bienes tecnológicos o industriales que no se hagan en otro sitio...», comenta. En el caso de la capital oscense, la meta es especializarse en el conocimiento de las nuevas tecnologías aprovechando dos factores: por un lado, que Huesca «ya está en el mapa de la alta especialización en defensa» gracias al traslado des-

de Madrid del Cuartel General de la División Castillejos, que supondrá la llegada de unos 750 militares y, por otro, la instalación de un centro de datos de Amazon para potenciar sus servicios de computación de la nube, comercializados a través de su división Amazon Web Services (AWS), que comenzará a estar operativo a finales de 2022.

«Estamos trabajando en materia de ciberseguridad, lo cual nos permitiría situarnos en un contexto de singularidad con el resto de Aragón, basada en la alta especialización

más productivos que consiguen beneficios cada vez mayores, con otros menos productivos que fracasan e incrementan las bolsas de pobreza», reza el estudio. Así, potenciar las ciudades intermedias comportaría ciertos beneficios. «Ganaríamos en términos de una menor desigualdad, niveles más bajos de contaminación, menores tasas de conflictividad y criminalidad...», menciona Miguel Cardoso, economista jefe para España de BBVA Research.



España de contrastes

El reto de la cohesión territorial

40,9%

En la Comunidad de Madrid, el porcentaje de población que tiene estudios universitarios es del 40,9% frente al 30,8% de la media española, según recoge un informe del IVIE publicado en 2020

20-30%

La España rural genera entre el 20 y el 30% del PIB, un porcentaje inferior al casi 40% de vecinos europeos como Francia y Reino Unido o al 50% de Alemania, según explicó la ministra Teresa Ribera en una reciente rueda de prensa

y en conocimientos tecnológicos», cuenta Serate.

El centro del gigante estadounidense creará 80 puestos de trabajo de altísima cualificación, unos 500 empleos indirectos y, según cálculos del consistorio, tendrá un impacto de 90 millones de euros en la ciudad cuando esté a pleno rendimiento, produciendo beneficios también a los pueblos próximos a la capital. «Si llegan nuevos pobladores, posiblemente haya una repercusión en el entorno rural de la ciudad», cree el alcalde, que estima que en una década Huesca ganará de 4.000 a 5.000 habitantes. Y es que el desembarco de multinacionales de este calibre en territorios de tamaño medio supone un auténtico balón de oxígeno para la zona.

Otro botón de muestra son los 52 parques científicos y tecnológicos repartidos por toda España, en los que conviven pymes locales, multinacionales, grupos de investigación, universidades, etc. A finales de 2019 estos espacios albergaban a 8.130 entidades que daban empleo a 178.535 profesionales, de los que 37.217 se dedicaban a ta-

reas de I+D. «El hecho de que haya parques en ciudades medianas siempre ha sido una oportunidad para fijar población de alto nivel adquisitivo. Pueden aportar entre un 4 y un 10% a la economía del lugar. Este es un proceso general, pero en las ciudades pequeñas o de tipo medio, el parque tiene más protagonismo y su contribución a la economía local aumenta», indica Felipe Romera, presidente de la Asociación de Parques Científicos y Tecnológicos de

España (APTE), quien pone en valor el efecto arrastre que ejercen: «Su nivel de influencia afecta a municipios pequeños, a una distancia de unos 50-80 kilómetros del parque, por el grado de dispersión de los trabajadores hacia lugares más tranquilos que se han puesto de moda fruto de la conciencia ecológica que tiene el personal cualificado de los parques y, más recientemente, de los mecanismos de teletrabajo».

Impacto del Covid

Según los datos del Adecco Group Institute, el número de personas que trabajan desde casa en España al menos de manera ocasional alcanzó a finales de 2020 la cifra récord de 2,86 millones (un 74,2% más con respecto a los registros previos a la pandemia), un fenómeno que ha provocado que los habitantes de las grandes ciudades vuelvan su mirada hacia entornos menos congestionados. «Con el Covid se ha producido un cambio de mentalidad brutal en la sociedad española, que demanda alejarse de las macro urbes», afirma Secundino Caso.

El municipio malagueño de Estepona lo ha notado. «Estamos convencidos que el 3,4% que ha aumentado la población en el año de la pandemia, en el que no ha habido apenas actividad fabril, industrial ni turística, son españoles y extranjeros que están haciendo y van a hacer en el futuro teletrabajo. Tenemos un entorno medioambiental fantástico», subraya su alcalde, José María García (PP). Este municipio costero, muy vinculado al sector servicios y al turismo, ha sabido esquivar la sangría poblacional que padecen otros núcleos de tamaño medio (ha pasado de 66.150 habitantes en 2010 a 70.228 en 2020, según datos del INE), pero busca apuntalar su futuro sin olvidarse de los jóvenes. «Queremos hacer de Estepona una ciudad universitaria», dice su alcalde. Por ello, ha acordado con la Institución Internacional SEK la puesta en marcha en la localidad malagueña de un campus de estudios relacionados con la salud —está tramitándose en la Junta de Andalucía—, que se convertirá en la primera universidad privada de la Costa del Sol. «La idea es que Estepona tenga un modelo económico y social complementario al de servicios y turístico», indica el alcalde.

Existe unanimidad entre los expertos. Las ciudades medias son clave para 'descentralizar' España y conseguir que, al fin, los flujos poblacionales sean pluridireccionales.



Renfe forma al personal del centro de Alcázar de San Juan

PLAN GUBERNAMENTAL

Los primeros pasos descentralizadores de la Administración digital

L. MONTERO

Que la mayoría de los centros de referencia de la Administración estén en Madrid es un reflejo del desequilibrio territorial de España. «La tradición de centralización viene del siglo XVIII y solo se ha modificado desde que se crearon las comunidades autónomas, pero en materia de descentralización de organismos públicos no se ha hecho nada. En Alemania, por ejemplo, el banco central está en Fráncfort, los principales institutos tecnológicos están fuera de Berlín y también el mayor aeropuerto», recuerda Ernest Reig.

El Gobierno trabaja para revertir este fenómeno y ha impulsado el Plan de Descentralización de los Recursos, que se traduce en iniciativas encaminadas a que «la población rural y de ciudades medianas tenga las mismas oportunidades que la de las grandes urbes». Entre ellas, destaca la apertura de un centro de robótica e inteligencia artificial de Renfe en Alcázar de San Juan (Ciudad Real), que creará 40 puestos de trabajo cualificados; un centro del operador ferroviario para la gestión y mantenimiento de infraestructuras 'cloud' en Teruel, que empleará a medio centenar de personas en 2024; o el traslado a Soria del Centro de Proceso de Datos de la Seguridad Social, que dará empleo directo a 50 profesionales.

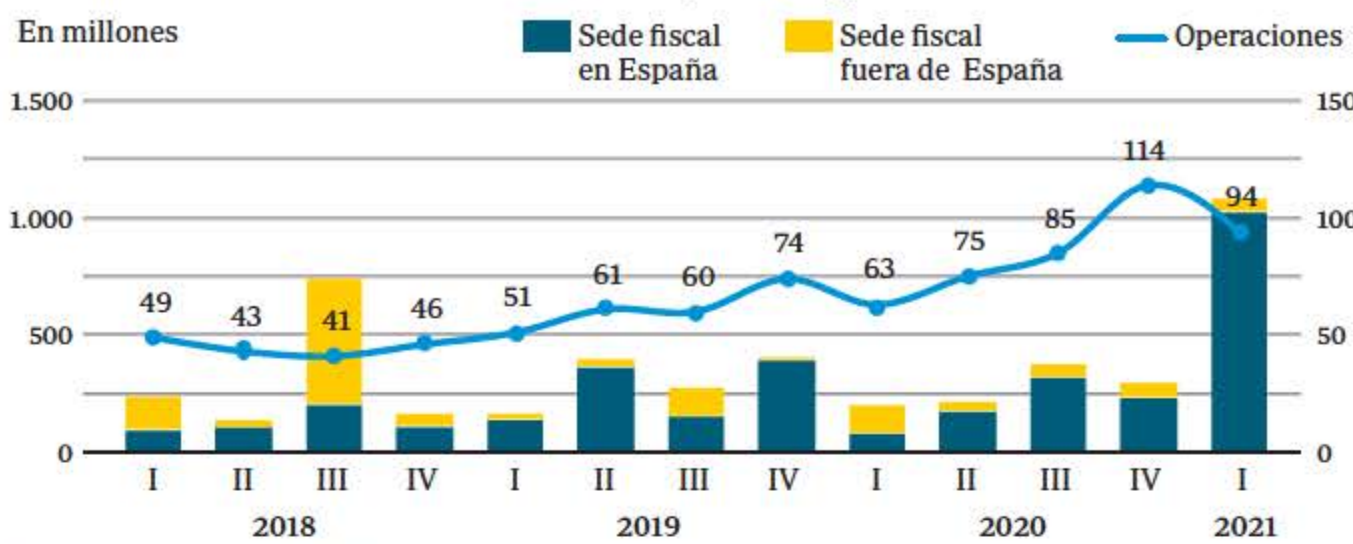
«Con estas acciones pretendemos también animar a las grandes empresas a seguir este ejemplo y mirar al territorio de otra forma. Es funda-

mental entender que la tecnología acerca a todas estas ciudades medias a la globalidad», asegura a ABC el secretario general para el Reto Demográfico, Francisco Boya. Reconoce que «vivimos en un momento en el que, incluso las ciudades medias, tienden a perder población», por lo que apela a la «solidaridad territorial» y pide a las ciudades que «nos ayuden a romper los modelos radiales y a crear espacios policéntricos a partir de los cuales se pueda generar actividad y crecimiento». El objetivo, dice, es que los pueblos «reflejen una mejora de las condiciones económicas y de las oportunidades de trabajo en el territorio, pero también una transformación social necesaria para afrontar los tiempos que vienen».

Problema futuro

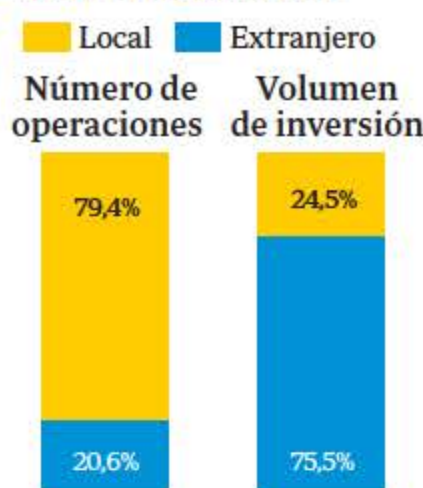
Preguntado acerca del riesgo de que la digitalización acabe siendo un factor acelerante de la desigualdad territorial si no se generalizan propuestas como las mencionadas, considera que «si no somos capaces de parar la corriente de arrastre hacia las ciudades, podemos tener un problema en el futuro, no solo España como país, sino como sociedad global». En este sentido, defiende que la plena digitalización del territorio será una enorme aliada que «permitirá equilibrar las capacidades de los territorios en generación de empleo y oportunidades, así como mejorar la calidad de muchos de los servicios actualmente deficitarios en estos entornos rurales».

Evolución de la inversión en startups en España



Fuente: Observatorio Startups España

Inversión por origen de los fondos 2021



Top 10 operaciones de inversión

Startup	Inversión
1 Glovo	450.000.000
2 Idealista	250.000.000
3 Idealista	175.000.000
4 Wallapop	157.000.000
5 Travelperk	132.000.000
6 Job and Talent	100.000.000
7 Job and Talent	88.000.000
8 Userzoom	85.000.000
9 Copado	79.800.000
10 Wallbox	33.000.000

ABC

ROBERTO PÉREZ

Las empresas tecnológicas dependen de la inversión extranjera. Se la juegan en el tablero internacional, porque se mueven en un mercado absolutamente global. Por eso, entre países con similar músculo emprendedor, el más atractivo para los inversores extranjeros es, lógicamente, el que más fácil lo pone tanto en términos burocráticos como fiscales. Y España, por desgracia para los promotores de startups, no se destaca precisamente por allanar el camino a la inversión extranjera. De hecho, su marco administrativo y tributario frena la llegada de capital, según coinciden en señalar tanto patronales del sector como gestores de fondos para empresas tecnológicas.

