

Dossier de prensa

14/12/2023 – 21/12/2023

NOTICIAS

Jueves, 14 de diciembre de 2023

Santiago Carbó

Decisiones sobre el tipo de interés del Banco Central Europeo. *Entrevista en Hora 25 de los Negocios.* ([enlace](#), a partir del minuto 10:33)

Viernes, 15 de diciembre de 2023

Pilar Beneito

Estudio móviles y escuela. *Entrevista en Cadena SER, Hora 25, 20-21h* ([enlace](#), a partir del minuto 18:06).

Domingo, 17 de diciembre de 2023

Santiago Carbó

Hacia una economía distinta. *La Vanguardia, Dinero.* ([PDF](#))

Matilde Mas

España, ante la reforma de las reglas fiscales. *El País -Tribuna-* ([PDF](#))

Óscar Vicente

Estudio móviles y escuela. *Entrevista en TPA Noticias 14:00h y 20:30h* ([enlace](#)).

Lunes, 18 de diciembre de 2023

Rafael Doménech/ Luis Martí

La preservación del capital natural y la política económica. *Cinco Días, Opinión.* ([enlace](#), bajo registro)

Miércoles, 20 de diciembre de 2023

Santiago Carbó

Posible evolución de los tipos de interés en 2024. *Funcas.* ([enlace](#))

Jueves, 21 de diciembre de 2023

Santiago Carbó

El efecto del tamaño de las empresas sobre la competitividad y el PIB. *Cinco Días, Economía.* ([PDF](#))

• **HOGARES Y BOLSILLO**
VIVIENDA

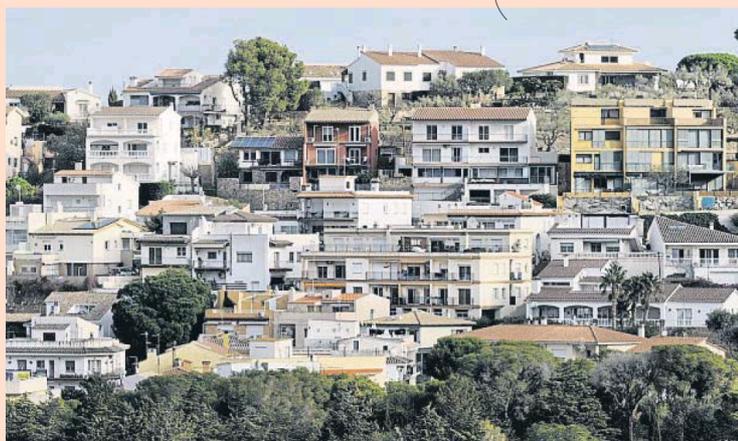
4,022%

Referencia Tras el pico del 4,16% de octubre, el Euribor cerró noviembre por encima del 4%, pero ya ronda el 3,8%

La oferta de hipotecas mejora para el 2024

kioskoymas#franrod@ugr.es

El repunte de las tasas ha sacado del mercado a las rentas más bajas



PERE DURAN / NORO MEDIA

La banca se centra en las hipotecas mixtas, aunque si bajan las fijas ganan atractivo

La caída del Euribor se traslada a los préstamos para vivienda, donde las variables tienen cada vez menos peso

Luis Federico Florio

El descenso del Euribor por la previsión de que ya se haya tocado techo en los tipos de interés rearma la oferta hipotecaria. Tras un inicio de año más caro, las fijas y mixtas se abaratan y dibujan un 2024 mejor para el que busque hipotecarse.

En los últimos meses del ejercicio suelen llegar descuentos para cumplir los objetivos que se marcan las entidades. Este año ha habido menos movimiento, coinciden las fuentes consultadas. Se opta por un ajuste en las ofertas generales más paulatino. "Alguna sí ha mejorado, pero de forma muy leve. Esperemos que en enero se contagien del espíritu de las rebajas", comenta Laura Martínez, portavoz del comparador iAhorro. El Euribor a la baja trae descuentos "sobre todo en las hipotecas fijas y mixtas". La referencia hará su parte: la previsión es que fluctue hacia el 3,5% en la primera mitad del año, incluso al 3,2% en la segunda si la inflación no se descontrola y el BCE mantiene o baja tipos, vaticina.

