

# Economía **3**

Información para el liderazgo

Nº 370 / 5€  
OCT. 2024



LA ECONOMISTA



Carmen Marcuella

LA EMPRESARIA



Enrica Gentile

**GB Consultores,  
35 años de hitos  
acompañando a las  
empresas**

**BASES DE DATOS**

# CONSIGUE NUEVOS CLIENTES CON NUESTRAS BASES DE DATOS

Alimenta tu herramienta de CRM con datos financieros y de contacto

 **OPTIMIZA TUS CAMPAÑAS**

 **CONTACTA CON CLIENTES POTENCIALES**

 **HAZ CRECER TU NEGOCIO**



¡Incrementa tus ventas con  
**nuestras bases de datos!**

Personaliza la información de tus listados de empresas.

Descubre más:



**¿Tienes dudas?**

Contáctanos para concertar una DEMO sin compromiso.

960 643 349

[usuarios.infonif@economia3.com](mailto:usuarios.infonif@economia3.com)

**Economía 3**  
**INFONIF**

# Construcción 4.0

**E**ste mes damos voz al sector de la construcción y ponemos sobre el papel los grandes retos a los que se enfrenta. Entre otros, el mantenimiento de las infraestructuras existentes; el desajuste entre oferta y demanda de vivienda residencial; la descarbonización de la industria; y, como en muchos otros sectores, la atracción de capital humano. Tanto para hacer frente a estos retos, como para agilizar los tiempos de construcción y mejorar la productividad, está tomando un papel importante la construcción industrializada, una revolución con la que hacer frente a las necesidades de vivienda con criterios de sostenibilidad. Si a la industrialización de los procesos productivos le añadimos las nuevas tecnologías, estamos hablando de **Construcción 4.0**, que se abre como una ventana de oportunidad para la transformación que el sector necesita desde hace años. Con expertos del sector tuvimos la ocasión de debatir en un espacio emblemático, cuyos materiales de construcción son naturales. Hablamos de la **Barraca del Tío Aranda**, justo cuando se cumple un año de su reinauguración, tras la recuperación llevada a cabo desde el **Club Alcatí**.

Y, hablando de construcción, nuestra portada de octubre ha construido durante 35 años una merecida reputación como consultora empresarial, donde no solamente han tenido una visión estratégica, sino que lo han hecho poniendo el foco en las personas. Un aniversario cargado de retos para **GB Consultores**. ¿El más acuciante? La sucesión empresarial de mano del actual presidente y fundador, **Gonzalo Boronat**, hacia la ya directora general, **Roxana Leotescu**. Ambos nos comparten las claves del devenir de la firma para los próximos años.

La empresaria que nos acompaña en esta ocasión, **Enrica Gentile**, nos habla de encontrar la igualdad en el emprendimiento, ya que es una profesión igualitaria, y de la importancia de construir un lugar “*donde nos guste ir a trabajar por la mañana*”. **Areté**, la compañía que fundó hace dos décadas, tiene como objetivo elaborar sistemas de previsión que permitan predecir la evolución de los precios en los mercados de materias primas.

Por su parte, la economista, **Carmen Marcuello**, nos abre las puertas al universo de la economía social y nos explica por qué este modelo tiene la capacidad de generar un empleo más estable y resistente.

En nuestro tradicional ‘Especial vinos y más’ hacemos una radiografía de un sector que representa el 1,9 % del PIB y que da empleo a más de 360.000 personas. Descubrimos los secretos y las particularidades del vino español de la mano de diferentes bodegas. ¿Y la cosecha? Os adelantamos que este año habrá buen vino.

Para finalizar, os avanzamos que el próximo **7 de noviembre** celebraremos la 33ª edición de los **Premios Economía 3**, donde premiaremos a empresas y organizaciones con **valores**, que es el eslogan elegido este año y con el que queremos poner en valor la importancia de hacer negocios con integridad. •



**SI A LA INDUSTRIALIZACIÓN DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS LE AÑADIMOS LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS, ESTAMOS HABLANDO DE CONSTRUCCIÓN 4.0, QUE SE ABRE COMO UNA VENTANA DE OPORTUNIDAD PARA LA TRANSFORMACIÓN QUE EL SECTOR NECESITA DESDE HACE AÑOS**



## LIDERAZGO

**004.** GB CONSULTORES | **Gonzalo Boronat y Roxana Leotescu, presidente y directora general:** "Hacia falta una savia nueva que conociera bien la firma" | **012.** La Empresaria | Enrica Gentile (Areté) | **015.** Vithas | **016.** Mujeres al Timón XI | **020.** Actiu | **022.** Seducción en los negocios | **024.** Premios Economía 3 | **026.** Club Cámara | JV Facility Services

## ANÁLISIS

**027.** Asociación Valenciana de Ingenieros de Telecomunicación | **028.** Espaitec

## ESPECIAL VINOS Y MÁS

**029.** El sector en la actualidad | **030.** ¿Es 2024 año de buena cosecha? | **032.** Pago de Tharsys | **034.** ¿Cómo distinguir un buen vino? | **036.** Bodegas Hispano Suizas | **037.** Vegamar | **038.** Bodegas Vicente Gandía

## FINANZAS

**039.** Las cifras de la economía | **040.** La Economista | Carmen Marcuello | **044.** El caso Talgo | **048.** Link Securities | Qué son las operaciones de carry trade | **050.** Invertir en vino

## INTERNACIONAL

**054.** Guyana, el país que más crece del mundo | **057.** ¿Recesión alemana? | **060.** ¿Turquía se une a los BRICS?



## LIVING

**062.** Economía social: Fontilles | **064.** Ruta sostenible de las Barracas | **066.** Destinos: Sáhara

ALCATI CLUB DEPORTIVO EMPRESARIAL

Auditado por

Suscríbete



### STAFF

**EMPRESA EDITORA**  
EC03 Multimedia, S.A.  
c/ San Vicente Mártir,  
n.º 81 - 1.º - 46007 València  
Tlf.: 963 332 250

**DEPÓSITO LEGAL** V-2122-1995  
**ARTES GRÁFICAS**  
Tauro Gráfica

**SOCIA DIRECTORA**  
Elisa Valero

**COORDINADORA EDITORIAL**  
Sara Martí

**COORDINADOR WEB**  
Borja Ramírez

**REDACCIÓN**  
Gemma Jimeno y Laura Sanfélix

**COLABORADORES**

Juanma Baixauli, Juan José Fernández-Figares y Frédéric Mertens

**DISEÑO Y MAQUETACIÓN**  
Daniel Sirera

**FOTOGRAFÍA**  
BOOM Creative  
y Nacho Morata

**RELACIONES INSTITUCIONALES**  
Ana Gil

**ADMINISTRACIÓN**  
Ana Llop

**COMUNICACIÓN Y MARKETING**

Andrés Giménez  
Ignacio Bañón  
Sara Fernández  
marketing@economia3.info

ALCATI CLUB DEPORTIVO EMPRESARIAL  
Carmen Varas y Raquel Camacho  
eventos@clubalcati.com  
960 089 970



Seguros de tu éxito

# Sí a todo.

¿A que suena bien?

La solución más completa para tu empresa contra los riesgos de impago.

## Máster Oro Integral

Te ofrecemos la cobertura más amplia y los mejores servicios para hacer crecer tu negocio. El "Sí a todo" que necesitas para alcanzar tus metas.

Contáctanos ↓



900 104 470 | [cesce.es](https://cesce.es)

**GB**

**CONSULTORES**  
financieros | legales | tributarios

equipo  
erto  
l que  
ar

ASESORAMIENTO EN  
PERSONALIZADO Y ESP



Gonzalo Boronat y Roxana Leotescu, presidente y directora general de GB Consultores

# “Hacía falta una savia nueva que conociera bien la firma”

Fue también en un mes de octubre, pero de 2019. Hace justo cinco años GB Consultores celebraba con nosotros su 30º aniversario. Y ya van 35. Los valores iniciales no se han perdido. La cercanía al cliente y el acompañamiento permanente son el gran valor diferencial de esta consultora referente en la Comunitat Valenciana y, cada vez más, en el resto del territorio nacional. Grandes expertos en la particular idiosincrasia de la empresa familiar, ahora viven en su propia piel el delicado trámite que supone la sucesión. “Ya me toca ‘mover ficha’ por edad”, afirma el fundador y presidente, Gonzalo Boronat, en esta entrevista. El legado queda en buenas manos. Roxana Leotescu, a cargo de la dirección general –con el apoyo de todo el comité de dirección–, toma el mando “orgullosa” y “agradecida”. Detrás, todo un plan estratégico elaborado con el mimo y la anticipación que caracterizan los 35 años de servicio de GB Consultores al tejido empresarial.