Este sector lleva años esperando una regulación específica que erradique esas debilidades. El Gobierno ha anunciado la Ley de Startups en varias ocasiones, pero sigue sin tener fecha. Y cuanto más tiempo pasa, más dinero se pierde y más proyectos empresariales sufren las consecuencias.

«Las startups españolas están bien consideradas a nivel internacional, pero el ecosistema normativo español frena la inversión», lamentan desde la ejecutiva de la Asociación Española de Startups. Insisten en que es imprescindible «que haya un marco legal que reconozca la singularidad de las startups, porque la legislación mercantil de nuestro país está pensada para modelos empresariales tradicionales que no reflejan la realidad de las empresas tecnológicas». Por ejemplo, en algo tan elemental como el capital exigido para constituir una sociedad o las cotizaciones forzadas a los autónomos societarios.

«Cuando lanzas una startup no tienes una empresa sino un proyecto, en el que debes invertir en I+D+i para desarrollar el prototipo. Y el emprendedor, con la normativa actual,

EMPRENDEDORES Reforma pendiente

No es país para invertir en startups

Las trabas burocráticas, la fiscalidad y la falta de incentivos frenan la llegada de capital extranjero para las empresas tecnológicas españolas

se ve forzado a elegir entre dedicar el poco dinero que tiene a desarrollar el prototipo o a gastárselo en crear una sociedad», indican desde la asociación Española de Startups.

Esta patronal subraya que, cuando estos emprendedores tecnológicos dan sus primeros pasos, el dinero escasea y es complicado obtener financiación. Por las propias características de estos proyectos empresariales, es una inversión de riesgo. Así que no abunda el capital dispuesto a apos-

tar por este sector. Si encima el país pone trabas, la tormenta perfecta está servida.

El escollo del NIE

Un serio escollo burocrático es la exigencia que pone España para que cualquier inversor extranjero, con independencia de la cantidad que aporte, tenga que sacarse un Número de Identificación de Extranjeros, el NIE –el equivalente al DNI para los españoles–. Y para obtener el NIE tiene que acudir a una comisaría española o a una

IMPUESTOS QUE «AHUYENTAN»

La fiscalidad que cobra España a las 'stock options', o el llamado «impuesto de salida» para empresas que se trasladan, «ahuyentan la inversión» en el estratégico sector de las startups, las empresas tecnológicas. Así lo asegura la patronal Adigital, que insiste en que «la fiscalidad de las inversiones en startup es el punto que marca la diferencia a la hora de atraer capital». Y advierte: «tan importante es atraer talento emprendedor como inversor, pero aún hay mucha inseguridad jurídica». Frenar la inversión, en particular la que llega del extranjero, es un problema de primer orden para las startups, porque estrangula su nacimiento y desarrollo. «Vemos caer proyectos muy prometedores por falta de inversión», explica el director del fondo La Bolsa Social, José Moncada. Y hay que tener en cuenta que la mayor parte del dinero que recalca en startups españolas es de inversores extranjeros.

oficina diplomática de España en el extranjero. Es un requisito que no se exige en otros países de nuestro entorno.

«Un ciudadano español puede invertir en Holanda sin tener que cumplir ese requisito, pero un holandés no puede hacerlo en España», explica José Moncada, director general de La Bolsa Social, un fondo que canaliza inversión privada para startups españolas que tengan un componente de «impacto social», en campos como la atención sociosanitaria o el medioambiente, entre otros. La Bolsa Social, a través de una sencilla página web, permite que cualquier persona interesada pueda invertir entre una lista de startups. Tecnológicamente es sencillo, pero la burocracia oficial lo complica.

«Si un francés quiere invertir mil euros en nuestra plataforma, lo puede hacer en tres clicks, pero no podemos formalizarlo ante notario si ese francés no tiene un NIE, un requisito que en otros países no se pide», explica Moncada. «Son barreras burocráticas un tanto absurdas, que dificultan mucho la captación de inversión extranjera», subraya. Además, reclama «un programa de incentivos fiscales más audaz y



favorable, que sea acorde al elevado riesgo que asumen los inversores en startups, proyectos innovadores que aportan riqueza a largo plazo».

La ley que no llega

En teoría, la Ley de Startups debería abordar estas asignaturas pendientes. Pero esa ley se ha convertido en sí misma en una asignatura pendiente en España. «Sería bueno que se presentase y aprobase cuanto antes, porque ya llega con retraso», advierte el director general de La Bolsa Social.

Desde la patronal de startups Adigital coinciden en que ese nuevo marco legal debe dar prioridad a una mejora de la fiscalidad para la inversión, y en apostar por incentivos para «la atracción de talento e inversión internacional», además de «agilizar los trámites burocráticos y la eliminación de barreras» como el NIE o los excesivos pasos que se deben dar para constituir una empresa.

Adigital aboga, por ejemplo, por implantar «bonificaciones en la cuota de la Seguridad Social de los autónomos societarios y un mejor tratamiento de las plusvalías de las startups». Y, para captar y retener talento, destacan la importancia de reducir las penalizaciones tributarias que se aplican actualmente al llamado «impuesto de salida» –que España cobra cuando una startup traslada su sede fiscal– o la fiscalidad que azota a las ‘stock-options’, las acciones con las que las startups pueden retribuir a trabajadores estratégicos cuando la empresa aún no tiene capacidad suficiente para hacer frente a altos salarios. Mientras las ‘stock options’ sigan fiscalmente penalizadas, las startups tendrán una herramienta menos –o mermada– para pagar el talento que necesitan.



Un repartidor de Meituan circula por las calles de Shanghai

EFE

REGULACIÓN Lucha de poder

China ata en corto a sus gigantes tecnológicos

Un poema crítico publicado en sus redes sociales ha convertido a Meituan en la última víctima de la campaña antimonopolio del régimen

JAIME SANTIRSO
PEKÍN

«Las cenizas de libros quemados no se habían disipado todavía pero la dinastía Qin ya era débil». Así comienza el que debería ser considerado como el poema más caro del mundo. No en vano, al gigante tecnológico Meituan su publicación en las redes le ha costado esta semana casi el 13% de su cotización (más de 21.000 millones de euros). Composición literaria y descalabro financiero están ligados por la campaña antimonopolio que China despliega desde hace meses para limitar el poder de sus gigantes tecnológicos y cuya última víctima es esta popular plataforma de servicios.

La acometida inicial también respondió a unas palabras de más. En este caso, en boca de Jack Ma, fundador de Alibaba, quien en octubre del año pasado criticó a los legisladores por gestionar la economía del país con «mentalidad de

tienda de empeño». El comentario provocó el bloqueo de la oferta pública inicial de Ant Group, destinada a ser la mayor de la historia. El movimiento hubiera colocado a la firma capitaneada por el magnate en posición de desplazar a los bancos estatales y canalizar gran parte del crédito privado, una posibilidad que el Partido no estaba dispuesto a tolerar.

El correctivo acababa de empezar. En diciembre las autoridades abrieron una investigación contra Alibaba por prácticas monopolísticas, la cual se saldó en abril con una multa de 2.300 millones de euros, cantidad equivalente al 4% de sus ingresos en 2019; una pena sin precedentes. No es la única factura a pagar tras perder el favor del Gobierno. Desde la diatriba de Ma su cotización ha caído casi un tercio: 340.000 millones de euros desvanecidos. La empresa ha reportado esta semana su primer trimestre en negativo desde su salida a Bolsa en 2014. El asalto

pronto se extendió al resto del sector. Hace un mes, apenas dos semanas después de develar la sanción a Alibaba, los organismos reguladores convocaron a las 34 principales tecnológicas del país. El mensaje: tenían 30 días para resolver toda violación de la Ley Antimonopolio ante la amenaza de ser «castigadas con severidad». Desde entonces, las llamadas a «rectificar» se han repetido hasta en dos ocasiones.

El líder Xi Jinping lo dejó claro en una intervención reciente. «Fomentamos el desarrollo de empresas privadas: cuando encuentran dificultades el Partido y el Estado les brindan apoyo, y cuando surge confusión se ofrece orientación». A ojos de las autoridades, la «confundida» ahora es Meituan. Acusada de desoír las advertencias respecto a sus prácticas abusivas, desde finales de abril sabe que pronto sufrirá el segundo escarmiento.

CASTIGO

La «mentalidad de tienda de empeño» que Jack Ma atribuyó al Gobierno también le salió cara a Alibaba

«Meituan es una plataforma única, fue la primera en integrar todo el espectro de servicios –restaurantes, cines, peluquerías...– en un solo mercado», explica Jeffrey Towson, profesor en el programa MBA de la Universidad de Pekín. A su modo de ver, la campaña antimonopolio se enmarca dentro de una reflexión global sobre el rol de las grandes tecnológicas. «Lo estamos viendo en EE.UU., en India, en Australia. En la mayoría de estos países el proceso está centrado en la comunicación, pero en China es diferente porque los medios son de titularidad pública».

Desequilibrio

En lo tocante a Meituan destaca otra particularidad. «No está abusando de sus consumidores, al contrario, les ofrece precios muy bajos. El problema reside en el desequilibrio de poder entre la aplicación, con una cuota de mercado del 60%, y los negocios que ofrecen sus servicios en ella, en su mayoría pequeñas y medianas empresas». De ser declarada culpable, podría recibir una multa de hasta el 10% de sus ingresos anuales, que en 2020 alcanzaron los 14.700 millones de euros. La investigación comienza, asimismo, tan solo una semana después de que Meituan recaudara nuevas inversiones por valor de 8.300 millones de euros.

A través de su perfil oficial en WeChat, la firma aseguró que «cooperaremos activamente con la investigación (...) y cumpliremos con nuestras responsabilidades». Pero el poema compartido en redes por su cofundador y director ejecutivo, Wang Xing, no decía lo mismo. El texto, que data de la dinastía Tang posterior (907-960), narra la caída de la dinastía Qin a consecuencia de su gobierno autoritario y afán recaudatorio. Pese a que en un primer momento el empresario adujo que era una metáfora sobre el mundo de los negocios, muchos lo interpretaron como un desafío abierto al Gobierno. Y los inversores salieron desfavorados.

El poema, que más tarde eliminó, acaba así: «Los fuertes militares naturales no protegieron a la dinastía Qin, / las hogueras de libros quemados no se habían enfriado todavía cuando los disturbios en Shandong empezaron, / resulta que Liu Bang y Xiang Yu [líderes del levantamiento que destronaría al Emperador] no habían leído libro alguno». A la luz de la cotización de Meituan, Wang Xing quizá leyó demasiados.



PARQUE INMOBILIARIO Apuntalar la eficiencia

La recuperación sostenible también se edifica con el ladrillo

Los 3.420 millones de los fondos europeos destinados a rehabilitación devuelven a la construcción su papel protagonista como motor económico

M. J. PÉREZ-BARCO

A nuestros barrios, edificios y viviendas les ha llegado la hora de descarbonizarse. En los próximos años tendrán que ser más sostenibles y mejorar su eficiencia energética. Eso quiere decir que deberán consumir menos, aislarse más e incluso incorporar fuentes de energía renovables. Pero nuestro parque inmobiliario (25,7 millones de viviendas, de las cuales 19,3 son principales) deberá también tapar muchas de las grietas por donde hace aguas. El Gobierno quiere, además, edificaciones mejor conservadas, más confortables, accesibles, seguras y digitalizadas, como recoge el Plan de rehabilitación y regeneración urbana, que dotado con 6.820 millones de euros es uno de los diez ejes motrices del Plan de Recuperación, Transparencia y Resiliencia enviado a Bruselas. Cabe pensar, por tanto, que el sector de la construcción y el inmobiliario se convertirán en las próximas décadas en dos de los grandes pilares sobre los que se va apuntalar la arquitectura de la reactivación económica que emprenderá nuestro país tras la pandemia. Y eso se traduce en más empleo y negocio para grandes compañías, pymes y trabajadores autónomos. De hecho, según estimaciones del Ejecutivo la rehabilitación de los edificios y viviendas generará 188.000 empleos directos e inyectará 13.500 millones de euros más en el PIB.