Aunque el debate siempre vaya entre fijas y variables, hoy la atención de las entidades está en las mixtas, que combinan ambas: primero unos 5 o 10 años fijos y el resto de la vida del préstamo a tasa variable. El banco presiona más en ellas ya que "parece que el Euribor se estabiliza y les permite hacer ofertas agresivas", dice Ricard Garriga,

consejero delegado de la plataforma Trioteca. Para el cliente el gancho son las mejores condiciones. En la parte inicial, el tipo es más bajo que una 100% fija. Por eso Garriga las ve hoy como lo ideal, proponiendo un cambio de banco o renegociación cuando se entra en la etapa referenciada al Euribor. Ahí también tienen un diferencial menor que una variable pura, pero lógicamente quedan a merced del Euribor. "Se pueden conseguir por un TIN -base en todo este artículo- del 2,52% en el tramo fijo y Euribor +0,66% en la variable". Hoy las fijas que cierra Trioteca rondan el 3,05% y las variables el Euribor +0,85%.

El panorama del 2024 también mejoraría las hipotecas fijas, en to-

do caso. Roberto Ballesteros, consejero delegado de Grocasa Hipotecas, se inclina más por esta modalidad. Si bien son más caras que la mixta en su inicio, "hay que ver a largo plazo", con las condiciones ya fijadas para toda la vida del préstamo. Así se evitan posibles empeoramientos en la economía del hipotecado o del mercado al intentar cambiar una mixta. "La subida del Euribor ha sacado del mercado a las rentas bajas. Los precios más razonables los pueden acercar a volver. Arrancamos el 2023 con fijas al 3,5% y hoy vemos al 2,5%-2,8%", insiste. "Aunque las entidades las han encarecido notablemente durante el último año y medio, aún se ven fijas con tipos competitivos. Como la del Santander (2,80%) o BBVA (desde 2,90%)", comenta Miquel Riera, especialista del portal HelpMyCash. Además de tener más vinculaciones, las mejores condiciones y rebajas suelen ir en todo caso para asalariados con estabilidad laboral, funcionarios, que la cuota no pase el 30% de sus rentas, sueldos altos... "Por ejemplo, en ingresos se mira que superen los 4.000 euros mensuales en la unidad familiar. A ellos les hacen ofertas espectaculares, con fijas al 2,60%", explica Garriga.

Por su lado, las variables van a menos entre las hipotecas cerradas, con un peso residual, según Trioteca. El mercado ofrece fijas desde el 2,80%, mixtas con un tipo menor al 2,65% de inicio y luego Euribor +0,60%, como Evo Banco, y variables desde Euribor +0,49% (Kutxabank), detallan en HelpMyCash. Las deja en más del 4% hoy. Así, priman las alternativas. "El Euribor aún está muy alto, por lo que su precio es elevado", advierte Riera.

DATO

2,60%

Fijas baratas

Los mejores perfiles -con buenos ingresos y empleo estable- consiguen tipos por debajo del 3% en préstamos fijos, comentan desde Trioteca

¿Una entidad por perfil? La mayoría de las entidades se han centrado los últimos años en determinados perfiles al conceder los préstamos, se apunta desde los portales. A través de ellos fidelizan a cierto tipo de clientes. Por ejemplo, CaixaBank, BBVA o Abanca tienen una oferta interesante para rentas medias, Santander para una más alta o la banca digital para usuarios que no precisen oficinas, explica Garriga.

Economía en tus manos

Santiago Carbó

Catedrático de Análisis Económico de la Universitat de València y director de estudios financieros de Funcas

¿Hacia una economía distinta?



El 2023 podría cerrar el ciclo de algunas de las políticas y estrategias económicas de los últimos tiempos. En primer lugar,

de las reuniones de los bancos centrales de referencia de esta semana -la Reserva Federal y el Banco Central Europeo- se puede concluir que las subidas de tipos de interés han terminado por ahora, salvo que acontezca algo imprevisible que altere esa ruta monetaria. El escenario central apunta a que la inflación se ha moderado y la actividad económica se ha debilitado, pero sin grave impacto sobre el empleo ni dando lugar a una grave recesión. El marco financiero, tan endurecido en los dos últimos años, puede comenzar a aflojar el próximo, algo que puede venir bien ante las perspectivas más restrictivas de la política fiscal. El efecto neto debería ser positivo para la economía y confiemos en que no retroalimente la inflación.