Sara Martí

Imagen: Nacho Morata  
sara.marti@economia3.info

**G** B Consultores nació en 1989. 35 años después, ¿cómo ha evolucionado la firma? ¿Qué valores se siguen conservando?

**Gonzalo Boronat:** GB Consultores era yo solo hace 35 años y ahora somos 25 personas. Hemos crecido mucho y nos hemos encontrado de todo en este periodo de tiempo: recesiones, momentos de euforia, crisis, pandemias, etc.

Mantenemos los valores iniciales. Existe un tema importantísimo: la cercanía. Es fundamental estar cerca del cliente, participar mucho en su día a día. Nosotros lo conocemos perfectamente y lo acompañamos en sus presupuestos, en el control económico, en la dirección. Este ha sido nuestro hecho diferencial más importante. Somos una

consultora de acompañamiento. Tenemos una base de clientes sólida, de contacto permanente. Para que te hagas una idea, tenemos clientes desde hace 25 o 30 años, incluso algunos que han ido cambiando de negocios. De esta forma, tenemos una clientela con una edad media importante, que hemos visto crecer. En todas esas empresas hemos tratado de inculcar esa cultura de mejorar la solvencia, reducir el riesgo y mantener un equilibrio financiero. Eso ha hecho posible facturaciones muy sólidas y solventes.

Nos hemos adaptado mucho. Hemos ido creando productos y servicios adecuados a lo que hacía falta en cada momento y, sobre todo, hemos estado muy de la mano, viviendo muy de cerca todos los problemas de las compañías, dándoles solución. Tenemos una clientela muy sana financieramente.

**Roxana Leotescu:** Si tuviera que destacar los valores que nos defi-

nen, diría que somos una consultora que tiene siempre un espíritu emprendedor: nos gusta innovar en los productos y en los servicios que ofrecemos. Como decía Gonzalo, nos adaptamos mucho a cualquier circunstancia y necesidad del cliente. Aprendemos conjuntamente con ellos para darles esa cobertura de calidad. Además, tenemos muchísima capacidad de adaptación. ¿En qué sentido? Por ejemplo, para cuando no podemos dar cobertura a un servicio, hemos creado una red de *partners* con los mejores profesionales para darle solución.

Y siempre primando que el cliente sea rentable, de crecimiento, que se mantenga en el mercado en línea o, inclusive, mejor que su competencia. Por eso, de forma permanente, elaboramos informes de competencias sectoriales para visualizar cómo evoluciona el cliente respecto a su competencia. Tenemos la tranquilidad de que ▷



hemos conseguido mantener nuestros valores durante estos 35 años. Somos una consultora referente en la **Comunitat Valenciana**. Muchas veces nos contactan precisamente porque tiene referencias de nuestros propios clientes, de lo satisfechos que están con el servicio que estamos ofreciendo. Creo que eso dice mucho de GB Consultores.

**- Contáis con una cartera de más de 300 clientes activos. Se podría decir que casi sois un termómetro del panorama empresarial.**

**G.B.:** Realmente, nuestros clientes están muy concentrados en el territorio valenciano, pero es cierto que desde hace unos años hemos diversificado nuestra cartera en otras ciudades españolas. Actual-

mente, estamos presentes en **Madrid, Barcelona, Sevilla, País Vasco, Murcia, Albacete, Galicia...**

### Formación

**- ¿Cuál es la importancia de la formación en GB Consultores?**

**G.B.:** La formación ha sido una pieza clave desde nuestros inicios. Ha ido de la mano con nuestro desarrollo y, por eso, nuestro eslogan es “35 años de consultoría y formación”. Por ejemplo, en estos momentos, llevamos toda el área financiera de la Escuela de Negocios de Cámara Valencia, la parte financiera de Cámara Castellón, trabajamos con Colegios de Economistas de toda España, etc. La formación ha sido una obligación para noso-

---

**R.L.: “LA FORMACIÓN ES VITAL. AL FIN Y AL CABO, UN CONSULTOR ES TAMBIÉN UN FORMADOR”**

---

tros. Nos obliga a estar al día de la actualidad. Es casi obligatorio también que el equipo de dirección del despacho esté involucrado en impartir esta formación.

**R.L.:** La formación es una forma de poder demostrar nuestros conocimientos. Al fin y al cabo, un consultor es también un formador. Cada reunión con nuestros clientes, con los comités de dirección, con los consejos de administración, no deja de ser un aprendizaje que le estamos ofreciendo de forma continua para que tome conciencia de la importancia que tiene aquello que está viendo y analizando de su empresa. Por muy buenos informes que hagamos, si no los supiéramos explicar de una forma adecuada, no servirían absolutamente de nada, sería papel mojado.

**- En la actualidad, ¿cuáles son las principales áreas de actividad de la consultora?**

**G.B.:** El despacho tiene cuatro ‘patas’. Somos GB Consultores financieros, legales y tributarios; más la ‘pata’ de la formación que ya hemos mencionado. El área más importante, la que podríamos decir que tiene un peso mayor, es la financiera porque engloba muchísimos aspectos: planificación, análisis y control económico-financiero, diagnóstico,

**G.B.: “SOMOS UNA CONSULTORA DE ACOMPAÑAMIENTO. TENEMOS UNA CLIENTELA MUY SANA FINANCIERAMENTE”**

control de costes, mapas de riesgos, reestructuración de compañías, operaciones de *corporate*, de compra-venta de empresas... Procuramos entrar en la gestión, no somos meros analistas de balance. La segunda es la tributaria, donde trabajamos mucho una fiscalidad a medio plazo, es decir, planificación, control y análisis fiscal. La tercera, la legal, es un apoyo para el resto.

Dentro de todo este paquete, existe un perfil de cliente al que hay que darle una visión adicional y al que dedicamos un gran esfuerzo: la empresa familiar. Desde hacer un diagnóstico financiero hasta elaborar un plan de sucesión empresarial. Hasta el momento, hemos desarrollado más de 200 protocolos de sucesión.

Estamos muy satisfechos de los procesos de transición donde hemos actuado desde dentro. No pre-



paramos un protocolo y desaparecemos; somos la consultora que dice: “Tenemos el protocolo y ahora hay que ponerlo en marcha”. En esa transición, procuramos entrar en los órganos de administración para ejecutarla de la mejor manera posible. Tenemos productos diferenciales

directamente estructurados para la empresa familiar. Empresas de Galicia, Sevilla, Madrid, Barcelona, etc. acuden a nosotros para resolver el tema de la sucesión.

- ¿Todavía cuesta que las empresas familiares entiendan la importancia del protocolo familiar? ▷

**35 años de hitos en GB Consultores**



**1989**  
Año de fundación



**200**  
Protocolos de sucesión familiar ejecutados



**+50**  
Operaciones de M&A

Presencia en comités de dirección



**2.500**  
Total de proyectos realizados

**70**



**25**  
Empleados



**20** Presencia en consejos de administración



**300**  
Clientes activos



**Áreas**  
Financiero, legal, tributario y formación



**G.B.:** A todo el mundo le molesta que le digan que se haga a un lado. No todas las personas tienen la capacidad de poder hacerlo de un modo agradable. En estos momentos, estamos viviendo una reactivación, ya que parece que el protocolo quedó muy frenado por la pandemia. Entre los años 2020 y 2021, hubo mucha empresa sin sucesión natural o con una sucesión complicada, sin planificar, y que han optado por la venta.

Ahora estamos asistiendo a una necesidad importante. Los *baby boomers* nos jubilamos; *millennials* al poder. El protocolo familiar es un procedimiento elaborado para que el legado no se pierda. En GB Consultores, impartimos un seminario de profesionalización de consejo de administración de empresas familiares, que ya va por su octava edición, en el que participan grandes empresarios de la Comunitat Valenciana. Siempre se llena. Lo mismo ocurre con el seminario de *fami-*

## G.B.: “EL PROTOCOLO FAMILIAR ES UN PROCEDIMIENTO ELABORADO PARA QUE EL LEGADO NO SE PIERDA”

*ly office.* ¿Qué quiero decir con esto? Que la empresa familiar quiere mejorar esa gobernanza, por una parte; y, por otra, quiere analizar los instrumentos sobre los que poder desarrollar su futuro.