La obra es colosal sobre todo teniendo en cuenta la radiografía del parque inmobiliario español, que necesita muchas reformas en otros muchos aspectos aparte del energético. Es un parque antiguo: el 50% de los edificios de uso residencial, es decir 9,7 millones de viviendas, son anteriores al año 1980. Un millón de esos hogares incluso se encuentran en un estado deficiente, malo o ruinoso. El 75% no son accesibles. Es más, alrededor del 40%

de las construcciones que tienen cuatro o más plantas no dispone de ascensor. Y desde el punto de vista energético dejan mucho que desear. En una clasificación de A a G, donde A son edificaciones más eficientes (consumen hasta un 40-50% de menos energía que un edificio con clasificación E o G), el 81% se sitúa entre las letras E, F o G. Apenas un 0,2% se alza con la etiqueta energética tipo A. «El parque de viviendas español tiene necesidad acuciante de mejora energética y de otros muchos factores», advierte Lluís Comerón, presidente del Consejo Superior de Arquitectos de España (CSCAE).

No hay que olvidar que los edificios son responsables del 30% del consumo de energía en nuestro país y del 40% de las emisiones de CO₂, responsables del efecto invernadero. Por tanto en una Europa descarbonizada, y a la luz de la situación de nuestro parque inmobiliario, nuestros edificios y viviendas necesitan una profunda transformación.

Para renovar, mejorar y que todo ese parque inmobiliario

sea más sostenible, el Plan de rehabilitación y regeneración urbana recoge varias líneas de actuación. El broche de oro es el «Programa de rehabilitación para la recuperación económica y social en entornos residenciales», dotado con

3.420 millones de euros, que irán destinados a la reforma de barrios enteros (976 millones) y edificios completos e incluso viviendas particulares (1.994 millones). Otros 450 millones se dedicarán a cubrir las deducciones fiscales.

COMUNIDADES DE VECINOS CON ENTIDAD JURÍDICA

El programa para rehabilitación de edificios y viviendas ha acelerado otras iniciativas del Gobierno que están encaminadas a hacer reformas en las edificaciones para que sean eficientes energéticamente. Una de ellas es la Estrategia a largo plazo para la Rehabilitación Energética en el sector de la Edificación. Y otra es el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima. Este último plan del Gobierno propone cambiar la Ley de propiedad horizontal para dotar de personalidad jurídica a las comunidades de propietarios. Así podrán acceder a créditos bancarios con mayor facilidad. Hasta ahora los bancos eran reacios a conceder estos créditos ya que si un vecino no pagaba tenían que actuar contra ese propietario. Al dotar a las comunidades de vecinos de personalidad jurídica serán estas las que tengan que exigir el pago al propietario moroso.

El Gobierno ha abierto el campo de actuación, explica Lluís Comerón. «Es consciente de los cambios que requiere nuestro parque de viviendas. Los fondos europeos son para actuaciones energéticas, pero se abre la posibilidad de realizar otras acciones como mejorar la accesibilidad y el estado de conservación, por ejemplo». Porque, como detalla Dolores Huerta, directora general de Green Building Council España (GBCE), el Consejo para la Edificación Verde de España: «No tiene sentido poner placas solares, si hay grietas en la fachada».

El programa recoge ayudas directas y subvenciones para mejorar la envolvente de una edificación (en fachadas y cubiertas); incorporar energías renovables para la calefacción, refrigeración y agua caliente sanitaria; para mejorar la accesibilidad o el sistema de iluminación, digitalizar las construcciones... Por ejemplo, la reforma integral de un edificio podrá recibir una subvención de entre el 35 y 100%



IMPACTO

Los edificios son responsables del 30% del consumo energético en nuestro país

AYUDAS

El programa del Gobierno recoge deducciones fiscales para rehabilitar viviendas

de la inversión realizada. Y en este caso incluso habrá ayudas para, en la misma reforma integral, poder cambiar las ventanas de las viviendas y «otros elementos constructivos» a nivel particular. El programa pretende realizar medio millón de actuaciones en los próximos tres años en 300.000 viviendas.

Deducciones fiscales

También se incluyen deducciones fiscales por «obras que contribuyan a la mejora de la eficiencia energética de la vivienda habitual». Por ejemplo, serán del 20% si se reduce un 7% la demanda de calefacción y refrigeración de la vivienda, asimilable a la sustitución de ventanas por una de altas prestaciones. Y también habrá deducciones del 60% para la rehabilitación de edificios de uso residencial.

Claro que todas las ayudas estarán condicionadas al cumplimiento de unos requisitos. De forma general, se obtendrán si la reforma rebaja un 30% como mínimo el consumo de energía o mejora la calificación energética llegando a alcanzar la etiqueta A y B. «Para lograr una

subvención hay que hacer una reforma integral que necesita varias intervenciones a la vez. No solo se trata de cambiar las ventanas, también de aislar mejor el edificio, mejorando la envolvente de la fachada y cubiertas, haciendo que las instalaciones gasten menos energía, cambiar a energías menos contaminantes, sobre todo electrificando ya que esa electricidad vendrá de renovables. Cada edificio es un mundo. Hay muchas soluciones tecnológicas, como la calefacción por agua a baja temperatura, suelos radiantes... Hay chalets con parcela donde se han excavado pozos para aprovechar la geotermia, el calor del interior de la tierra. Y se han hecho rehabilitaciones integrales en edificios donde, al sacar dos o tres plantas de garaje, se ha aprovechado para instalar estos sistemas de geotermia. No hay además una solución única. En los barrios se pueden hacer centrales de distrito que den calefacción a toda la zona, solucionar problemas de aparcamiento, mejorar equipamiento... Reformar un barrio entero es más

Antiguo e ineficiente

Las claves de la puesta al día

9,7

millones de viviendas se construyeron antes de 1980, cuando las Normas Básicas de la Edificación datan de 1979. Este fue el primer marco unificado para toda la normativa de la edificación

75%

de las casas no son accesibles. Cerca del 40% de las que tienen cuatro o más plantas no cuentan con ascensor. Se estima que 100.000 personas con problemas de movilidad no salen de su hogar porque no tiene ascensor

81%

de viviendas se clasifican en los peores niveles de eficiencia energética (letras E, F y G) y solo un 0,2% cuenta con la etiqueta A, es decir que consumen un 50% menos de energía que las anteriores

eficiente y además son dinámicas que generan un efecto tractor entre los vecinos», explica Dolores Huerta.

Pero hasta ahora la rehabilitación de edificios y barrios completos no ha sido precisamente nuestro punto fuerte. Y eso que «siempre es más eficiente arreglar un edificio existente que hacer uno nuevo, porque deja menos huella de carbono», comenta Artur García, consultor en Sostenibilidad de Zero Consulting. Pero nuestros valores de rehabilitación son muy bajos. Según datos de CSCAE, la tasa de gran rehabilitación oscila entre 0,2 y 0,4% cada año, mientras en países europeos se sitúa entre 1,5 y 2% (es decir, se renuevan en profundidad entre uno y dos edificios de cada cien). «Las reformas integrales dejan el edificio preparado para que no se tenga que actuar en 50 años», comenta Comerón.

Ante este panorama, el sector de la construcción, y más específicamente la rehabilitación, tienen un gran desarrollo por delante. «Hay trabajo para 40 años. En las grandes y medianas ciudades hay mucho que rehabili-

tar. Tenemos que habituarnos más a la rehabilitación integral o el cambio de usos y no derribar edificios que van al vertedero y levantar otros nuevos que generan emisiones de CO2 para su construcción», recomienda Dolores Huerta. «Se va a construir un nuevo sector de la rehabilitación que dará el salto a la modernización», augura Comerón.

El programa del Gobierno estima que la población ocupada en el sector de la rehabilitación representa actualmente en España el 2,2% del mercado de trabajo, una de las cifras más bajas de los países europeos. Vecinos, como Italia, Alemania y Francia, tienen ese porcentaje más elevado: alrededor del 4%. Si se alcanzara el nivel de actividad de rehabilitación de esos países, el Ejecutivo calcula que el sector podría generar 400.000 nuevos empleos.

Mano de obra

«La construcción tiene capacidad de absorber muchos trabajadores y recuperar los que lleguen de la hostelería. Pero necesitamos mano de obra cualificada. El

LA GUÍA IMPRESCINDIBLE PARA TU FUTURO

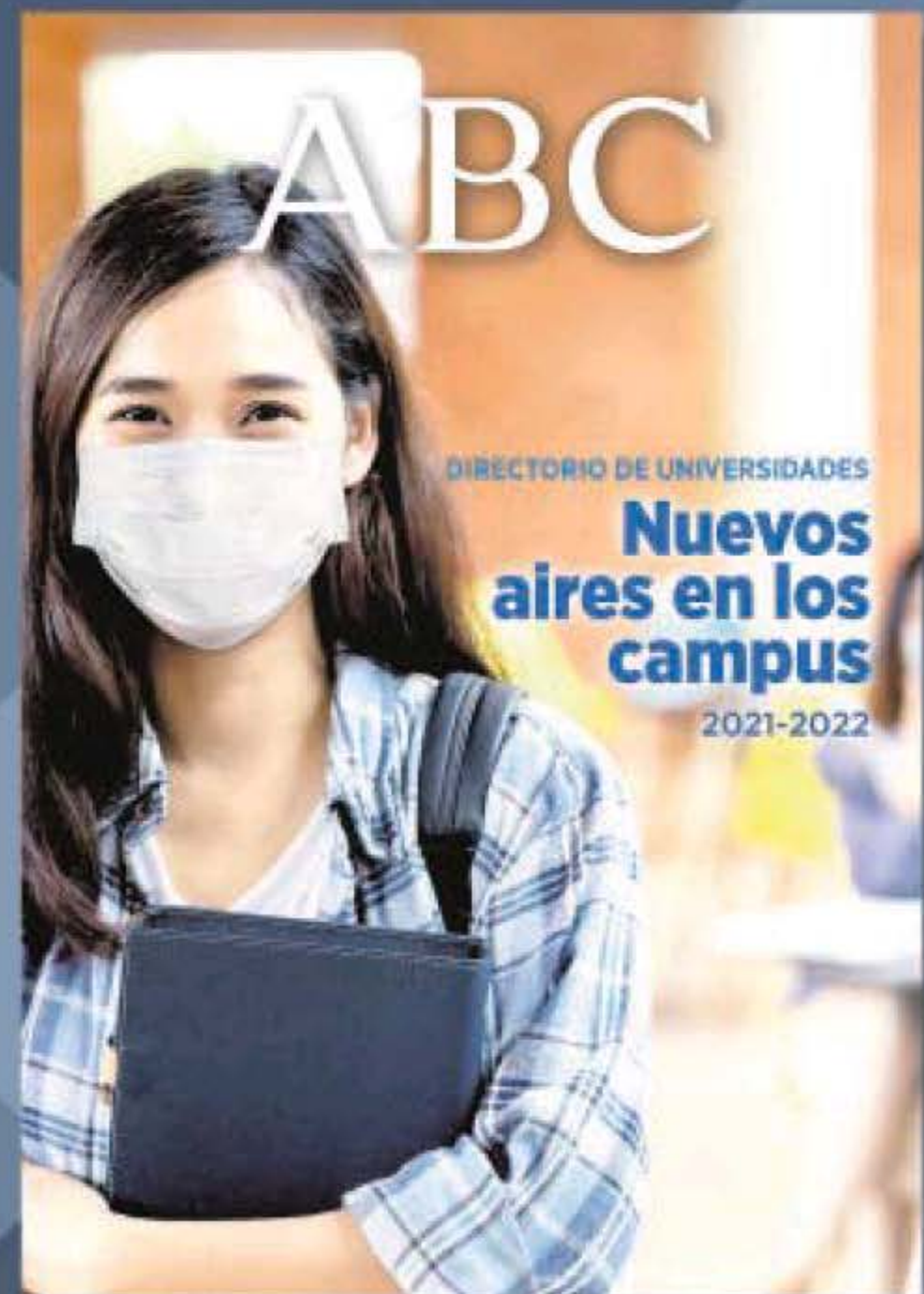
EL PRÓXIMO
18 DE MAYO

GRATIS CON ABC

ASÍ SERÁ LA UNIVERSIDAD POS-COVID

CLAVES Y CONSEJOS PARA TOMAR LA MEJOR DECISIÓN

LA INFORMACIÓN MÁS COMPLETA SOBRE LA CARRERA QUE BUSCAS



sector de la construcción en un país moderno no es el del ladrillo, carretilla y arena, sino que es una actividad que utiliza las nuevas tecnologías, nueva maquinaria, nuevas formas de construir, nuevos métodos de reciclaje... Ahora tenemos la oportunidad de cambiar la cultura, de cambiar el barrio, el edificio y la vivienda. Para desarrollarlo hay grandes empresas que serán tractoras, pero la última milla va a ser para pymes y trabajadores autónomos. Además el sector de la construcción y el de la vivienda tienen un enorme efecto tractor sobre otras actividades económicas», indica Pedro Fernández, presidente de la Confederación Nacional de la Construcción (CNC).