Por otro lado, algunas de las estrategias económicas transversales más importantes de los últimos años -transición energética y digitalización- pueden haber cerrado un cierto ciclo y abierto otro, o dar paso a una cierta refundación del alcance y los objetivos. Respecto a la transición energética, hemos podido observar esta semana, viendo enormes resistencias, que se llegaba a un acuerdo en la reciente COP28 (Conferencia sobre el Cambio Climático de este año) celebrada en Dubai. Se pacta la transición "para abandonar los combustibles fósiles (petróleo, carbón y gas) en los sistemas energéticos, de manera justa, ordenada y equitativa, acelerando la acción en esta década crítica, a fin de lograr el cero neto para el 2050". Un acuerdo decisivo, sin duda y con un potencial enorme para cambiar el paso a un proceso de transformación de la economía global. Sin embargo, el proceso de llevarlo a la práctica puede sufrir diferentes avatares. Por ejemplo, en junio del 2024 se celebran elecciones europeas y uno de los temas centrales puede ser el modelo de economía y de transición energética del Viejo Continente a futuro. Hasta ahora, la UE -y su Parlamento- ha sido firme creyente de esa transición, con un modelo de elevados costes y sin atajos -a diferencia de otros países-, pero, dependiendo de los

Elecciones europeas del próximo año pueden cambiar la hoja de ruta energética y dejar en el aire los compromisos adquiridos

resultados electorales, se podría cambiar -entiéndase demorar u obstaculizar- esa hoja de ruta energética, con consecuencias económicas de gran calado.

Por último, en el ámbito de la digitalización, también la UE aprobó hace una semana el borrador de la primera regulación de IA del mundo, que aspira a impulsar la innovación y, al mismo tiempo, a garantizar que los sistemas de IA utilizados sean seguros y respeten los derechos fundamentales y valores europeos. Tiene que ser ratificado, pero si sale adelante, es clave alcanzar ese difícil equilibrio entre innovación y control de riesgos. Ojalá se referencie en otras latitudes. Europa no puede quedarse atrás en el desarrollo de la IA como principal eje de crecimiento y competitividad del futuro, pero simultáneamente debe ser compatible con los derechos fundamentales y con riesgos adecuados. ¡Ven cambios de calado a corto y medio plazo. |

PRESUPUESTOS

MATILDE MAS

España, ante la reforma de las reglas fiscales



MARAVILLAS DEL GADO

El pasado 8 de diciembre, de madrugada, se dio por perdida la posibilidad de que los ministros de Economía de la UE-27 se pusieran de acuerdo en la reforma de las reglas fiscales que fueron suspendidas a finales de 2020 para hacer frente a la covid-19. Los desencuentros enfrentan al bloque de los más ortodoxos —liderados por Alemania— partidarios de mantener la disciplina fiscal estricta, y los más flexibles —entre los que se encuentran España, Francia e Italia—, que persiguen una nueva gobernanza menos rígida, que deje espacio para inversiones clave para los dos grandes objetivos de la UE: las transiciones tecnológica y verde, además de garantizar la defensa nacional y la soberanía económica tras las duras interrupciones en las cadenas de suministro de la pandemia y en años posteriores.

La reforma mantiene los dos pilares fundamentales en los que se basa la gobernanza económica de la UE: déficit público inferior al 3% y ratio de deuda pública inferior al 60% del PIB. Lo que está en discusión es la variable de referencia, los plazos, y las trayectorias de ajuste hacia estos dos objetivos.