**R.L.:** Las empresas se han ido profesionalizando cada vez más. No se trata solo de una necesidad por la propia jubilación de los *boomers*, sino porque realmente las nuevas generaciones que se han incorporado a la empresa familiar están más formadas y tienen el ímpetu de poder empujarla hacia un crecimiento y una diversificación en cuanto

a productos y servicios. Y, con ello, obviamente también hacia el riesgo. Desde la consultora lo que hacemos es dar una visión más profesional y pautada.

Ahora bien, si vemos que se trata de una compañía donde el clima familiar está muy tenso o no hay un buen proyecto empresarial detrás, somos nosotros mismos los que motivamos la venta de la empresa. ¿Por qué? Porque si la empresa se quedara en manos de la segunda o tercera generación en estas circunstancias sería un fracaso.

### Tiempo de cambio

**- Hablando de sucesión, vosotros mismos estáis viviendo un proceso de transición.**

**G.B.:** Ya me toca ‘mover ficha’ por edad. Llega un momento en el que es evidente que tienes que pensar en que el proyecto continúe. No hay una cultura única, ni una sola forma de hacer las cosas. Tenemos una



gran cartera de clientes y, evidentemente, lo que no quieres es que ese legado se pierda. Nos ha costado 35 años construirlo y hay que procurar que funcione. Hay que aprender a dar un paso a un lado. Poco a poco. Pero, este paso era necesario. Elaboramos un plan estratégico que se inició el año pasado y que modifica los órganos de gestión y la estrategia del propio despacho y exige, pues, un cambio en la gobernanza. Mi cargo ahora es el de presidente ejecutivo y mis tareas han disminuido. Son, principalmente, de representación. Hacía falta una savia nueva que conociera perfectamente la cultura de la casa, apoyada por todo el comité de dirección, para que tomara las riendas. Después de analizarlo, decidimos que Roxana era la más indicada para asumir la dirección general.

Estoy seguro de que hemos acertado de pleno. Es una gran profesional que lleva muchísimos años con

## R.L.: “DESPUÉS DE 14 AÑOS EN GB CONSULTORES, AÚN ME QUEDA MUCHO APRENDIZAJE Y RECORRIDO POR DELANTE”

nosotros, que ha aprendido y que es partícipe de nuestra cultura empresarial, puesto que ella misma la ha creado.

- **Roxana, llegaste a GB a través de unas prácticas curriculares y ahora eres la directora general.**

**R.L.:** Estoy muy orgullosa del camino que he recorrido en GB Consultores. Y muy agradecida por la oportunidad que se me dio. Empecé las prácticas en un momento complicado para la economía. Acabé la carrera en el año 2010, veníamos de una fuerte crisis inmobiliaria

y era bastante complicado acceder a un puesto de trabajo. En aquel entonces, éramos cinco personas en la plantilla y yo sabía que no había un sitio para mí cuando acabé las prácticas. Sin embargo, apostaron por mí y me dieron una oportunidad. Empecé en el puesto más bajo de la pirámide, el de becaria, y poco a poco fui ascendiendo. Estuve en el departamento fiscal, me formé en tributario y después salté al departamento financiero casi por casualidad. Había un proyecto en el que Gonzalo requería de un apoyo y entré yo. Ahí me di cuenta de que realmente lo que me apasionaba era la parte de finanzas. De esa manera, fui desarrollándome y creciendo de la mano de Gonzalo. Hoy en día, después de 14 años, aún me queda mucho aprendizaje y recorrido.

- **¿Cuáles son las líneas estratégicas de la nueva GB Consultores?**

**R.L.:** Queremos que siga siendo un despacho de referencia, ▷



no perder los orígenes, y consolidar el crecimiento, es decir, mantener nuestro ADN y seguir al lado del cliente, dando ese servicio de cercanía y profesionalidad que nos caracteriza. Y, sobre todo, no dejar de lado la innovación, que sigamos teniendo esa inquietud de estar siempre a la vanguardia de cualquier cuestión que vaya surgiendo y que el cliente vea realmente en nosotros esos valores. No queremos un crecimiento solo de facturación, sino también un mantenimiento de rentabilidad.

### Contexto económico

**- Nos encontramos en un entorno incierto de dificultades económicas y geopolíticas. ¿Cuál es vuestro punto de vista respecto al futuro de la economía? ¿Se nota inquietud entre las empresas?**

## G.B.: “LAS COMPAÑÍAS TIENEN QUE VERNOS COMO UN BENEFICIO, NO COMO UN COSTE”

**G.B.:** Las empresas están atravesando un par de años fantásticos. La era poscovid ha sido muy buena porque aparecieron operaciones financieras que han permitido solvencia. Quiero resaltar que nuestras empresas son muy profesionales. Tenemos muchos clientes que son grandes profesionales, con mucha innovación y muy preocupados por el futuro del tejido. Además, desde que están con nosotros son mucho más solventes y han disminuido sus ratios de endeudamiento de una forma importantísima.

Es cierto que tenemos una gran incertidumbre en **Israel, Ucrania, Estados Unidos** e, incluso, en **Europa** con cuestiones políticas que evidentemente afectan al funcionamiento empresarial. Pero, la empresa española se ha buscado la vida perfectamente y ha sabido salir a buscar nuevos mercados.

No es una cuestión de sectores, sino de buena o mala gestión. Si hay una buena planificación financiera y un buen mapa de riesgos no existen tantos problemas. La palabra clave es anticipación. Y, en estos momentos, las empresas tienen instrumentos para anticipar cualquier problema. Si te fijas las empresas que cayeron con la pandemia de la covid fueron las que menos profesionalizadas estaban.

Ese es, precisamente, uno de los grandes problemas que tiene el te-

jido empresarial en la actualidad. El tamaño de nuestras empresas, comparativamente con nuestro entorno, es mucho más pequeño y, evidentemente, la productividad es muchísimo menor. La empresa española tiene que profesionalizarse.

**- ¿Cómo ha evolucionado el sector de la asesoría y consultoría en los últimos años?**

**R.L.:** Han aparecido nuevos actores, a lo largo de estos años se han creado nuevos despachos. Entendemos que esto es por la propia necesidad de que las empresas cada vez precisan de un asesoramiento externo, de una visión totalmente objetiva. Somos una ayuda muy importante para que el empresario se sienta seguro en este camino que está recorriendo; con nosotros, no está solo. Las decisiones que se toman están totalmente analizadas por un profesional que va a velar por sus intereses y por los de su compañía. Si hay problemas, siempre nos van a buscar. Por ejemplo, pasa mucho con los *family office*, cuando ya se ha vendido la empresa familiar y dicen: “¿Qué hago yo ahora con este dinero?”. Pues habrá que ponerlo a fabricar porque, al fin y al cabo, el dinero tiene que generar una rentabilidad. En resumen, tanto en situaciones de crisis como en situaciones de bonanza, la consultoría está bien vista y buscada por gran parte del sector empresarial.

**Pasado y presente**

**- Gonzalo, cuando empezaste, ¿era tan habitual como ahora la profesión o era una rara avis?**

**G.B.:** Creo que ni existía. En aquellos momentos, sí existía la asesoría fiscal-contable. Es un modelo que



**R.L.: “CON NOSOTROS EL EMPRESARIO SE SIENTE SEGURO EN SU CAMINO”**

continúa, pero que ahora está basado en el precio, con una escasísima rentabilidad, muy ajustada. Los productos a ofertar eran ‘sota, caballo y rey’: rellenar impuestos, nóminas y hacer la contabilidad. Nosotros cuando empezamos ya éramos otra cosa, íbamos de la mano de las empresas para analizar en qué estado se encontraban y hacerlas crecer. Las compañías tienen que vernos como un beneficio, no como un coste.

**R.L.:** La diferencia entre asesoría y consultoría es que en la primera certifica aquello que ya ha ocurrido, te basas en el pasado, con lo que si quie-

res tomar decisiones ya llegas un poco tarde. Es lo que llamamos el ‘efecto retrovisor’. Lo que hacemos en GB Consultores es trabajar ese futuro, anticipándonos. Modificamos esa estrategia dependiendo de qué es lo que está sucediendo mes a mes. No se trabaja sobre datos históricos, sino sobre datos futuribles. De ahí, esa importancia de seguir leyendo, investigando, desarrollando y formando.