Cualificación

«Conseguir un edificio más eficiente es más complicado. Se requieren más conocimientos y especialización para llevar a cabo los proyectos. Requiere la utilización de nuevos materiales, sistemas de cerramiento más especiales, más atención al detalle y a cómo se hacen los acabados. Se necesita mano de obra cualificada, y hacer que este sector sea atractivo para generar empleo de calidad», sostiene Artur García.

De hecho, en el programa de rehabilitación residencial, el Gobierno recoge que se abordará «teniendo en cuenta el planteamiento re-

novador de la formación en el sector de la rehabilitación, que tendrá como objetivos esenciales la capacitación y la estabilización de la mano de obra especializada, que evite el carácter cíclico que la ha caracterizado» en las últimas décadas.

Viviendas del futuro

Los planes para la rehabilitación de edificios y viviendas, que se dotarán con fondos europeos de recuperación, son sólo el primer paso. «Los fondos Next Generation son un catalizador, pero después hay que seguir rehabilitando sin

fondos europeos. Por eso, es importante impulsar la actividad privada», considera Lluís Comerón. Porque además hay mucho por hacer. «La sociedad ha cambiado

–continúa–. Y las viviendas en las que estamos no están hechas para las personas que somos nosotros. Necesitamos viviendas pensadas para personas mayores, con espacios para teletrabajar, con dormitorios para hijos que no solo duermen en ellos sino que hacen su vida en ellos, necesitamos terrazas, galerías, más confort... Necesitamos viviendas más saludables, con ventilación suficiente que mejore la calidad del aire, con pinturas que puedan absorber el CO2, con mayor aislamiento acústico... Necesitamos viviendas que sigan siendo útiles en el medio plazo».

2,2%
de trabajadores
están ocupados
en el sector de
reformas

CIUDAD ABIERTA

La teoría del consenso y el urbanismo español

El autor advierte del peligro de abordar sin acuerdos la inaplazable y necesaria reformulación del sistema urbanístico de nuestro país

MARCOS SÁNCHEZ FONCUEVA

CEO DE LA JUNTA DE COMPENSACIÓN DE VALDEBEBAS



El consenso existe cuando se alcanza un acuerdo producido por el consentimiento entre todos los miembros de un grupo o entre varios grupos. El urbanismo es una disciplina en la que están implicados, en cuanto a su origen, producción y desarrollo, la mayoría de los grupos sociales, profesionales y dirigentes o políticos de un país. Si a su producción y desarrollo le añadimos el resultado del proceso urbano en las ciudades y lo ampliamos, como por otra parte es natural, con la ordenación de todos los territorios a que afecta y no solo a lo que conocemos como núcleos urbanos, resulta que el urbanismo implica de manera directa a la totalidad de la sociedad de un país. Ello dota al urbanismo de caracteres determinantes en cuanto a la evolución y al progreso de España, pues su objetivo, como ciencia y como hecho social, es que la urbanización del territorio constituya base y fundamento del bienestar de la población.

Un reto ahora para el lector. Introduzca en un buscador, desde el más generalista hasta el más académico, la expresión urbanismo español. Observará que existe un predominio de entradas en las que se contienen críticas a nuestro sistema urbanístico. Partimos, entonces, de un consenso casi absoluto en torno a una de las ideas fuerza que dibujan el relato del urbanismo español: su agotamiento casi definitivo, la crisis del modelo actual, su inoperancia para cumplir aquel primer objetivo de la urbanización y su ineficacia para atender a las necesidades de la sociedad española actual. Estaremos de acuerdo en que existe un consenso de todos los grupos de la sociedad española en torno

al agotamiento de su sistema urbanístico nacido, sin embargo, de una de las mejores leyes de suelo del mundo, la Ley española de 1956.

Si existiendo un consenso, que pocos discutirán, no se opera la materialización de su fundamento en la generación de soluciones que procuren un urbanismo diferente para el siglo XXI, nos encontraremos en el escenario en que actualmente estamos, que no es otro que la quiebra de la teoría del consenso. Así, si este no se materializa cuando se alcanza se produce el conflicto y se genera una situación disfuncional que perturba el desarrollo armonioso de la sociedad. Este conflicto detiene el crecimiento y el progreso. Se provocan divisiones. En definitiva, el consenso, visto como condición de lo social se convierte entonces en el problema, la ciudad deja de apreciarse como solución, como evolución, como condición transformadora en que haya de materializarse el consentimiento y se transfigura en causa generadora de crisis y división.

La Ley del Suelo de 1956 constituye la génesis de nuestro actual sistema urbanístico. Sin espacio ahora para realizar un análisis de su evolución y de su plena aplicación, respecto a sus principios informadores y organizativos, a la práctica totalidad de la legislación urbanística posterior y hasta nuestros días, sí lo encuentro para señalar dos de sus aspectos esenciales. A pesar de la perversa tendencia de algunos de calificar cual-

quier norma preconstitucional como anticonstitucional, sin pararse a evaluar su virtualidad como indudable precursora de soluciones plenamente constitucionales, esta norma define, veintidós años antes de su plasmación en la Carta Magna, el concepto de función social de la propiedad, vinculando el contenido del derecho al cumplimiento de esa función. Un segundo aspecto, sumamente revelador, es el relativo a los responsables de la producción de aquella ley. En ella interviene la mejor generación de urbanistas y administrativistas de la historia de España, de la que han venido aprendiendo las siguientes, pudiendo decir que la actual es una de las mejor preparadas para afrontar el extraordinario reto de la reformulación integral de las bases de un sistema caduco e insuficiente.

Sentada la validez y preponderancia de esta Ley del Suelo de 1956, diremos que el actual consenso, tanto en cuanto a la absoluta crisis del sistema como a la evolución o aplicación práctica indefectible de los principios informadores del urbanismo español, constituye punto de partida más que suficiente para que el gobierno de la Nación, las comunidades autónomas y los municipios comiencen la inaplazable y necesaria reformulación del sistema. Cuestión distinta es la que afecta al reparto de competencias entre las distintas administraciones, o a cómo enfocar los principales problemas que aquejan al urbanismo español o a cuáles han de ser las herramientas para resolverlos. Baste por hoy apelar, casi a voz en grito, a la teoría del consenso que antes refería y al muy grave conflicto en que estamos por la pura voluntad de no aplicarla.



Es un nuevo día. También para las empresas. Es el día de empezar a recuperar el terreno perdido, de abrir de nuevo, de moverse libremente. Es la hora del optimismo, la esperanza, la ilusión. Y el seguro de crédito tiene una herramienta para ayudar en cada fase de la operación comercial. Es una ayuda que vale por tres. Porque tres luces al final del túnel permiten salir antes de él.

www.creditoycaucion.es

900 401 401

 **Crédito y Caución**
Atradius

Cobertura de impagos · Respaldo para el crecimiento rentable · Asesoramiento en internacionalización · Garantías para contratos públicos

**Prevención,
indemnización,
recobro.**

Tres veces más ayuda para salir del eclipse.



SECTOR PRIMARIO Sostenibilidad

Los pastos aún no son verdes para la ganadería ecológica

La escasa demanda interna y la falta de estructuras cooperativas y de circuitos adecuados para transformar y vender el producto frenan la actividad

ALEXIA COLUMBA JEREZ

La ganadería ecológica requiere dedicación, conocimiento y una infraestructura. No es un camino sencillo, y en España la actividad aún no ha encontrado un terreno abonado que permita su consolidación. El impulso podría llegar desde Europa. El Pacto Verde, el documento que presentó Ursula von der Leyen, presidenta de la Comisión Europea, en diciembre de 2019, pone las cuestiones ambientales en el centro de las políticas comunitarias. El plan gira en torno a dos estrategias en temas agroecológicos: 'De la granja a la mesa' y 'Biodiversidad 2030'. Ambas tienen el objetivo común de que para el 2030 el 25% de la superficie agraria útil europea esté en producción ecológica. Y a finales de abril de 2021 se publicó un Plan de acción europeo para el desarrollo de la producción ecológica, donde Europa ha definido las ayudas públicas dirigidas a sistemas sostenibles como la producción ecológica de alimentos, con una normativa común para todos los Estados miembros. A España ahora le toca decir cuál va a ser su forma de estar en la PAC (Política Agraria Común) y su Plan de acción para la producción ecológica, con el interrogante de cómo va a pasar del 10,24% de superficie agraria útil al 25%.

La profesora e investigadora de la Universidad de Sevilla, Yolanda Mena Guerrero, que pertenece al único máster oficial en España sobre agroecología, establece que hay una serie de cuestiones a solucionar en la ganadería ecológica. No existen los circuitos adecuados para transformar y vender el producto. Por ejemplo, en Andalucía está el 60% de las explotaciones ganaderas, y sin embargo apenas tiene el 30% de la industria transformadora.

Para Mena el Pacto Verde va a favorecer a la ganadería ecológica, pero puntualiza que es difícil aplicar una normativa

de carácter europeo que sea idéntica para Alemania, Francia, Bélgica o España, porque hay requisitos que no encajan. A lo que se suma la necesidad de circuitos cortos de comercialización que permitan vender el producto a nivel local. Y la presencia de una mayor oferta de formación de veterinarios y agrónomos en este modelo de producción.

Flexibilizar, facilitar y acompañar al ganadero es determinante, con un proyecto de futuro que no se quede en papel mojado. Otro reto es que el consumidor aprecie esta ganadería no solo como productora de alimentos, sino por su capacidad para detener el cambio climático.

Retos pendientes

Según Carmelo Gómez Romero, doctor en veterinaria y miembro de la SEAE (Sociedad Española de Agricultura Ecológica), la ganadería ecológica es una inversión de futuro frente a las problemáticas generadas por la explotación ganadera convencional. Es un sistema agroecológico de producción reglamentado, con técnicas de desarrollo sostenible; sus objetivos persiguen una mejora de los recursos naturales e incrementar la fertilidad de los suelos. Supone un factor de control de los incendios dado que con ella se gestiona mejor la acumulación de biomasa inflamable, favorece la biodiversidad, el respeto hacia los animales y una alimentación más sana y sin residuos. Estimula la economía y demografía rural, de tal modo que puede ser un revulsivo para la España despoblada. Además, es un sistema que usa los recursos locales y las razas autóctonas que están en peligro de extinción, y que con la ganadería ecológica se ponen en valor.

El informe de 2019 del Ministerio de Agricultura confirma el crecimiento de la producción ecológica española, en el que nuestro país se mantiene como el primer productor y con

la mayor superficie ecológica de la Unión Europea. Cabe destacar que en las explotaciones ganaderas ecológicas el 48% se dedica al vacuno, el 26% a ovejas y el 9% a las cabras. Asimismo prevalece la apuesta cárnica en detrimento de la láctea. En cuanto a las aves de corral el 79% son gallinas de puesta y el resto tiene una orientación cárnica. Frente al 86% de la producción vegetal, la producción cárnica es del 14%. El valor del mercado ecológico en España se contabiliza en 2.300 millones de euros.