Respecto a la primera, la discusión está en si la variable de referencia —el gasto neto primario, que excluye los gastos cíclicos como el desempleo— incluye, o no, los intereses de la deuda. Su inclusión es más exigente y puede comprometer seriamente las inversiones, en especial en un contexto de altos tipos de interés. Respecto a los plazos, se requiere que los Estados miembros tracen planes de ajuste a cuatro años. En discusión está su posible extensión a siete años, sujeto a la condición de que Bruselas haya aprobado las correspondientes inversiones y reformas. En relación con las trayectorias temporales, la propuesta es que los países con un déficit superior al 3% reduzcan su gasto neto primario al menos un 0,5% anual. Francia pide un ritmo más lento, entre el 0,3% y el 0,4%. Se contempla también la posibilidad de que los países con déficit por debajo del 3% tengan que seguir recortando hasta alcanzar el 1,5% del PIB. En la discusión actual apare-

ce, además, una salvaguarda para los países que tengan una deuda pública superior al 90% del PIB, que deberán recortar en un 1% de media anual durante el plan, mientras que los que están entre el 60% y el 90% tendrían que hacerlo en un 0,5%.

La discusión actual nos retrotrae a los años más oscuros, cuando las medidas de austeridad dispararon las primas de riesgo —especialmente de España e Italia— amenazando con tumbar el euro. La flexibilidad monetaria del “whatever it takes” de Draghi consiguió evitar su desaparición. Es cierto que, desde entonces, se han solventado algunos de los problemas generados por una unión monetaria no acompañada de las correspondientes unión bancaria y fiscal. La unión bancaria se creó en el año 2014 y, aunque la unión fiscal sigue pendiente, el plan Next Generation EU ha supuesto un cambio radical en la estrategia para hacer frente a la crisis de la covid-19, primero, y a la invasión de Ucrania por Putin, después.

Este cambio puede utilizarse como banco de pruebas de las consecuencias que, para un país como España, podría tener la vuelta a la ortodoxia estricta. En los cuatro años transcurridos entre 2019 y 2023, el PIB real habrá experimentado (con cifras provisionales) un crecimiento acumulado del 2,4%, y el empleo (medido en horas) del 0,3%. Por el contrario, en el mismo número de años —entre 2007 y 2011—, el PIB real cayó un 3,6% acumulado, y el empleo el 10,2%.

Respecto a la variable que más reservas suscita, la inversión, en 2023 todavía no había recuperado los niveles de 2019 —después de experimentar una caída acumulada del 2,1%—, aunque esta cifra palió ante el -40,2% en los cuatro primeros años de la crisis de 2007. Sin embargo, la variable con comportamientos más contrapuestos entre las dos crisis fue la inversión pública, con una caída acumulada del 26,6% en la de 2007, frente a un aumento del 26,3% en la de la covid-19 (FBBVA-Ivie).

Por último, la variable clave para la sostenibilidad de las finanzas públicas —la ratio deuda/PIB— se situaba, en 2007, en el 35,8% y aumentó al 69,9% en 2011 —un aumento de 34,1 puntos porcentuales en cuatro años, frente a los 14,7 puntos de aumento entre 2019 y el tercer trimestre de 2023, en que alcanzó el 109,9%—. Las cifras anteriores no parecen, pues, dejar lugar a dudas de cuál es la mejor elección para España en la revisión de las reglas fiscales que está sobre la mesa.

Matilde Mas, Universitat de València e Ivie.

La discusión nos retrotrae a los años más oscuros, cuando las medidas de austeridad dispararon las primas de riesgo

En el último trienio, los precios de la electricidad han sufrido grandes tensiones, en las que los conflictos geopolíticos han desempeñado un papel determinante. La búsqueda de una mayor autonomía en la generación ha provocado un todavía más significativo crecimiento de la capacidad instalada en renovables.

En este entorno, hemos constatado un creciente apetito de las empresas por la contratación de instrumentos que permitan otorgar visibilidad a la estructura de costes en el largo plazo. Los acuerdos de compra de electricidad (PPAs) en su modalidad virtual (VPPAs) han registrado una expansión relevante en los últimos trimestres. España ha sido uno de los principales impulsores de las fuentes de energía renovables, y ello motiva que tenga una posición de liderazgo en relación con el porcentaje de energía contratada a través de este tipo de productos en comparación con otros países. Todo ello, en paralelo a una corrección muy drástica de los precios de la electricidad, desde los máximos observados en

ELECTRICIDAD

PABLO GUIJARRO
Y CARLOS DÍEZ

Un mercado en ebullición

2022, y en un contexto en el que las cotizaciones a futuro reflejan precios a plazo que aún incorporan grandes descuentos con respecto a la posición actual de mercado.