**- Y, en esa anticipación, en esos modelos predictivos, ¿tiene cabida la inteligencia artificial?**

**G.B.:** Me encanta que me hagas esta pregunta porque la respuesta es: sí, estamos en ello. La gran apuesta para el año 2025 va a ser la aplicación de la inteligencia artificial a nuestra actividad. Será una de las piezas clave de futuro y está contemplada dentro de nuestro plan estratégico. •



Enrica Gentile, socia fundadora y directora general de Areté

# "El emprendimiento es, en sí, una profesión igualitaria"

"Construir un lugar donde nos guste ir a trabajar por la mañana". Esta es la filosofía con la que nuestra Mujer al Timón, Enrica Gentile se embarcó en la puesta en marcha de una compañía que tiene como fin elaborar sistemas de previsión que permitan predecir la evolución de los precios en los mercados de materias primas. "Hoy en día hacemos previsiones sobre más de 50 mercados diferentes: cereales, aceites vegetales... hasta la energía y los envases"

Gemma Jimeno  
Imagen: Archivo  
gemmajimeno@economia3.info

**E**nrica Gentile (1976) es doctora en Economía y Política Agraria. A los 25 años fundó **Areté**, junto con su actual socio **Mauro Bruni**, y es directora general de la empresa desde entonces. Actualmente, forma parte del Consejo de Administración de la **Escuela de Negocios de Bolonia** y es miembro del Comité Directivo de la **Universidad Católica de Piacenza**. En estos 20 años, con Areté ha sido consultora de los principales organismos de la UE, de instituciones y gobiernos de Suiza, Canadá, Japón y África y de asociaciones sectoriales y grandes empresas del sector agroalimentario en Italia y en el extranjero.

- **¿Cuál es la historia de Areté? ¿Por qué te decantaste por este modelo de negocio?**

Areté nació del deseo de tres jóvenes investigadores universitarios con la ambición de utilizar conocimientos e ideas innovadoras para estudiar el sector agroalimentario, pero también (y quizá sobre todo, en aquellos años) para construir "*un lugar donde nos gustara ir a trabajar por la mañana*". Y así lo hicimos, y esto es lo que todavía intentamos hacer hoy, después de veinte años.

La construcción de sistemas de previsión que permitieran predecir la evolución de los precios en los mercados de materias primas comenzó entre 2007 y 2008, cuando se produjo la primera gran crisis en los mercados agrícolas, con los precios de muchos productos duplicándose o triplicándose en el espacio de pocos meses.

Un importante actor de la industria de la pasta nos preguntó si éramos capaces de construir modelos que predijeran las tendencias de los precios y les ayudara a prevenir si-

tuaciones de mercado tan difíciles. Entonces, nos pusimos manos a la obra, durante tres años trabajamos exclusivamente para ellos. Los modelos funcionaron, y del maíz y el trigo pasamos al azúcar, al cacao y a muchos otros *commodities*, y empezamos a trabajar para muchísimas empresas del sector.

Hoy en día hacemos previsiones sobre más de 50 mercados diferentes: cereales, aceites vegetales, frutos secos, legumbres, productos coloniales, productos animales y muchos otros, hasta la energía y los envases.

- **Habéis apostado por España para abrir vuestra primera filial en el extranjero en el Parque Tecnológico de Málaga. ¿Por qué os habéis decantado por nuestro país? ¿Ha influido la importancia de nuestro sector agrario en este sentido?**

España es un país extraordinariamente interesante desde muchos puntos de vista, y el sector agroalimentario es uno de los más importantes de Europa. Dispone de un tejido de empresas estructuradas y en crecimiento, atentas a la competitividad y -creemos- abiertas y deseosas de innovar.

Muchas de estas empresas trabajan con materias primas sobre las que nuestras previsiones ya están consolidadas desde hace años, y estamos seguros de que los servicios de previsión pueden desempeñar, para estos actores, un papel fundamental a la hora de aumentar su competitividad en una situación de mercados complejos y volátiles como los que tenemos hoy.

- **En esta línea, ¿tenéis previsto nuevas aperturas en otros países?**



Por supuesto que sí, estamos mirando a otros mercados internacionales, tanto en Europa (occidental, pero también oriental), como en otros continentes.

**- Os habéis posicionado como un referente en la previsión y en el análisis de datos para el sector agroalimentario. ¿Cómo lo habéis conseguido?**

Vimos una gran oportunidad en un momento de mercado extremadamente difícil. Los mercados se habían abierto, estaban cada vez más conectados entre sí y cada vez más "difíciles" de gestionar por los problemas climáticos, políticas comerciales, efectos de sustitución entre materias primas, interrelaciones con mercados energéticos, logística...

Construir modelos de previsión, capaces de funcionar permitió

---

## “TENER UNA VISIÓN GLOBAL REALISTA SIN SISTEMAS ORGANIZADOS DE ANÁLISIS DE DATOS ES CASI IMPOSIBLE”

---

transformar la creciente volatilidad de los precios -que en realidad no ha disminuido en absoluto en los años siguientes- en una oportunidad para innovar y ayudar a las empresas a gestionar los procesos de compras y ventas de forma más eficaz y consistente.

**- De hecho, vuestro crecimiento viene respaldado por una cartera de cientos de empresas del sector, a quienes habéis proporcionado solu-**

**ciones innovadoras para gestionar los vaivenes y los riesgos asociados a los precios de las materias primas. ¿Qué papel juega en todo ello tecnologías como la IA, el big data...?.**

Todos los modelos de previsión se construyen y prueban internamente. Contamos con un equipo de estadísticos, economistas, econométricos, científicos de datos, expertos en mercados agrícolas y más. Hoy en día, a las estadísticas y modelos "tradicionales" se añaden cada vez más herramientas de análisis de datos e IA que nos permiten mejorar aún más los modelos y, sobre todo, enriquecer los sistemas de previsión y la plataforma de visualización con nuevas funciones, como la extracción inteligente de datos y los sistemas inteligentes de comunicarse con los clientes. ▷



**- ¿Cuál es el perfil de vuestros clientes en cuanto a tamaño de la compañía y su posición dentro de la cadena de valor?**

Los sistemas de información en tiempo real y, más aún, las previsiones son hoy cruciales para cualquiera que opere en el sector, en todos los niveles de la cadena de suministro. Nuestros clientes más típicos son las industrias alimentarias – pastas, pan, productos de confitería, aceites y mucho más–, la gran distribución de alimentos, pero también las grandes empresas agrícolas, los comerciantes y, por último, pero no menos importante, las empresas que suministran insumos para la agricultura (fertilizantes, agroquímicos y también tecnologías). Dependiendo del tamaño de las empresas, ofrecemos soluciones y versiones de la plataforma más o menos enriquecidas con servicios, pero los clientes van desde grandes multinacionales hasta pequeños operadores.

**- Analizáis casi 50 materias primas actualmente y habéis expandido vuestro alcance a un sector clave como la energía y los materiales de embalaje. ¿Cómo va esta nueva apertura? ¿Tenéis previsto seguir ampliando vuestros servicios a otros sectores?**

En los últimos años, los mercados de la energía y de las materias primas para envases –el plástico en particular, pero también el vidrio, el papel y el aluminio– han pasado por fases muy difíciles y han sido extremadamente volátiles, al igual que, si no más, que los de los productos agrícolas, en muchos casos.

Llevamos algún tiempo trabajando en el tema de la energía, pero en

realidad el estudio de los materiales de embalaje también empezó hace algún tiempo, porque muchos clientes industriales nos pidieron poder tener nuestras previsiones disponibles también en estos mercados. Las pruebas fueron muy positivas y a finales de año tendremos servicios completos. En cuanto a nuevos sectores, trabajamos continuamente para desarrollar y probar modelos en nuevos mercados. Hoy en día hay previsión de algunas frutas y verduras, alcohol, pero también de carne, por ejemplo.

**- El cambio climático está influyendo en las materias primas. ¿Cuáles son las más inestables? ¿Qué otros factores influyen en la fluctuación de las materias primas? ¿Cómo los esquiváis?**

Sin duda, el clima ha sido uno de los factores con mayor impacto en las fluctuaciones de algunos mercados en los últimos años ya que ha comprometido los rendimientos y la disponibilidad de algunos productos, provocando que los precios se disparen. En general, los efectos se amplifican en presencia de mercados "pequeños", es decir, con la producción concentrada en zonas limitadas del mundo, como las del cacao o el trigo duro. Pero los factores desestabilizadores de los últimos años han sido también muchos otros: tensiones geopolíticas y conflictos bélicos, que

**“LOS CLIENTES VAN DESDE GRANDES MULTINACIONALES HASTA PEQUEÑOS OPERADORES”**

han bloqueado los flujos procedentes de zonas de producción –Ucrania y Rusia–, o han desencadenado otros efectos (el aumento de los precios de la energía, que ha provocado, en cascada, aumentos repentinos de los precios de muchas materias primas agrícolas y agroindustriales); problemas logísticos (pensemos en lo ocurrido durante la pandemia de la covid-19, pero también en los recientes problemas en el canal de Suez); opciones de política comercial, que han llevado a varios países productores importantes a bloquear o reducir las exportaciones de productos clave para proteger la disponibilidad interna o beneficiarse de los aumentos de precios, etc. Hay muchos factores, se cruzan y se mezclan entre sí, y tener una visión global realista sin sistemas organizados de análisis de datos es prácticamente imposible.