Pese a las cifras positivas, los ganaderos ecológicos aseguran que en España aún no hay mercado maduro. Insisten en que la pregunta recurrente de los supermercados es «pero, ¿cuánto cuesta?». Sin

UN ESFUERZO POCO VALORADO

La profesora Mena detalla que hay menos producción ecológica registrada que la que realmente se está generando porque, debido a la falta de infraestructuras para la transformación, muchos ganaderos terminan vendiendo sus productos como convencionales cuando realmente han sido producidos bajo la normativa y los criterios ecológicos. Es algo que no sucede con las aves ponedoras, que han registrado un importante aumento en los últimos años, porque los huevos no necesitan esta transformación y no son un producto caro.



David contra Goliath

José Luis Ollaqui, de Cordero de Pasto, habla de una «batalla desigual» con las grandes superficies y pide eliminar intermediarios para lograr precios más asequibles

el apoyo de la administración para aumentar este consumo en los hogares.

Este ganadero ecológico de Huelva afirma: «Se hace difícil esa compatibilidad entre seguir trabajando en el campo y mantener la rentabilidad. Falta mataderos, al igual que se necesitan salas de despiece eco-

lógicas. Por eso, desde el COAG se reclaman mataderos móviles, como se dan en Francia, porque yo tengo que viajar 130 kilómetros y pagar el transporte del animal y un camión isoterma para mantener la cadena de frío».

Otro escollo es que la alimentación ecológica para los animales es muy cara, un 50% más que la convencional. A eso se une la necesidad, para el COAG, de entonar el mea culpa, ya que también es responsabilidad de los ganaderos hacer el esfuerzo de agruparse para generar cooperativas que encuentren salidas a sus productos. En



MATIAS NIETO

suma, todo esto es una cadena que tiene muchos eslabones que se afectan entre sí. En la ganadería ecológica se trabaja con la prevención para no tener que usar antibióticos, de ahí el uso de razas fuertes que hacen un pastoreo rotacional. Su alimentación es con piensos 100% ecológicos, usando productos homeopáticos, al tiempo que se evita cualquier fuente de estrés para el animal. Pero no solo se generan alimentos, también se hace un bien a la sociedad en general. Benítez insiste: «Los animales en ecológico tienen una calidad de vida al aire libre envidiable y los inspectores de la UE cuando vienen a Andalucía se quedan sorprendidos de la forma de crianza».

Este es un rasgo fundamental para Carmelo Gómez Romero, doctor en veterinaria y miembro de la SEAE (Sociedad Española de Agricultura Ecológica): en contraste con la ganadería tradicional, la ecológica produce conservando el entorno. Gómez subraya que España tiene unos agrosistemas muy favorables para la producción ecológica debido a su posición geográfica y clima privilegiados, con una alta capacidad para que los productos tengan precios competitivos.

En pandemia

Para Rodrigo Redondo, gestor del negocio familiar Vaca Negra, los productos ecológicos

son los grandes desconocidos. Fundada hace 40 años y situada en Cenicientos, fue la primera empresa en comercializar y producir ternera ecológica en Madrid. «Nuestro producto ecológico es de los mejores, pero no se comercializa igual de bien que en otros países. Sigue siendo un mercado minoritario. En el último año hemos tenido un crecimiento del 15%. Con la pandemia la restauración cerró y las ferias no tuvieron lugar, pero hemos sobrevivido manteniendo la venta online que ha subido un 30%».

El coronavirus ha puesto a prueba a los proyectos más modestos, como el de Cordero de Pasto, una finca de Navarra de José Luis Olloqui: «Toda la normativa está pensada para las grandes producciones industriales y no tiene en cuenta las pequeñas explotaciones. Siendo diferentes tendrían que tener regulaciones diferentes». Olloqui trabajaba de comercial en una empresa de frío industrial que compró un fondo buitre estadounidense. Dejó el trabajo y se fue a un instituto de permacultura en Cataluña, al volver a Navarra compró una finca. Hoy tiene 350 ovejas y practica una ganadería en la que se aprovecha todo y que es capaz de capturar más CO² del que emite el ganado. Afirma que el futuro de la ganadería ecológica está en el cambio de hábitos del consumidor. Y añade

Naturaleza conectada

Rodrigo y Marina Redondo de Vaca Negra apuestan por una producción artesanal y de proximidad que ha resistido a la pandemia por la demanda online



Paso a paso

PavosBio nació de cero hace 18 meses en una granja de Ávila de la mano de Antonio y Montse, y ha crecido de forma lenta y segura mediante un modelo de suscripción

que muchos de sus clientes le llegan por alergias a los químicos, problemas autoinmunes y síndromes digestivos, enfermedades que en el mundo desarrollado cada vez van a más. Un estudio de la SEAE estima que un 80% de los problemas orgánicos de la población están relacionados con la nutrición.

El escritor y profesor de la Universidad de Harvard, Michael Pollan, dice: «No comas nada que tu tatarabuela no reconozca como comida». En esta línea se mueve Antonio Gómez Reina, uno de los creadores de PavosBio, que practica en la Sierra de Ávila una ganadería ecológica con la filosofía «Bueno para las personas, bueno para los animales, y bueno para el planeta». En 1998, junto con su mujer Montse, abandonó la gran ciudad. Él trabajaba en una multinacional y su esposa era maestra, tenían una hija de dos años y entendieron que Alcalá de Henares no era el sitio para que creciera. Pertenecen al grupo de los neorurales, gente que no procede del campo, pero descubre esta manera de producir y quiere mejorar el planeta. El verdadero punto de inflexión se presentó en 2017 cuando Gómez Reina sobrevive a un aneurisma que supuso limitaciones físicas e impuso la necesidad de un cambio frente a las facturas que se iban acumulando. Empezaron de una forma artesanal con cien pavos, y ahora tienen dos mil. A la pregunta de si nuestros suelos y nuestros cultivos están mejor ahora que hace veinte años Gómez Reina comenta: «Nadie te va a decir que sí, lo que quiere decir que cada vez estamos peor, y eso no es sostenible. O mejoramos lo que tenemos o vamos mal, porque hay poco margen de maniobra».

Cambio de modelo

La creciente preocupación por el medio ambiente conlleva ir paso a paso en el modelo de negocio. En el caso de PavosBio un 20% del producto lo comercializan a través de su web, dirigida al cliente final. Y el 80% lo comercializan a mayoristas y minoristas, pero en un plazo de 5 años pretenden revertir el proceso para que el 80% se dedique directamente al cliente. «Somos lo que comemos es un tópico, pero es verdad, y la tendencia es una mayor exigencia del cliente que quiere saber lo que come y se fideliza al mejor producto», afirma Antonio. La estrategia es un cambio de paradigma. Ir al detalle es preocuparnos por lo que nuestros hijos comen. Al fin y al cabo. «comer es una necesidad, pero comer de forma inteligente es un arte».

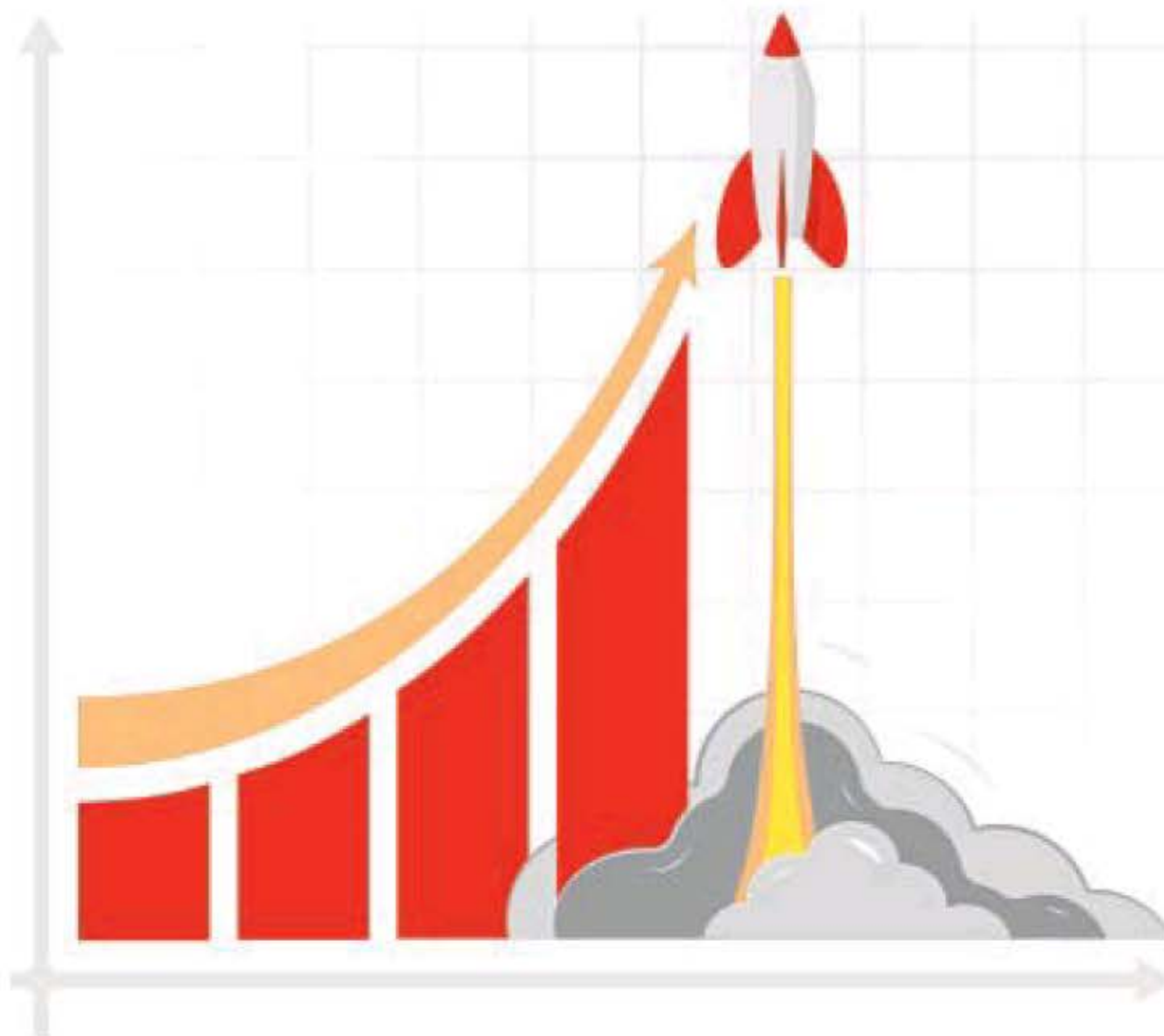
ADRIÁN ESPALLARGAS

Cotizar en Bolsa permite a las empresas acceder a nuevas fuentes de financiación. Estar en los mercados les obliga a cumplir ciertos requisitos de transparencia, además de ofrecerles una mayor visibilidad en medios de comunicación. Las grandes compañías españolas tienen el Mercado Continuo, mientras que las pymes tienen el BME Growth, un mercado pensado para las empresas en fase de expansión donde muchas de sus cotizadas registran atractivas rentabilidades.

En los últimos doce meses, las acciones de Making Science suben un 388%, mientras que las de Catenon se revalorizan un 137% y las de Holaluz un 134%. También suben Lleidanet (130%), Izertis (97%), Proeduca Altus (70%), Atrys Health (70%) y Pangea Oncology (20%). Estas son sólo un puñado de las 117 empresas cotizadas que conforman un mercado con una capitalización de 16.365 millones de euros, según datos extraídos de la web de BME Growth.

«Está pensado para empresas que esperan un crecimiento importante en los próximos años», dice Elías Rodríguez-Viña, director de Renta 4 Corporate sobre un mercado que echó a andar en 2006 bajo el nombre Mercado Alternativo Bursátil (MAB). Años después, a finales de 2020, el MAB pasó a denominarse BME Growth. La mayoría de las cotizadas tienen un fuerte componente tecnológico, aunque ofrecen sus productos y servicios en diferentes sectores como energías renovables, biotecnología, software, medios de comunicación o telecomunicaciones, entre otros.