En esta evolución destacamos la extensión de este tipo de contratos fuera del propio sector eléctrico (productores o comercializadores), y su generalización como herramienta de gestión en todas las empresas con independencia de su tamaño. A nivel europeo el porcentaje de capacidad contratada en PPAs por *utilities* se había situado entre el 50% y el 70% del total hasta 2020, un porcentaje que ha ido decreciendo de manera notable en el trienio posterior hasta situarse entre el 10% y el 20% en 2023. Dentro de las ramas de actividad, se ve la diversificación más allá del propio sector tecnológico, principal demandante de este tipo de productos desde una perspectiva histórica, y así observamos una mayor presencia de las compañías del sector de consumo, bienes de capital e incluso telecomunicaciones.

La duración de este tipo de contratos suele oscilar en torno a 10 años, hecho que

provoca el debate de si esta tendencia de contratación se mantendrá en un entorno de precios como el descrito antes. Frente a la duda ha de tomarse en consideración la evidencia de los últimos años, que refleja cierta inmunidad a las condiciones de mercado al contado, y un objetivo claro de estabilizar los costes operativos por parte de las empresas, al margen de ventanas de oportunidad en los precios de mercado.

En suma, nos encontramos ante un mercado cuyo desarrollo es vertiginoso, y que cada vez ofrece mayores capacidades de adaptación a las necesidades de consumo y de gestión de riesgos de las empresas. Esa mayor versatilidad no debe dejar de lado la necesidad de evaluar, como con cualquier instrumento derivado, de un modo muy riguroso, el ajuste de las características del producto contratado a la realidad de la empresa para evitar resultados financieros y contables no deseados.

Pablo Guijarro y Carlos Díez son profesores de Afi Escuela.

FORO FUTURO

El efecto del tamaño de las empresas sobre la competitividad y el PIB

kioskoymas#franrod@ug

Los expertos de Foro Futuro debaten sobre la relación entre generación de riqueza y dimensión de las compañías y defienden el establecimiento de una regulación que favorezca el crecimiento de las mismas



JULIÁN MARTÍN
MADRID

En el panorama empresarial de España, el tamaño de las empresas juega un papel fundamental en la marcha de la economía. Desde pequeños negocios familiares hasta gigantes multinacionales, el tejido productivo español se distingue por su diversidad y complejidad. Las pequeñas y medianas empresas, que son la columna vertebral de la economía española, abarcan una amplia gama de sectores, de la manufactura a los servicios.

Estas empresas representan más del 99% del total de empresas en el país y desempeñan un papel vital en la generación de empleo, contribuyendo al 67% de la contratación total.

El tamaño promedio de la empresa española es de 4,7 empleados, por debajo de los 6 trabajadores de media que tiene la Unión Europea y muy por debajo de los 12 empleados por empresa que tiene Alemania, lo que afecta a la capacidad de innovación y la creación de empleo.

Estas y otras cuestiones vertebieron ayer la última edición en 2023 de Foro Futuro, el observatorio de investigación económica organizado por **CincoDías** con la colaboración del grupo Santander. Los participantes delinearon las características del teji-

do productivo y dialogaron sobre la competitividad y su relación con el tamaño de las empresas españolas.

El tamaño importa

Aumentar el tamaño empresarial supondría inyectar un 5% al PIB y crear más de un millón de empleos, revitalizando la economía. Es al menos lo que destacan los expertos y Cepyme, por lo que parece fundamental remarcar a favor de un ecosistema que fomente el aumento de las plantillas frente a un statu quo considerado por numerosos economistas como un lastre para el crecimiento y la creación de más corporaciones que compitan a nivel global.

Teóricamente, existe una relación entre el tamaño empresarial y el desempeño económico que normalmente se mide en términos de productividad. "Por lo general, las empresas más grandes están más internacionalizadas, más digitalizadas, invierten mejor acceso a la financiación, un mejor gobierno corporativo, se presentan las economías de escala...", comentó Rafael Vaquero, director general de la Fundación CreiOodo. "El aumento del tamaño de las empresas en España contribuye directamente al aumento de la productividad, al crecimiento económico

y revierte en ese beneficio social", añadió.