**- Economía 3 cuenta con la Fundación Mujeres al Timón para dar la visibilidad a las mujeres que han llegado a puestos directivos por méritos propios. ¿Cuál es tu experiencia en este sentido?**

Solo puedo decir que la pasión, el compromiso y la voluntad de implicarse cuentan mucho más que cualquier "bloqueo" de género. El emprendimiento es por definición una profesión igualitaria. En la mayoría de los casos, ni siquiera sabemos si detrás de un negocio hay un hombre o una mujer o, como suele ocurrir, ambos. Es el mercado el que decide sin prejuicios si trabajas bien y tienes lo necesario para crecer o no. Pero antes de todo esto debe haber ganas y coraje de ser emprendedores. •

# Vithas Valencia Turia entrará en funcionamiento en 2025

Redacción  
Imagen: Archivo  
redaccion@economia3.info

**E**l proyecto del nuevo hospital **Vithas Valencia Turia** avanza a buen ritmo. Así lo afirma su gerente el doctor **Javier Palau**: “Nuestra previsión es que entre en funcionamiento a principios de 2025”. El edificio –que contará con más de 18.000 m<sup>2</sup> y aparcamiento para más de 400 vehículos– está siendo construido cumpliendo con los mayores estándares de sostenibilidad. De hecho, en fase de construcción ya ha obtenido la máxima calificación energética. Según explica Palau, dispondrá de alrededor de 70 camas (con posibilidad de ampliación hasta 100), ocho quirófanos (también ampliables a 10), una unidad de UCI/Reanimación con siete camas y circuitos diseñados específicamente para cirugía sin ingreso. También, una unidad de técnicas especiales y otra de mama. Además de servicios de diagnóstico por imagen y biodiagnóstico. Una oferta total.

“Vithas va a reforzar el liderazgo sanitario que ya tiene en una gran capital como es Valencia y en el conjunto de la Comunitat Valenciana”, comenta. Cualquier ciudadano que precise un servicio sanitario podrá encontrarlo en sus hospitales, en lo que de-



Doctor Javier Palau, gerente de Vithas Valencia Turia

nominan el **Campus Vithas Valencia**: “Es algo así como un gran hospital de más de 400 camas con tres sedes: Vithas Valencia 9 de Octubre, Vithas Valencia Consuelo y Vithas Valencia Turia. Tres puertas de entrada para un mismo modelo asistencial. Todos los hospitales ofrecerán las principales especialidades médicas, pero no todos harán de todo porque queremos promover la superespecialización de cada centro para garantizar la máxima calidad asistencial a la medida de las necesidades concretas de cada persona”.

Además, Vithas está apostando por un modelo de institutos por áreas

de conocimiento. Por ejemplo, el Instituto Cardiovascular, el de Neurociencias y el Oncológico, de manera que diferentes hospitales puedan coordinarse para homogeneizar sus prestaciones y colaborar en el tratamiento y seguimiento para “disminuir la variabilidad y mejorar la calidad de atención y la eficiencia”.

El reto de construir un hospital siempre es mayúsculo, pero, además, en el caso de Vithas quieren ir más allá: “Queremos crear un hito arquitectónico para Valencia al introducir elementos arquitectónicos de vanguardia, con volúmenes superpuestos, suspendidos en el aire, con luz natural en todos sus interiores y con balances energéticos favorables”. En definitiva, un hospital “muy sostenible” y capaz de “recoger del Mediterráneo todo su poder curativo”. En cuanto al personal, el reto también es considerable. “Cuando el hospital esté en funcionamiento a su velocidad de crucero más de 600 profesionales se habrán incorporado con nosotros”, expresa.

Vithas trabaja incansablemente por la innovación. No hay que olvidar que cuentan con más de 20 hospitales distribuidos por toda España trabajando por los mismos objetivos. “La innovación no es solo incluir tecnología muy sofisticada, sino introducir nuevas formas de funcionamiento, mejorar la accesibilidad, la sostenibilidad, la mejora de procesos y los cambios organizativos”, recuerda Javier Palau. •



De izda. a dcha., Ana Pons (Germaine de Capuccini), Elisa Valero (Economía 3), Patricia Melero (CSL Iberia), María José Sánchez (María José Sánchez Ortondoncia), Esther Fernández (Kreston Iberaudit) y Wendy Bosca (Altadia).

Sara Martí  
Imagen: BOOM Creative  
sara.marti@economia3.info

**Y**a son once las jornadas a bordo del *Topaz of Braye* en las que diferentes directivas y empresarias comparten con **Economía 3** y la **Fundación Mujeres al Timón** sus historias de éxito y de liderazgo. **Germaine de Capuccini** nos apoyó en esta nueva jornada capitaneada por la socia directora de Economía 3, **Elisa Valero**. Aunque el mar estaba embravecido, eso no fue excusa para que nuestras cinco Mujeres al Timón pusieran en común sus trayectorias y compartieran muchas anécdotas profesionales.

Las líderes que se embarcaron sobre las aguas de la Marina de Valencia fueron **Ana Pons** (Germaine de Capuccini), **Esther Fernández**

## XI Jornada Mujeres al Timón

# Referentes empresariales, por méritos propios

(Kreston Iberaudit), **Patricia Melero** (CSL Iberia), **Wendy Bosca** (Altadia) y **María José Sánchez** (María José Sánchez Ortondoncia).

La Fundación Mujeres al Timón tiene como objetivo visibilizar a empresarias y directivas que han alcanzado puestos de liderazgo por su valía profesional y no por cuotas. De esta manera, se potencian tres pilares fundamentales para alcanzar esta meta: visibilizar el lide-

razgo femenino, recuperar el talento sénior y ser referente para las niñas y jóvenes.

Así lo expresó la también presidenta de la Fundación, Elisa Valero, cuando dio la bienvenida a las asistentes: *“Buscamos que se ponga el foco en la trayectoria profesional y no en el género; queremos que la edad no sea un hándicap que te haga invisible; y promovemos que las niñas piensen en ser líderes”*.



## Visibilización

¿En qué estado se encuentra el liderazgo femenino en la actualidad? Las Mujeres al Timón de esta 11ª jornada compartieron con la Fundación su experiencia en este sentido. La conciliación fue uno de los puntos más destacados. “En mi experiencia personal, al ser madre, los directivos asumían que no estaba interesada en puestos de mucha responsabilidad. Me siento orgullosa de haber dado el paso porque eso abrió puertas a otras mujeres. Desde mi posición directiva, ahora he querido generar mucha visibilidad y potenciar la movilidad internacional en las mujeres desde mi departamento”, puntualizó Wendy Bosca.

En este sentido, Patricia Melero reivindicó que “no existe un conflicto ni se está limitada profesionalmente por tener hijos”.

Ana Pons expuso que en su compañía son mujeres en una gran mayoría: “Es un sector muy femenino. Estoy muy orgullosa del cambio que Germaine de Capuccini ha dado en los últimos tiempos. Antes era un am-

biente muy industrial y ahora facilitamos mucho la conciliación de nuestras empleadas”.

Bosca comentó que “las nuevas generaciones ya tienen el ejemplo de que la mayoría de sus madres han trabajado fuera de casa”. Un hecho que, en su opinión, facilita el cambio de mentalidad. Eso sí, Esther Fernández defendió que “lo más importante es la libertad de las mujeres para elegir. Está igual de bien que elijan quedarse en casa cuidando de sus hijos si lo hacen libremente”.

“Tener la capacidad de elegir ya es un lujo. Pero, no sacrifiques tu carrera

profesional por una decisión personal. El tren sigue, no lo vas a perder. Podemos ayudarnos a través de la conciliación”, recalcó.

Pons comentó que nadie se asombra cuando conoce a un hombre directivo que viaja mucho, pero que, en cambio, si se trata de una mujer es ‘inevitable’ preguntarle: “¿Cómo lo haces?”.

“Tenemos que dar ejemplo de flexibilidad y normalizarlo desde nuestras propias organizaciones. No obstante, sí que se percibe un cambio muy rápido en pocos años”, apuntó María José Sánchez. ▷

## ¿Qué es una Mujer al Timón?

**Ana Pons (Germaine de Capuccini):** “Ser una Mujer al Timón significa tomar el timón de todas las facetas de tu vida”.

**Patricia Melero (CSL Iberia):** “Crecer sin olvidar a quién te ha ayudado a llegar ahí: sin el equipo no somos nadie. Y siempre estar abierta a aprender”.