«Es un primer paso en Bolsa para estas compañías que les ayuda a hacer 'roadshows' con bancos y buscar nuevos inversores», dice Darío García, analista de XTB. Según explica García, los requisitos para cotizar en BME Growth no son tan estrictos como los que enfrentan las compañías del Ibex-35 o las del Mercado Continuo. «En algunos casos, la información financiera que proveen es muy escueta», comenta Gar-



RENTA VARIABLE La antesala de Mercado Continuo

La cantera bursátil de las pymes toma altura

El BME Growth se ha convertido en un escaparate para las firmas tecnológicas en fase de expansión y en un caladero de oportunidades para el inversor

cía, quién cree que, aunque sea limitada, esa cierta apertura de cuentas ayuda a estas pymes a mejorar en el aspecto reputacional para captar clientes o financiación.

Su menor tamaño puede suponer, de hecho, una ventaja para el inversor que se lance a contactar a la pyme para recabar información. «En estas compañías, puedes llamar por teléfono y es probable que te abran las puertas y conozcas el negocio desde dentro. Son más flexibles a la hora de ofrecer información de manera particular», dice García sobre

una oportunidad que es muy difícil que se dé con una gran empresa del índice Ibex-35 para un inversor particular.

El MAB se vio salpicado en 2014 por el fraude de Gowex, una empresa que cotizaba en ese mercado acusada de haber falsificado las cuentas durante años. Tras ese escándalo, el mercado alternativo ha trabajado por mejorar sus mecanismos de control y de supervisión. «Actualmente, las empresas que quieren incorporarse a BME Growth deben cumplir con un proceso riguroso y muchas de ellas cuentan con au-

ditores de primera fila que supervisan la presentación de informes financieros», comenta Rodríguez-Viña, quien considera que el mercado se encuentra en fase de consolidación.

La poca liquidez de las acciones es otro de los problemas. La contratación media diaria es de 8,12 millones de euros, según su web. «Hay acciones que a lo largo del día apenas se mueven», dice García, de XTB, quien afirma que la liquidez mejorará según aumente la capitalización del mercado. «Hay unas ocho compañías que mueven más de 100.000 euros por sesión», dice Rodríguez-Viña, quien asegura que se está trabajando intensamente para aumentar la liquidez de BME Growth.

Para algunas empresas, BME Growth es el paso previo al Mercado Continuo. Ese podría ser el caso de Proeduca Altus -propietaria de la Universidad Internacional de La Rioja-, una compañía con una capitalización de 800 millones de euros que podría 'subir de división' en los próximos meses. Mientras tanto, otras ven el mercado alternativo como una especie de escaparate que les sirve para llamar la atención de otras corporaciones más grandes. «Muchas son empresas que han creado valor en su segmento de mercado y ahora esperan dar con un inversor que les compre el negocio», comenta García.

Con conocimiento

Desde Renta 4, Rodríguez-Viña recomienda BME Growth para inversores con una cierta educación financiera y que estén interesados en renta variable. «Les animaría a que echen un vistazo a este mercado y que se informen bien de las empresas a través de sus asesores financieros», comenta. Por su parte, García también lo recomienda sólo para aquellos que tengan inquietud en los mercados y, sobre todo, tengan un conocimiento a largo plazo del desarrollo del sector tecnológico. «Es un mercado interesante porque muchas de esas empresas pueden convertirse en el futuro en un referente dentro de su sector», concluye.

UN COHETE EDUCATIVO

Una de las grandes historias de éxito de BME Growth es la de Proeduca Altus, la propietaria de la Universidad Internacional de La Rioja (UNIR). La compañía empezó a cotizar alrededor de los 5,7 euros en marzo de 2019 con una capitalización de unos 200 millones. Hoy sus acciones valen unos 17,3 euros y la capitalización ronda los 800. El Covid ha impulsado su cotización, ya que la UNIR es una institución especializada en formación online. Debido a su buen desempeño, el mercado espera que en el corto plazo pase a formar parte del Continuo.

DEBOD

Tel. 91 542 33 92*

E-mail: publicidad@debod.com

AGENCIA DE PUBLICIDAD DE SERVICIOS GENERALES

PUBLICACIONES OBLIGATORIAS OFICIALES Y FINANCIEROS

De Ayuntamientos, Diputaciones, Ministerios, Comunidades Autónomas, Servicios Oficiales, Empresas Mixtas.

ANUNCIOS CONVOCATORIAS DE JUNTAS Y ASAMBLEAS DE SOCIEDADES

Expropiaciones, Subastas Judiciales, Fusiones y Absorciones de Sociedades BOE y BORME.

35 años de experiencia a su servicio. Asesoramiento personalizado sin compromiso.

Elimine para siempre las humedades que suben por las paredes desde el suelo

Humitat-Stop ofrece la solución definitiva para eliminar las humedades producidas por capilaridad. Su funcionamiento se basa en la emisión de ondas electromagnéticas de baja frecuencia, que cumplen la función de alterar la orientación de las moléculas del agua. De esta manera, la humedad es rechazada hacia debajo de los cimientos.

Humitat-Stop dispone de la más amplia gama de productos del mercado, que pueden cubrir las necesidades desde un pequeño sótano, una planta baja, un comercio, una planta industrial o incluso hasta una catedral.

INSTALAR EL SISTEMA ANTIHUMEDAD HS-221 ES TAN SENCILLO COMO COLGAR UN CUADRO

En el año 2010, el copropietario de Humitat-Stop y Doctor en Ciencias Físicas Juan A. Vinyes creó el sistema electro-físico HS-221, con el que se puede acabar con las humedades por capilaridad de cualquier edificación a través de una serie de ondas electromagnéticas certificadas de que, son completamente inocuas para las personas, los animales y las plantas.



Sistema electro-físico HS-221.

Se trata de un equipo certificado según normas CE europeas y FCC americanas.

El sistema HS-221 es la solución ideal para acabar con la humedad producida por capilaridad, que es la que sube por las paredes y suelos, y va deteriorando las paredes creando desconches tanto interiores como exteriores.

Las ventajas más destacadas que aporta el sistema antihumedad HS-221 son:

- No necesita obras y la instalación es tan sencilla como colgar un cuadro.
- Bajo consumo, 0,7W, o sea menos de 3€ al año.
- Garantía de 15 años y devolución del dinero si al cabo de un año no está satisfecho.
- Normalmente elimina la humedad por capilaridad en menos de 4 meses.
- No esconde la humedad, la elimina.
- La inversión es muy inferior a la de cualquier otro sistema, y se amortiza en menos de un año.

HUMITAT-STOP CONSOLIDA SU EXPANSIÓN INTERNACIONAL

La gran eficacia de sus equipos a la hora de eliminar de forma definitiva, rápida y radicalmente más barata el origen de las humedades; les ha llevado a exportar con gran éxito sus equipos a diferentes países.

Este equipo se está distribuyendo en España, y también en todo el mundo con presencia en Francia, Portugal, Italia, Suiza, Eslovaquia, Rusia, China, Australia, Canadá, USA, México, Colombia, Perú, Ecuador, Chile, Bolivia, Uruguay, y Argelia.

Humitat-Stop se ha asociado con BFL, creando BFL Internacional para llevar la comercialización de nuestros equipos en todos los países de lengua no hispana, añadiendo a la gama los equipos geomagnéticos para la humedad por capilaridad que ellos fabrican.

HUMITAT-STOP BUSCA DISTRIBUIDORES

Si usted está interesado en la distribución de estos productos contacte con Humitat-Stop

¿PROBLEMAS DE HUMEDAD?

La nueva solución revolucionaria que elimina de forma definitiva, rápida y radicalmente más barata el origen de las humedades que suben por las paredes desde el suelo.

- › EFICAZ
- › FÁCIL INSTALACIÓN
- › BAJO COSTE
- › EVITA ENFERMEDADES
- › SEGURO Y ECOLÓGICO
- › GARANTIZADO
Si en un año no está satisfecho le devolvemos su dinero. Garantía de reparación de 15 años.
- › CERTIFICADO
Internacionalmente en EUROPA y USA.

SISTEMA ELECTRO-FÍSICO
HS-221

ELIMINA DEFINITIVAMENTE LAS HUMEDADES POR CAPILARIDAD EN PLANTAS BAJAS Y SÓTANOS

HUMITAT-STOP

936 500 468
699 929 832

info@humitat-stop.com
www.humitat-stop.com



Daniel Olea, Borja Aranguren e Ignacio Travesí

ABC

DIGITALIZACIÓN Recursos Humanos

La startup que exprime todas las posibilidades de la retribución flexible

ROBERTA SEBASTIANI

La fintech madrileña Cobee es la primera plataforma digital que permite gestionar de forma integral los beneficios para empleados, y está decidida a revolucionar los planes de compensación e incentivos de las compañías. Unos instrumentos que se han convertido en esenciales a la hora de atraer y retener el talento. En palabras de su CEO, Borja Aranguren, el objetivo «es hacerle la vida más fácil a las empresas y a sus empleados gracias a la tecnología y la innovación».

«Desde que recibí mi primer cheque comida en papel y gestioné mi primer seguro médico colectivo, me di cuenta de que el beneficio era real, pero el envoltorio y la manera en la que estaba presentada no», comparte Aranguren. Junto con los otros dos cofundadores de Cobee, Daniel Olea (actual CTO de Cobee) e Ignacio Travesí (actual CSO) apreció que la situación del mercado de compensaciones y beneficios llevaba estancada más de 20 años en España. Entre los trabajadores «había una necesidad de conocer, elegir y poder disponer libremente de sus beneficios de empresa»; y en las compañías «había ineficiencias a la hora de ofrecer los paquetes de beneficios y retribución flexible a sus trabajadores e informarles sobre ello», explica Aranguren.

Hacer frente al mayor reto

que atravesó la fintech en su camino, lidiar con un sector que no había evolucionado, ha dado frutos. Porque la plataforma, cuyo modelo de negocio es el de SaaS, funciona como un proveedor único para las empresas que, al contratar el servicio, solo deben añadir a los empleados y seleccionar los beneficios que deseen ofrecerles. Además, Cobee ofrece «la libertad de crear planes específicos por colectivos, ofreciendo unos productos u otros en función de la realidad de cada empleado», bien sean beneficios sociales pagados por la empresa, retribución flexible asumida por el empleado con descuentos de IRPF, o un mix entre ambos modelos, explica el CEO.

Bajo control

Por otro lado, el empleado recibe una tarjeta Visa y acceso a la app (desde la cual puede controlar sus movimientos en tiempo real). A partir de ahí puede disponer de sus beneficios como le apetezca y generar un ahorro. El director ejecutivo recuerda que a nivel de ahorro, «la forma más común es la retribución flexible» porque esta permite al trabajador «ahorrar hasta un 30%».

La startup, que ya aterrizó en Portugal y tiene en su radar otros países de Europa y América Latina, asegura haber «multiplicado por cuatro» sus ingresos desde principios de 2020. Actualmente, trabaja con unas 200 empresas.

30%
es el ahorro que puede alcanzar la retribución flexible

ATANDO CABOS

Se abre el debate: ¿“Reflación” o inflación?

«Claramente hemos dejado atrás los años de deflación, pero las cifras no apoyan los temores al comienzo de un inminente proceso inflacionista continuado»

PAULO GONÇALVES

ANALISTA SENIOR DE ESTRATEGIA DE MERCADOS DE BANCA MARCH



Todo va muy rápido. Hace doce meses, en pleno confinamiento, el gran objetivo era evitar una depresión económica y tanto gobiernos como bancos centrales adoptaban medidas de gasto público y de creación de dinero absolutamente impensables antes de la crisis sanitaria. En aquellos días, el principal temor era que las ayudas no fueran suficientes, lo que dejaba en un segundo plano cualquier preocupación sobre la inflación.

Apenas 14 meses después del inicio de la pandemia, las Bolsas acusaron esta semana el resurgir de la inflación y la posibilidad que los bancos centrales acaben retirando estímulos precipitadamente.