Alicia García-Herrero, economista jefe para Asia Pacífico en Natixis, apoyada en el concepto de nueva economía y en casos de éxito como el de Airbnb, fue un poco más lejos y planteó la posibilidad de que los modelos teóricos sobre producción y tamaño fallasen: "Me sorprendió mucho ver en un evento de la Comisión Europea sobre capacidad industrial

el pequeño tamaño de las empresas españolas que estaban presentes y eso no significaba que no fuesen innovadoras y exportadoras". García-Herrero aprovechó su experiencia en el mercado asiático para diferenciar entre dos tipos de pequeña empresa: "Unas son las compañías innovadoras que entran dentro de un ecosistema o de una cadena de producción y que se especializan mucho su inversión en I+D. Las otras,

obviamente, empresas pequeñas que simplemente hacen lo que todo el mundo, compiten con precio y a la mínima de cambio desaparecen", zanjó.

Nacho Conde, catedrático de Análisis Económico de la Universidad Complutense de Madrid y subdirector de Fedea, recogió el guante de la Alicia García-Herrero y concretó que "el problema en España no es de productividad, sino de tamaño de empresa".

Conde utilizó un ejemplo muy ilustrativo para explicarlo: "Si tomamos la productividad de las empresas españolas y acercamos el número de este tipo de compañías al que presenta Alemania, conseguiríamos alcanzar la productividad media alemana".

Por su parte, Santiago Carbo, catedrático de Análisis Económico de la Universitat de València y director de estudios financieros de Funcas, puso



"El aumento del tamaño de las empresas en España contribuye al aumento de la productividad y al crecimiento económico"

Rafael Vaquero
DIRECTOR GENERAL DE LA FUNDACIÓN CREIODOO



"El problema que tenemos en el tejido empresarial en España no es de productividad de las compañías, sino de su dimensión"

Nacho Conde
CATEDRÁTICO DE ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID Y SUBDIRECTOR DE FEDEA



"Que las empresas sean pequeñas no implica que no sean innovadoras y exportadoras. Para ello deben especializar mucho su inversión en I+D"

Alicia García-Herrero
ECONOMISTA JEFE PARA ASIA PACÍFICO DE NATIXIS



"Sabido los beneficios tan enormes que pueden tener en materia de productividad no se entiende cómo en 20 años no se ha hecho nada"

Santiago Carbo
CATEDRÁTICO DE ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA UNIVERSITAT DE VALÈNCIA Y DIRECTOR DE ESTUDIOS FINANCIEROS DE FUNCAS



De izquierda a derecha y de arriba a abajo, Amanda Mars (directora de CincoDías), quien moderó el debate, que se desarrolló vía telemática; Rafael Vaquero (Fundación Cre1000); Alicia García-Herrero (Natixis); Nacho Conde (UCM y Fedea), y Santiago Carbó (Universitat de València y Funcas).

el foco en la financiación, donde puede residir también parte del problema. "Existe cierto conservadurismo por parte del capital privado a la hora de invertir". También lamentó la falta de mercados financieros para este tipo de empresas, aunque ello no limite su crecimiento.

Marco regulatorio

Otro de los puntos clave dentro del encuentro fue el de la creación de normas que favorezcan la actividad de las empresas. Y es que, entre los obstáculos para el crecimiento empresarial, Cepyme señala la excesiva carga burocrática y las cargas normativas, una realidad que, alertaba la patronal, "en lugar de mejorar, se está viendo agravada en los últimos años".

García-Herrero consideró que la regulación tiene que ser muy flexible, ya que es el ecosistema en el que las pequeñas empresas innovadoras se mueven mejor. "Si nuestra regulación es demasiado pesada, el modelo de éxito no podrá llegar a nuestro país". La economista jefe de Natixis añadió: "La regulación que afecta a ese sector puede ser de muchos tipos, como aquella que limita la innovación, por ejemplo. En este caso, el coste del empleo con un alto nivel de especialización no es clave", explicó.

Por su parte, Vaquero subrayó cómo se observaba en la estadística que a la pequeña empresa le cuesta dar el salto por la legislación vigente en estos momentos en España: "Necesitamos que no solo se inyecte capital al inicio de la curva de creación, que también es necesario, sino hacerlo durante toda la vida de la compañía, para ayudarle a crecer". El director general de Cre1000 añadió que "existe cierta concentración de empresas en los umbrales previos a los cambios de facturación".