**Esther Fernández (Kreston Iberaudit):** “Es desarrollarte personal y profesionalmente sin olvidar tus valores”.

**Wendy Bosca (Altadia):** “Tomar tus propias decisiones, romper estereotipos y ayudar a otras mujeres”.

**María José Sánchez (María José Sánchez Ortodencia):** “Ser dueña y responsable de tus propias decisiones y sentirte privilegiada por poder ayudar a otras personas a desarrollarse personal y profesionalmente”.

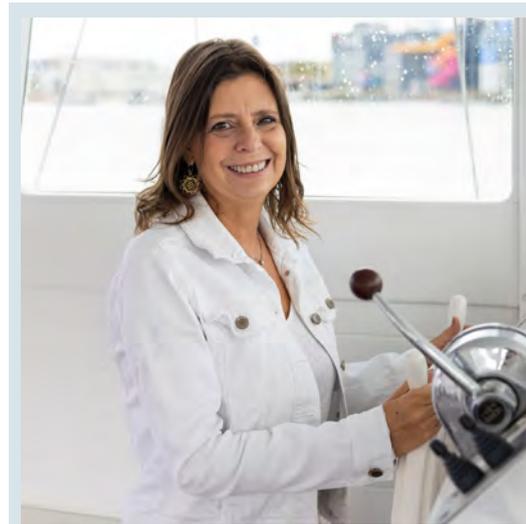


**Wendy Bosca** es directora de recursos humanos de **Altadia**.

**Experiencia:** Antes de su paso por Altadia, trabajó durante dos décadas en **Celestica**, llegando a ocupar el puesto de vicepresidenta de recursos humanos.

**Formación:** Licenciada en Derecho por la **Universidad CEU-Cardenal Herrera** y acreditación internacional en Gobierno Corporativo.

*"Las mujeres en puestos de responsabilidad han aportado una diversidad en los estilos de liderazgo que no existía hasta el momento"*



**María José Sánchez García** es empresaria y doctora en **María José Sánchez Ortodondia**.

**Experiencia:** Más de 16 años como odontóloga especializada en ortodondia. Profesora de la Universidad CEU-Cardenal Hererra.

**Formación:** Licenciada en Odontología por la **Universidad de Murcia** y Máster en Ortodondia y Ortopedia Dentofacial *Cum Laude*.

*"En el liderazgo, cuentan más tus características emocionales y tus valores que los títulos"*



**Ana Pons** es la *general manager* de **Germaine de Capuccini**.

**Experiencia:** Más de cinco años en esta empresa donde empezó como directora corporativa. También acumula casi 20 años en cargos de responsabilidad en **BDO** y **KPMG**.

**Formación:** Licenciada en Administración de Empresas y diplomada en Auditoría de Cuentas por la **Universidad de València**.

*"Las mujeres más jóvenes tienen que creer en ellas mismas. La confianza es lo más importante para llevar el timón de tu vida"*



## Recuperar talento sénior

La historia de Germaine de Capuccini va muy ligada a este valor que potencia la Fundación Mujeres al Timón desde sus inicios. Tal y como explicó, Ana Pons, la fundadora de esta compañía que ya ha cumplido seis décadas, **Carmen Vidal**, puso en marcha la empresa a sus 54 años. De esta manera, se convirtió en una pionera al profesionalizar los cuidados de la piel e introducir la cultura de la prevención. Además, realizó una enorme labor social ofrecien-





**Patricia Melero** es la directora financiera de **CSL Iberia**.

**Experiencia:** Más de 20 años de trayectoria en esta empresa dedicada a la conectividad crítica en el Internet de las Cosas (IoT). A lo largo de su carrera, ha destacado como especialista en M2M.

**Formación:** Licenciada en Administración de Empresas.

*“Hay que crecer sin olvidar a quién te ha ayudado a llegar ahí; sin el equipo no somos nadie. Una Mujer al Timón tiene que estar siempre abierta a aprender”*



**Esther Fernández** es socia, directora y administradora de **Kreston Iberaudit**.

**Experiencia:** 28 años en esta consultora donde, además, es miembro de la Comisión Técnica y Comisión Pública de Kreston en España, Portugal y Andorra.

**Formación:** Licenciada en Económicas por la **Universidad de València**.

*“En general, la empresa española tiene pocos programas de mentorización. Una cuestión que se debería potenciar más”*

do a la mujer de los años 60 y 70 una formación y un oficio, el de esteticista, lo que supuso de algún modo el inicio de la emancipación femenina. “Es un gran ejemplo de que cuando crees en ti misma lo consigues”, expresó Pons.

¿Una cuestión de género o de edad? Wendy Bosca hizo esta reflexión, a la que se sumaron algunas de las empresarias y directivas presentes. “Cuando era más joven sí me enfrenté a algunos sesgos por mi género. Con los años me he dado cuenta

de que cuando tienes una experiencia demostrada no existen tantos sesgos. Es también una cuestión de edad”, apuntó. En este sentido, Patricia Melero comentó: “Tenemos que ser ejemplo para las nuevas generaciones. Es agotador tener que estar constantemente demostrando lo que vales”.

### Referentes para las jóvenes

¿Qué consejo le darían a una mujer que quiere dar el paso y emprender? ¿De qué manera potenciarían el liderazgo entre las más jóvenes? La general manager de Germaine de Capuccini tiene claro lo que quiere decir a las más jóvenes: “Tienen que creer en ellas mismas, la confianza es lo más importante. Ser líder no lo avala una carrera y un máster, lo avalan los valores que tengas como persona porque para liderar se necesita mucho más que estudios”.

María José Sánchez puso sobre la mesa una palabra que se repite constantemente en la jornadas a bordo del *Topaz of Braye*: empatía. “En el liderazgo, cuentan más tus característi-

cas emocionales y tus valores que los títulos”, dijo reafirmando a Pons.

En la línea del liderazgo, se pronunció Wendy Bosca. “Las mujeres en puestos de responsabilidad han aportado una diversidad en los estilos de liderazgo que no existía hasta el momento”, afirmó. ¿Un consejo para las más jóvenes? “Que encuentren una mentora que les dé visibilidad de sus experiencias”.

Añadió Patricia Melero que es importante que tengan claros sus objetivos: “Tienen que saber hasta dónde quieren llegar. Visualizar sus objetivos a corto y medio plazo”. “El quid de la cuestión es la independencia económica porque te permite ser libre y tomar tus propias decisiones”, aseguró la socia de Kreston Iberaudit. Y agregó que “en general, la empresa española tiene pocos programas de mentorización”. Una cuestión que desde las organizaciones se debería potenciar más. •

**Elisa Valero** es socia directora de **Economía 3** y presidenta de la **Fundación Mujeres al Timón**.

**Experiencia:** Al timón de Economía 3 desde el año 2020. Más de 20 años de experiencia liderando equipos en diferentes áreas; financieras, comerciales, administrativas, IT y marketing.

**Formación:** Licenciada en Economía por la **Universidad de València** y PDD por el **IESE**.

*“Desde la Fundación Mujeres al Timón, ponemos el foco en la trayectoria profesional y no en el género”*

ESCANEA EL CÓDIGO PARA ACCEDER A LA FOTOGALERÍA Y PERFILES PROFESIONALES



# Qyos, la redefinición de los espacios silenciosos

Redacción

Imagen: Actiu

redaccion@economia3.info

**L**a creciente tendencia hacia espacios de planta abierta en oficinas, instituciones educativas, entornos sanitarios y centros de tránsito ha transformado la manera en la que se diseñan estos lugares. La colaboración y la fluidez en estos ambientes se han convertido en factores clave de diseño. Sin embargo, en este impulso por promover la interacción, ha surgido un reto importante: la creciente demanda de zonas silenciosas y privadas. En un mundo cada vez más ruidoso, donde la contaminación acústica parece inevitable, la necesidad de crear ambientes tranquilos ha dejado de ser un lujo y se ha convertido en una prioridad para muchas industrias. Ante este escenario, la empresa española **Actiu** ha presentado recientemente una solución innovadora: los **Qyos**, una serie de cabinas acústicas diseñadas para proporcionar un alto grado de aislamiento del ruido, ofreciendo un entorno propicio para la concentración, la privacidad, la creatividad y el bienestar.