La velocidad de los acontecimientos es inusual, pero ¿estaremos en tan poco tiempo ya a las puertas de un periodo inflacionista? ¿La subida del IPC es un reflejo de factores transitorios y del éxito de los bancos centrales o realmente hemos ido demasiado lejos?

El debate está sobre la mesa: a pesar de que se anticipaba un aumento conside-

table de la inflación, por segundo mes consecutivo, este incremento ha sido significativamente superior al previsto en Estados Unidos. La inflación general avanzó un 4,2% interanual, explicado en gran medida por la comparativa frente a abril de 2020, periodo en el que atravesábamos una ‘hibernación’ económica y se desplomaban los precios del petróleo.

Sin embargo, también repuntó con fuerza la tasa subyacente que registró un crecimiento del 3% interanual y máximos desde 1995, lo que a primera vista podría indicar que el incremento de precios se ha expandido ya a la mayoría de los productos. Ahora bien, si desgranamos el dato, vemos como el repunte se debió principalmente a tres componentes: automóviles usados (10%), vuelos (10,2%) y alojamientos (7,6%). Estos tres productos repre-

sentan solamente el 5,4% del IPC subyacente estadounidense, pero explicaron casi el 50% del aumento de la inflación en el mes. Por tanto, sería prematuro afirmar que la inflación se ha extendido al conjunto de bienes y servicios.

Por otro lado, si ponemos en perspectiva estos datos llegamos a otra conclusión: por ejemplo, los costes de los vuelos repuntaron con fuerza pero todavía se encuentran cerca de un 20% por debajo de los niveles previos a la pandemia. Cifras como estas reflejan que lo que estamos atravesando es, por ahora, un proceso de reflación a medida que la reapertura económica gana intensidad.

En conjunto, este repunte de la inflación se explica tanto por efectos puntuales de base (precios del petróleo) como por el impacto del aumento de la demanda y de los cuellos de botella que empiezan a restringir la oferta en algunos sectores como el automóvil, entre otros. Se trata de una tendencia sobre la que ya estábamos advertidos y que sin duda todavía estará muy presente en los próximos meses. No obstante, esperamos que, a partir del tramo final de 2021, este efecto base sobre los costes energéticos comience a disiparse y que también los niveles de inventarios (oferta) se restablezcan y se ajusten mejor al incremento de la demanda. Estos factores deberán permitir que los datos de inflación comiencen a moderarse.

¿Han cambiado realmente tanto las cosas? Claramente hemos dejado atrás los años de deflación, pero las cifras no apoyan los temores al comienzo de un inminente proceso inflacionista continuado.



UNA I+D+i DE BOLSILLO

A tenor de los datos del mercado de financiación alternativa durante el pasado año 2020, el sector Fintech se vislumbra en este apartado como una opción de fuerza con vocación de permanencia, enarbolando como principal estandarte la reformulación de ideas gracias a las nuevas tecnologías aplicadas a las finanzas, posibilitando una forma prácticamente inédita de prestación de estos servicios.

Rewire Holding LTD, empresa con base en Londres y subsidiarios españoles (Saurus Subsidiary SL), tiene su propia marca en este epígrafe con Saurus.com, entidad financiera con un enorme potencial que brota de los propios desarrollos de software implementados en la empresa – donde la mayor parte de la plantilla tiene su alma máter académica en la Ingeniería– y que la dotan de una potente estructura al respecto: hasta tal punto, que muchas de las aplicaciones desarrolladas pueden suponer una revolución en el mercado de la financiación tecnológica.

Bumping con doble verificación

Como muestra, varios botones, dentro del marco del desarrollo de propiedad intelectual

por parte de la empresa. Una de las tecnologías más populares, por fundamentarse en la conocida inalámbrica de corto alcance Near Field Communication (el famoso NFC de tantos terminales móviles), es el 'bumping', anglicismo con el que se designa una práctica de pago 'móvil a móvil' primordialmente caracterizada por la completa seguridad del procedimiento.

La tecnología aplicada por Saurus.com basa el método en un pago presencial según el cual una de las partes escribe una cifra en su terminal, la acerca o 'choca' con el teléfono de su interlocutor y se produce la transferencia en términos de un abono seguro en tanto que ambos aparatos comunican la transacción al servidor como partes necesarias de la misma y el mismo no valida la operación hasta que no



Oficinas e ingenieros de Saurus.com

cuenta con una recepción efectiva de ambas solicitudes. Esto es: si uno de los móviles no da luz verde, el 'bumping' no se ejecuta. La doble verificación conduce así a un proceso dos veces más seguro de lo habitual. Esta innovación está ya disponible para Android y próximamente se liberará una versión para iOS.

El móvil como datáfono

Vinculada a esta tecnología se encuentra la implementación de repetidores NFC que se comercializan con la finalidad de transformar el móvil en un datáfono al uso, con la diferencia de que, en lugar de pagar pasando la tradicional tarjeta, el abono aquí se realiza con el mencionado procedimiento de terminal a terminal. Dado que las antenas NFC de los teléfonos suelen ser pequeñas, el modelo está pensado para su colocación y posterior apoyo del móvil para conseguir una conexión con la máxima potencia disponible.

Otra de las aplicaciones, y una de las más interesantes al constituirse como herramienta de indudable utilidad en la lucha contra el ciberfraude financiero, consiste en el desarrollo de un sistema propio que, aplicando Inteligencia Artificial (IA) y trabajando

con redes neuronales, activa algoritmos de detección que permiten encontrar datos replicados, uno de los ejemplos más recurrentes de este tipo de estafas.

Cabe recordar en este punto cómo los sistemas financieros están obligados por regulación, en cumplimiento de exigencias legales, a someter a sus nuevos usuarios al procedimiento KYC (Know Your Customer), según el cual la entidad debe identificar de manera efectiva al cliente que se abre una nueva cuenta. A pesar de los datos requeridos –que pasan principalmente por el envío de documentación de identidad y una fotografía del peticionario–, muy a menudo se producen fraudes cometidos por personas que acuden al reclamo de este tipo de servicios.

Máxima seguridad

En este contexto, Saurus.com aporta un procedimiento de verificación de la documentación y los datos facilitados por el cliente, de tal forma que si, por ejemplo, un mismo DNI está replicado con fotografías diferentes debido a una manipulación del documento, el sistema está en condiciones de detectarlo. La eficacia de la herramienta queda avalada por los datos: desde que el pasado 26 de marzo la misma se activó ha sido capaz de llevar a cabo más de 400 detecciones de intentos de creación de cuentas fraudulentas.

La importancia de esta tecnología va más allá de hallar ciberdelincuentes, pues la clave radica en la capacidad de detectarlos con anterioridad a la comisión del fraude. El procedimiento tradicional marca una mala práctica denunciada como fraude y bloquea el acceso... pero el timo ya se ha cometido. Sin embargo, es este un software

ventajoso que con la detección se anticipa a la práctica delictiva, pues a nadie escapa que un cliente que se crea una cuenta falsa no puede tener sino intenciones claramente espurias.

Mientras que las anteriores tecnologías se encuentran 'patent-pending', la conocida como 'wifi-sharing' tiene ya la licencia de patente concedida en EEUU y por la oficina de patentes europea. La misma habilita a los usuarios de Saurus.com para compartir una wifi de uno a otro, de tal forma que si una persona desea pagar pero se encuentra en la situación de no contar con datos –frecuente entre el segmento más joven de la población–, si el otro tiene Internet puede compartirlo con el primero, de tal forma que se produce una conexión automática y segura.

Acceso universal

Es fácil concluir que todas estas tecnologías, desarrolladas de manera intelectualmente propietaria y bajo petición de patente internacional, pueden suponer un vuelco en el sector, con aplicaciones incluso para colectivos profesionales, toda vez que, por ejemplo, estas innovadoras soluciones pueden configurar automáticamente un smartphone como punto de venta para comerciantes, que reciben los pagos de sus clientes al instante en la cuenta corriente de su negocio a una fracción de su coste actual. O, por otro lado, los usuarios que no dispongan de Internet también podrán en breve realizar pagos a través del TPV de Saurus.com con el 'wifi-sharing'. Es, como se puede comprobar, una I+D+i útil para el ciudadano y accesible a cualquiera con un móvil en su bolsillo. O sea, a todos.

El director general de Rewire Holding, José Merino, fue vicepresidente de operaciones de Philips Consumer Communications en Silicon Valley y cofundador y director de operaciones de Sensei Ltd, con sede en el Reino Unido, a la que llevó desde su creación hasta el desarrollo de un teléfono móvil, con el lanzamiento del producto y la venta a Vtech Holdings, con sede en Hong Kong. Se encuentra disponible para medios de comunicación y relaciones con inversores en merino@RewireHolding.com o en el sitio web <https://saurus.com>.



Pago por Bumping usando un repetidor NFC



Algoritmo de reconocimiento facial aplicada a Jesús Ruiz, CTO de Saurus.com

BELÉN RODRIGO

La tecnología se ha convertido en un aliado perfecto para la cosmética, un mundo en el que los consumidores son cada vez más exigentes. Buscan la personalización, aquellos productos que sean adecuados para su tipo específico de piel. Rosalía Gonzalo Corral, farmacéutica vocal de Dermofarmacia y Productos Sanitarios del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid (COFM), asegura que los consumidores de belleza en las farmacias «demandan tratamientos personalizados que cubran las necesidades de su piel, protocolos diseñados a medida, basados en un estudio completo de su piel a través del cual individualizamos el ritual».

Los farmacéuticos se apoyan en su conocimiento en piel y patologías para construir esos protocolos «pero también en tecnología de última generación». En las farmacias es común ver los dermoanalizadores, sofisticados dispositivos que «en pocos segundos analizan los parámetros fundamentales para un estudio cutáneo completo», señala Gonzalo Corral. Incorporan cámaras que muestran imágenes a color y doble luz polarizada que permite observar al detalle el relieve, las arrugas, los poros, imperfecciones, el cabello, las manchas solares, microcirculación, vascularización... «y permiten la recogida de los conectivos de la piel y analizar el tipo de piel ante el que estamos», añade. Recuerda igualmente que «la innovación es uno de los pilares de la dermocosmética donde científicos, ingenieros y la

BELLEZA Personalización

La nueva piel tecnológica del sector cosmético

La innovación ha impulsado el desarrollo de productos «a la medida» de cada cliente



tecnología están detrás de lanzamientos dirigidos a tratar diferentes afecciones de la piel, a cuidarla y embellecerla».

Las firmas de cosmética también llevan tiempo trabajando en distintos avances uti-

lizando desde la inteligencia artificial hasta la realidad aumentada. L'Oréal, por ejemplo, tiene como objetivo «ser una empresa de tecnología que fabrica belleza», según afirma Guillaume Sonolet, CMO de

L'Oréal España. Cree que «el futuro de la belleza pasa, entre otros valores como la sostenibilidad o la digitalización, por la personalización y la privacidad. Queremos ofrecer una experiencia totalmente segura y personalizada a nuestros consumidores y los contenidos, servicios y atención al cliente son clave para recoger datos, más que nunca».

En 2012 lanzaron la Incubadora de Belleza en donde se dedican a realizar desarrollos propios y acuerdos con otras compañías para satisfacer las necesidades de los consumidores a través de innovaciones disruptivas. «En 2018 incorporamos Modiface, que supuso la primera compra de una marca no cosmética. Modiface es líder en inteligencia artificial y realidad aumentada aplicada a la belleza», explica el CMO. «Desde entonces, hemos desarrollado diferentes tecnologías avanzadas de maquillaje virtual en 3D y servicios de diagnóstico de piel y coloración, utilizando conocimientos exclusivos que rastrean las características faciales y el color. Como Makeup Genius de L'Oréal Paris, Shade Finder de Lancôme o Skin Consult de Vichy», añade. Además, en 2019 presentaron Perso, un dispositivo capaz de ofrecer fórmulas personalizadas de barras de labios y bases de maquillaje.