Carbó alegó una falta de apetito desde la empresa y el ámbito político por paliar esta situación: "Los economistas llevamos hablando mucho tiempo de ese umbral fiscal que está impidiendo dar el salto de ser una pequeña mediana empresa a una empresa de mayor tamaño. Sabiendo los beneficios tan enormes que pueden tener en materia de productividad y crecimiento no se entiende cómo en 20 años no se ha hecho nada por cambiarlo".

Conde se refirió, finalmente, a la falta de un marco regulatorio común entre las comunidades autónomas, un aspecto que ha calificado de "locura burocrática". "No cabe duda de que las barreras autonómicas hacen que baje la productividad", lamentó.

Empresas de tamaño intermedio (ETI)

► **Definición.** Cuando una empresa supera los umbrales de las pymes pasa a ser considerada gran empresa. En la Fundación Cre1000 creen que este paso debe ser más escalonado y debería existir una categoría

a la que denominan "empresa de tamaño intermedio" más conocidas por sus siglas ETI. Estas empresas son aquellas que cuentan con una facturación de entre 50 y 500 millones de euros y entre 250 y 3.000 empleados

► **Impacto.** En la crisis del 2008 mostraron mayor capacidad de recuperación y fueron con diferencia el mayor generador de empleo de Europa. Estas empresas son las grandes exportadoras del país y aunque están altamente internacionalizadas se apalancan en proveedores locales, concentran a la mayoría de empresas industriales del país por su estructura accionarial y adoptan un enfoque de creación de valor a largo plazo con una clara apuesta por la innovación como factor diferencial.

Solo el 5% de los fondos NextGen se destinó a I+D

J. MARTÍN
MADRID

Los expertos también hablaron sobre la capacidad que habían tenido hasta ahora los fondos Next Generation EU como impulsores del crecimiento empresarial. Rafael Vaquero y Santiago Carbó coincidieron en destacar que su efecto ha dejado mucho que desear. Y es que, por el momento, de los 37.000 millones adjudicados por la Comisión Europea, en 2022 solo afloraron 2.000 invertidos en I+D. El dato lo aporta el profesor del departamento de Dirección de Operaciones, Innovación y Data Sciences de Esade, Xavier Ferràs.

Ferràs señala que la inversión en I+D se incrementó un 12% en 2022, llegando a los 19.325 millones. "No está mal, pero los sectores económicos de menor valor añadido también crecieron, así que esto nos mantiene en un raquítico 1,44% de I+D sobre PIB. Menos de la mitad de la I+D que deberíamos ejecutar si hubiéramos cumplido la Agenda 2020", añadió el profesor. Carbó

señaló que "en la Comisión existía una visión política de que podía ser como una especie de germen del Tesoro europeo", unos fondos hechos para mejorar la actividad empresarial y productiva de los países, sobre todo en el ámbito de la productividad asociada a la digitalización y de la sostenibilidad.

"Creo que es pronto para decirlo, pero parece que no se van a aprovechar, por lo menos a corto o medio plazo, porque realmente no

había suficientes proyectos empresariales", consideró el director de estudios financieros de Funcas.

Vaquero señaló, por su parte, que en el bienio 20-22, aunque el gasto en innovación aumentó un 22%, desaparecieron el 0,5% de empresas innovadoras. Además indicó que los fondos europeos deberían "acompañar a las empresas o incentivar esa adopción tecnológica, por supuesto, impulsando iniciativas de innovación".

El director de estudios financieros de Funcas apuntó que, probablemente, el hecho de que el dinero llegara mediante subvenciones y no en forma de goteo a cada Estado pudo influir negativamente: "Ahora que estamos haciendo uso de los préstamos es posible que lo hagamos de una manera más observada y se logren parte de los objetivos. Tenemos que ser optimistas en ese sentido y ojalá tengamos una mejor gestión que favorezca la mejora de la productividad y de la resiliencia de la empresa".

En 2022, la inversión en I+D se mantuvo en el 1,44% del PIB

Carbó: "Ojalá tengamos una mejor gestión que favorezca la productividad"