Estos módulos no solo atienden a la creciente necesidad de espacios silenciosos, sino que también se integran de manera estética y funcional en una amplia gama de sectores, desde oficinas hasta centros



educativos, hospitales, aeropuertos y hoteles.

## El impacto del ruido en la productividad y la privacidad

El ruido en los espacios de trabajo y otras áreas públicas es uno de los principales factores que afectan a la productividad y el bienestar de las personas. Numerosos estudios han demostrado que la exposición constante al ruido no solo altera la concentración, sino que también puede reducir la capacidad cognitiva y aumentar los niveles de estrés. En los entornos laborales modernos, donde la comunicación fluida es esencial, la falta de espacios adecuados para la concentración puede llevar a una disminución en la eficiencia del trabajo.

## Oficinas de planta abierta

Uno de los mayores retos en el diseño de oficinas de planta abierta es encontrar un equilibrio entre la interacción y la concentración individual. En este tipo de entornos, es frecuente que los trabajadores necesiten tanto colaborar como disponer de espacios para tareas que requieren un enfoque más profundo o privacidad. Los módulos acústicos Qyos proporcionan una solución ideal al ofrecer refugios dentro del espacio abierto donde los empleados pueden realizar videoconferencias, reuniones privadas o simplemente concentrarse sin interrupciones.

Además, las cabinas Qyos destacan por su versatilidad, ya que su diseño modular permite que se adapten fácilmente a diferentes confi-



guraciones espaciales y requisitos acústicos. Esto las convierte en una opción ideal para oficinas que necesitan flexibilidad, sin comprometer la estética del lugar.

### Control acústico en entornos sanitarios

Los hospitales y otros entornos sanitarios son particularmente sensibles al ruido. En estos espacios, la tranquilidad no solo contribuye al bienestar de los pacientes, sino que también es crucial para el desempeño de los profesionales de la salud que, a menudo, necesitan entornos privados para consultas y discusiones confidenciales. Las cabinas Qyos permiten crear estos espacios de privacidad en medio de entornos concurridos, asegurando que la atención al paciente, al familiar y a su bienestar no se vea comprometida por la contaminación acústica.

### La importancia del silencio en centros educativos

En las instituciones educativas, donde el aprendizaje y la concentración son fundamentales, el con-

trol del ruido es esencial. Aunque las escuelas y universidades suelen estar diseñadas para actividades dinámicas y de grupo, sigue existiendo la necesidad de áreas tranquilas para el estudio individual o las sesiones de tutoría. Qyos proporciona zonas silenciosas en bibliotecas, salas de estudio o áreas comunes, donde los estudiantes pueden concentrarse en su trabajo sin distracciones.

### Soluciones acústicas en centros de tránsito y hostelería

Los aeropuertos y estaciones de tren, a menudo caóticos y llenos de ruido, también se benefician enormemente de las cabinas acústicas. Para las personas y profesionales que viajan con frecuencia, la necesidad de un espacio tranquilo para trabajar o desconectar durante sus desplazamientos es cada vez mayor.

En el sector de la hostelería, las cabinas acústicas también han encontrado su lugar. Con el auge del trabajo remoto y el aumento de los nómadas digitales, los hoteles y centros de conferencias se enfrentan a la creciente demanda de es-

pacios anexos funcionales y silenciosos. Los Qyos ofrecen a estos establecimientos una solución innovadora y adaptable, permitiendo a los huéspedes trabajar o conectarse con otras personas de manera cómoda en áreas públicas o salones.

### Sostenibilidad y diseño con visión de futuro

Son soluciones realmente sostenibles ya que evitan construcciones y/o reformas altamente costosas, poco eficientes y nada flexibles. Además de su funcionalidad acústica, los módulos Qyos de Actiu están diseñados con una clara visión de futuro. Sus interiores totalmente ventilados y la cuidadosa selección de materiales aseguran que estos productos sean sostenibles, respondiendo así a la creciente demanda de soluciones respetuosas con el medioambiente. En un momento en el que el diseño sostenible es cada vez más importante para los arquitectos y diseñadores de interiores, las cabinas Qyos representan una opción innovadora que combina funcionalidad, estética y respeto por el entorno. •

# El arte de seducir (y vender) en la sala de reuniones

Sara Martí

Imagen: Archivo

sara.marti@economia3.info

**L**a primera reunión con un cliente es como una primera cita. Las primeras impresiones siempre importan. Cada palabra, cada gesto, cada silencio tiene el poder de atraer... o alejar. Cerrar un trato es una danza en la que –bien ejecutada– ambas partes se mueven al ritmo de sus intereses mutuos, adquiriendo confianza hasta que llega el momento en el que el acuerdo se cierra con un apretón de manos. Así funciona la seducción en los negocios. Usted, empresaria, Usted, directivo, que sabe cómo capear las turbulencias de los negocios día sí, día también, todavía puede dominar el arte de la seducción empresarial. Tan solo tiene que pensar en cada conversación como una oportunidad para atraer, persuadir y, sobre todo, conquistar.

Parece obvio, ¿verdad? **Fernando Miralles**, campeón de España de Oratoria, añade un obstáculo a este juego de la seducción: el síndrome del impostor. “*Me encuentro con directivos extraordinarios, que generan unas facturaciones que nos dejarían a todos con la boca abierta y, después, no son capaces de salir a un escenario porque piensan ‘¿Por qué me van a hacer caso a mí?’*”, explica. Dominan su área, pero cuando salen al escenario sienten pánico. ¿La razón? La falta de formación generalizada en habi-

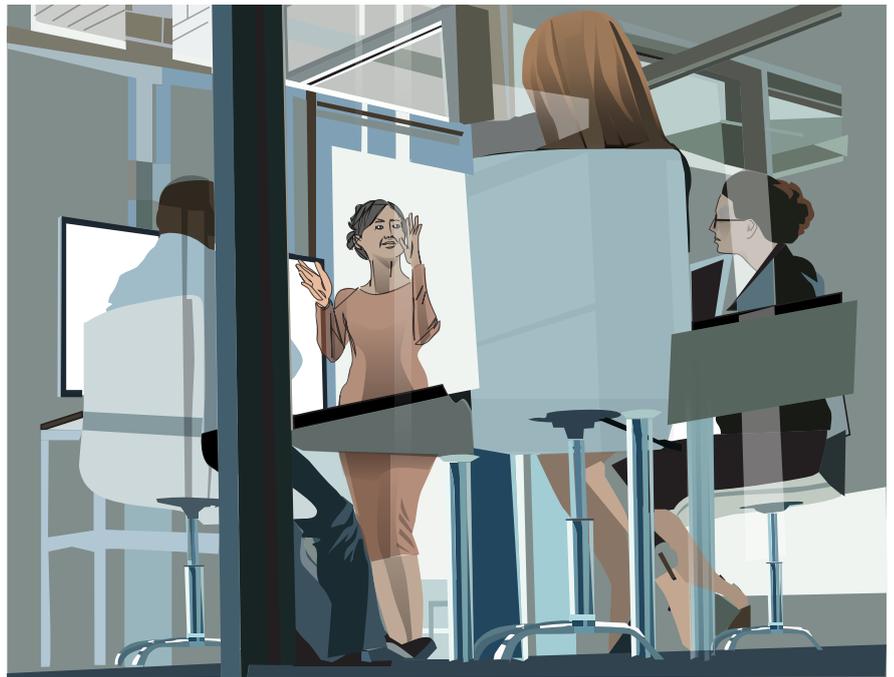
lidades comunicativas. Según un informe del **Observatorio Social de la Fundación La Caixa**, el 77,5 % de los estudiantes universitarios nunca ha recibido formación en comunicación oral en ninguna de sus etapas educativas. Un hecho que más tarde recala en el propio entorno laboral. “*La primera prueba que tendrán los estudiantes en el futuro para entrar en el mercado laboral será una entrevista de trabajo en la que van a tener que ‘venderse’ de la mejor manera posible*”, ejemplifica **Emma Roderó**, catedrática de Psicología de los Medios y Neurocomunicación de la **Universidad Pompeu Fabra**.

Los datos no acompañan, la opinión de los expertos, tampoco. Sin embargo, no todo está perdido. A se-

ducir también se aprende. ¿El primer paso? Escuchar. “*El primer error es no tener la capacidad de entender qué es lo que quiere egoístamente tu interlocutor de ti*”, señala Miralles. Si todos buscamos un beneficio, ¿por qué no trabajar en un mensaje que satisfaga los intereses ‘egoístas’ de todas las partes? Escuchar. Y comprender.