También las startups están trayendo nuevas ideas y aplicaciones a este campo. Es el caso de Lesielle, la empresa española que el año pasado lanzó al mercado un dispositivo electrónico (Liesielle S) con el que el usuario crea su propio

cosmético personalizado para cada momento. Rubén Rubiales, después de estudiar Farmacia y especializarse en Industria y Formulación puso en marcha este proyecto junto a su socio, Alberto Portillo, ingeniero aeronáutico. «Surgió por necesidad personal. Me gusta mucho la formulación y encontrar un tratamiento a medida era difícil además de tener un coste muy alto», cuenta Rubiales.

Crema única

Tras cuatro años trabajando en el proyecto, el innovador dispositivo permite crear la crema perfecta al momento. El usuario puede introducir una recarga base, según su tipo de piel, y hasta cuatro activos, entre ellos retinol o ácido hialurónico. «El dispositivo crea una monodosis. El compuesto va por separado y se pueden combinar como quieras. Es el futuro de la industria. La piel es inminentemente personalizada pero no se había hecho antes porque faltaba la tecnología», apunta el joven andaluz.

Otro ejemplo de unión de tecnología y belleza es Neutrogena MaskiD, una máscara de hoja impresa en 3D que funciona con los datos del usuario. Fue lanzada hace un par de años por Johnson & Johnson, la primera empresa en utilizar tecnologías de bioimpresión para producir un producto de consumo disponible comercialmente. Más reciente es el proyecto de Procter and Gamble (P&G), una impresora portátil que busca manchas oscuras en la piel y deposita pequeñas gotas de suero facial con pigmento para tratarlos o cubrirlos.

MARC@S

Energía | Sumará 860 MW

Comienzan las obras de Delta II, el megaproyecto renovable de Repsol

Repsol ha comenzado las obras de Delta II, su mayor proyecto renovable hasta la fecha. Tendrá una capacidad total de 860 MW distribuida en 26 parques eólicos en las tres provincias de Aragón. En esta primera etapa, han comenzado las obras de los dos primeros parques en Zaragoza (La Cometa I y La Cometa II), que suman 60 MW y cuya entrada en funcionamiento está prevista para el primer trimestre de 2022. Este año comenzarán año las obras de tres parques más de este gran proyecto. Delta II se completará en 2023, y suministrará electricidad a cerca de 800.000 hogares



Alimentación

El Pozo King patrocina la primera 'velada de influencers'

El Pozo King será patrocinador de la primera 'velada entre influencers' en España, organizada por Ibai Llanos y Reven, y que será retransmitida en directo en el canal de Twitch de Ibai. Será el mayor evento creado por una de las caras más conocidas en Internet, con más de seis millones de seguidores en redes sociales. El espectáculo consistirá en tres combates de boxeo entre algunos de los 'streamers' más populares. En la velada principal se medirán Reven y Elmillor, además de Torete contra Future, o Mister Jagger y Viruzz. El show de boxeo Ibai se celebrará el 26 de mayo, a las 19.00 horas. El Pozo Alimentación sorteará dos pases entre sus perfiles en redes sociales.

CUENTAS SIN CUENTOS

Cuidado con la gallina de los huevos de oro

Diversificar la oferta turística y apostar por la calidad y la sostenibilidad es importante, pero cuidado con no proteger el litoral y las islas, que son la principal fuente de recursos

La pandemia ha puesto de manifiesto la importancia que el sector turístico tiene en la economía española. En el último año la actividad retrocedió en 116.000 millones y ha afectado a más de 800.000 empleos, entre los destruidos, que son casi 400.000, y los que están en ERTE. Y este gran deterioro de un sector que representó en 2019 más del 12% del PIB explica que el año pasado el desplome de nuestra economía fuera el mayor de entre los países desarrollados. La actividad se redujo en España casi un 11%.

El turismo fue en los años previos a la pandemia la gallina de los huevos de oro de nuestra economía. Fue el sector protagonista de la recuperación tras el estallido de la burbuja inmobiliaria. La pregunta ahora es si volverá a serlo; si la pandemia ha sido un paréntesis y se podrá volver al punto de partida o si hay que aprovechar la situación para cambiar el modelo y avanzar hacia un turismo de más calidad y más sostenible.

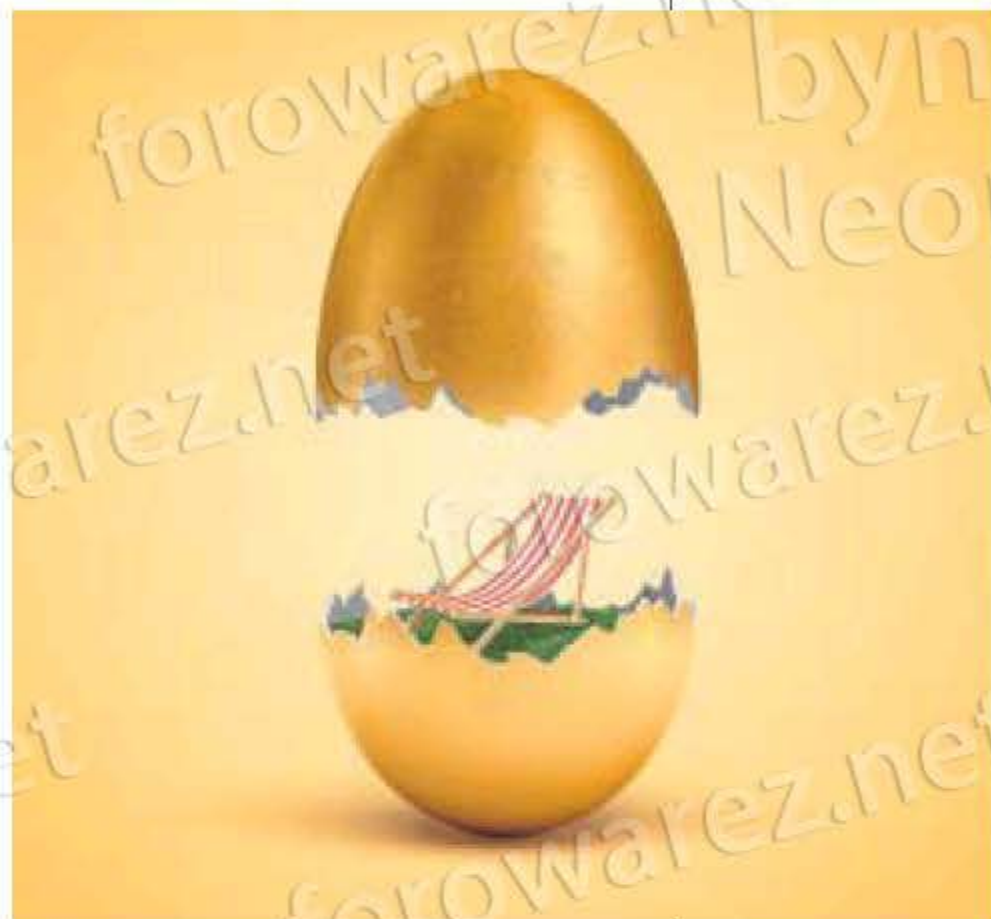
Hay un acuerdo bastante generalizado, y no es nuevo, sobre la necesidad de apostar por un turismo de mayor calidad. Hace años que se habla de la importancia de diversificar los destinos, y buscar alternativas al sol y la playa. Y hace años que se está desarrollando el turismo interior, el cultural, el gastronómico, el enológico... Y todo eso está muy bien. Pero cuidado con no proteger lo que sigue siendo nuestra principal fuente de recursos, que no es otra que la costa y el turismo de sol y playa. Así lo advertía el pasado miércoles en un Euroforo en ABC

Por
YOLANDA GÓMEZ



91.911

Las Islas y la costa, donde más gastan los turistas
De los casi 92.000 millones de euros que los turistas internacionales se dejaron en España en 2019, un tercio lo gastaron entre Baleares y Canarias, según el INE. Y en Cataluña, más de 21.000 millones.



José Luis Zoreda, vicepresidente de Excetur, que se quejaba del poco apoyo que el Gobierno estaba dando al sector y del error que podría suponer repartir los fondos europeos que se van a destinar al turismo entre 162 destinos. «Sería una equivocación», apuntó.

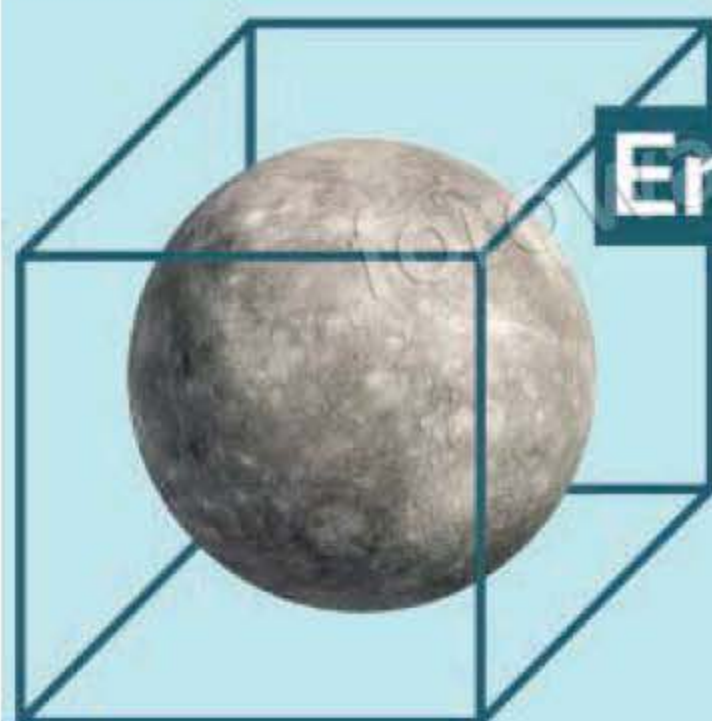
El argumento de Zoreda tiene toda la lógica. Haciendo un símil entre el sector y una empresa, explicaba que las grandes fábricas del turismo español están en el litoral y las islas y tras la pandemia son muy vulnerables. «Ninguna empresa dejaría caer lo que más produce para diversificar en otros puestos», advierte. Y efectivamente las Administraciones deberían ser especialmente cuidadosas

con esto. Está muy bien apostar por el turismo interior, y fomentarlo y dedicarle recursos, pero quien puede volver a ser motor de la recuperación es el de sol y playa, de manera que hay que hacer todo lo posible para ayudar a los establecimientos de estas zonas a salvar la temporada. Y además, otros destinos que compiten con España ya se han puesto manos a la obra. Nuestras administraciones deben ponerse de acuerdo y unir esfuerzos con las empresas para convertir nuestro país un destino seguro y además, hacer que los principales países emisores de nuestro turismo lo sepan.

En Grecia, por ejemplo, el Gobierno ha vacunado al 100% de los adultos de más de 60 islas del país, para que sean seguras para los turistas que las visiten. Es, sin duda, una buena campaña de promoción. Se podría inmunizar si no a toda la población, sí al menos a quienes trabajan en hoteles o en bares y restaurantes, que son quienes más en contacto estarán con los turistas. Pero aquí estamos

a otras cosas. Y nuestros políticos parecen más interesados en tirarse los trastos a la cabeza y en culpar al contrario de generar una mala imagen de nuestro país, que en trabajar juntos en vender la marca España.

Y no es tan difícil. España se vende sola. Tenemos buenas playas, buena comida, un patrimonio cultural magnífico... con un poco de esfuerzo podremos volver a ocupar el pódium de los destinos mundiales preferidos. Y si además hacemos un buen uso de los fondos europeos, y los utilizamos, entre otras cosas, como pide Iberia, para que el AVE llegue por fin a la T4, podremos dar también un paso de gigante hacia la sostenibilidad.



En Mercurio hay hielo a 400°C

¿Quién hubiera dicho que el planeta más cercano al Sol tenía hielo?
¿O que el hielo podía mantenerse a 400°C?

Suscríbete gratis y descubre todo lo que sucede en el mundo de la ciencia cada semana:

www.abc.es/newsletters/ciencia

ABC CIENCIA
Para mentes inquietas.