## La primera impresión

Decíamos al principio que la primera impresión cuenta. Nada queda al azar. Cuando no tenemos suficiente información, nuestro cerebro de forma inconsciente tiende a rellenar los vacíos de datos con ideas preconcebidas en base a la información que sí hemos podido identificar. De ahí, surgen los tan conocidos –como



temidos— prejuicios. Rodero destaca los dos factores más influyentes: la imagen y el sonido. La también directora del **Media Psychology Lab** resume el éxito de la primera impresión en un concepto: la postura de poder o *power posing*. ¿Cómo lo conseguimos? Solo hay que fijarse en la naturaleza. ¿Qué hacen los animales cuándo quiere ahuyentar a un depredador o, incluso, seducir a un igual de su especie? Se hacen grandes, crecen. Nosotros tenemos que hacer lo mismo: hombros atrás, rectos, con las piernas abiertas a la misma altura; mandíbula paralela al suelo; la cabeza siempre recta, pero, cuidado, no demasiado alta porque se puede percibir como despectivo. Después, cuando empiece a hablar, utilice las manos y el contacto visual. No eluda la mirada. Todo eso es imagen.

¿Y qué es sonido? La voz. Tono grave, intensidad energética. No se trata de gritar, pero sí de que los otros perciban claramente lo que estás diciendo, con una velocidad tendente a rápida y sin miedo a abrir bien la boca. ¿Sabe en cuánto tiempo se forma una opinión sobre usted la persona que tiene enfrente? ¿Sabe en cuánto tiempo usted mismo ha juzgado si este texto merecía los seis minutos que va a tardar en leerlo? Entre 300 y 400 milisegundos.

### Escuchar y escuchar

Sí, lo que más seduce a los demás es escucharlos. Así lo expresa Miralles: “Abre puertas tener una corporación abierta hacia la otra persona, no cruzar los brazos. Pero, sobre todo, lo que más seduce a otra persona es darle la atención que necesita”. No es tan difícil, se trata de hacer buenas pre-

## Errores en el juego de la seducción

- Nunca **ataques al ego** de los demás. Adáptate a sus necesidades y no ‘mires por encima del hombro’ por tener más información que ellos.
- Prohibido las **manos** en los bolsillos, detrás de la espalda, los brazos cruzados y jugar con el anillo o con el reloj.
- No **prepararte** lo suficiente **la presentación**, es decir, no analizar qué es lo que quiere obtener el otro de ti.
- No conocer, trabajar y **controlar tu cuerpo**. Recuerda: el control de la ansiedad es el control de tu propio cuerpo.
- No acostumbarte y **practicar la exposición en público**.
- No **sonreír**.
- Tener **miedo al qué dirán**. La consecuencia más habitual de esto es quedarse en blanco en mitad del discurso.
- No **estructurar** bien la **información**, de manera ordenada.
- No **disfrutar** del juego de la seducción.

guntas, abiertas, que no estén condicionadas: “*Todo aquello que permita que la otra persona hable algo más que un monosílabo y disfrute de la conversación*”. Un consejo: aplicar técnicas de escucha activa. Por ejemplo, repetir las tres últimas palabras de la frase que acaba de pronunciar su interlocutor en interrogación y en tono agudo. Aunque, a veces, la estrategia más efectiva será hacer una pausa, dejar que el silencio hable. “*No estamos acostumbrados a los silencios*”, sentencia el experto.

### Armas de seducción

Decía **Robert Greene** en el *best seller* más famoso en materia de estrategia, poder y seducción que “*un llamado a las emociones es mucho más poderoso que un llamado a la razón*”. ¿Un arma secreta? La sonrisa. Según Emma Rodero, es la característica “*más persuasiva e importante*” en una negociación. La razón, explica, es que cuando una persona sonríe a otra esta es percibida como más “*competente, inteligente, honesta y creíble*”. Además, sonreír también tiene efectos sobre la propia perso-

na a la que sonríes a causa del ‘efecto espejo’ de nuestras neuronas: “*Lo que voy a provocar en esa persona es una sonrisa también y, por tanto, una situación de bienestar y de segregación de hormonas*”. Cuando miramos a alguien que sonríe nos implicamos más. No percibes amenaza e, incluso, te acercas físicamente también: “*Te abres a un estímulo que te gusta y que te relaja. Eso provoca que te puedas concentrar más en el contenido de la conversación*”.

### “Hablar y escribir”

En una reunión, no vendes un producto ni un servicio. Te vendes —a estas alturas ya podemos tutearnos— tú. Fernando Miralles nos recuerda que “*es un gran poder*”. Y no es para menos: si ejecutas bien este baile y no das un paso en falso vas a conseguir que otros hagan la acción que les propones. Emma Rodero lo expresa así: “*Tu mensaje es un regalo*”. Si aún tienes dudas escucha al ‘oráculo de Omaha’, **Warren Buffett**, que sostiene que para triunfar en la vida solo hay que ser capaz de hacer dos cosas bien: “*Hablar y escribir*”. •



# Premios Economía 3

Los valores son los grandes protagonistas de la 33ª edición de los Premios Economía 3. Valores empresariales que están presentes en los pilares de todas y cada una de las once compañías premiadas y que se entrelazan con sus historias, desafiando las adversidades y los desafíos del tiempo.



IESE Business School es una prestigiosa escuela de negocios española, fundada en 1958 en España, vinculada a la Universidad de Navarra. Su misión es formar líderes empresariales que generen un impacto positivo y ético en la sociedad. Cabe destacar que la escuela celebra este año su 50 aniversario en la Comunitat Valenciana. •

**FOMENTO DEL LIDERAZGO**



Edwards

Edwards Lifesciences es una multinacional de tecnología médica, líder en el desarrollo de soluciones innovadoras para enfermedades cardíacas estructurales y de monitoreo crítico. Su papel en la innovación es clave, ya que impulsa constantemente avances tecnológicos que mejoran la calidad de vida de los pacientes a través de una fuerte inversión. •

**INNOVACIÓN**

**FERMAX**

Fermax lleva 75 años dedicada al diseño, fabricación y comercialización de sistemas de comunicación y seguridad para edificios. La compañía, fundada en 1949, juega un papel clave en la innovación de la seguridad y la conectividad en entornos residenciales y comerciales. En la actualidad, cuenta con una plantilla de más de 450 personas y seis filiales localizadas en Francia, Reino Unido, Polonia, Bélgica, Singapur y China. •

**LARGA TRAYECTORIA**



Paulowsky trabaja desde hace más de 40 años en la transformación de termoplásticos. La empresa tiene muy presente que la economía circular es determinante para el desarrollo de las empresas. Por ello, aprovechan los residuos para volver a fabricar productos de primera calidad. Ofrecen tanto materias primas plásticas recicladas de gran calidad como servicios de triturado, lavado, granceado, teñido y aditivado de termoplástico. •

**ECONOMÍA CIRCULAR**

 **vithas**

Vithas es uno de los principales grupos hospitalarios privados de España. Cuenta con una red de hospitales y centros médicos distribuidos por todo el país, que ofrecen atención sanitaria de alta calidad en diversas especialidades médicas. Su misión es proporcionar un cuidado personalizado, basado en la innovación tecnológica y un equipo médico de excelencia; invirtiendo en infraestructura moderna y en investigación. •

**ESTRATEGIA EMPRESARIAL**



AVA-Asaja (Asociación Valenciana de Agricultores) es una organización profesional agraria con sede en la Comunitat Valenciana, que representa y defiende los intereses de los agricultores y ganaderos de la región. Fundada en 1981, forma parte de la estructura nacional de Asaja. Entre sus principales tareas, se encuentra la promoción de políticas activas que favorezcan el desarrollo sostenible de la agricultura valenciana. •

**SOSTENIBILIDAD**



Valfortec es un referente en el sector de las energías renovables, siendo uno de los líderes de un sector tan competitivo e innovador como es el fotovoltaico. Fundada en 2005, en Castellón, son pioneros en la gestión y promoción de energías limpias. Fuertemente comprometida con el medioambiente, en 2012, inició su proceso de internacionalización y, actualmente, operan en Reino Unido, Japón, Chile, Irlanda y Estados Unidos. •

**INTERNACIONALIZACIÓN**



Panter es especialista en la fabricación de calzado de seguridad, protección y uniformidad laboral. Fundada en 1979, se ha consolidado como un referente en la producción de calzado técnico, ofreciendo productos diseñados para garantizar la seguridad y el confort de los trabajadores en diversos sectores, como la construcción, la industria o la sanidad. La empresa destaca por su compromiso con la innovación y la calidad. •

**LIDERAZGO**



Fujitsu se estableció en España en 1973 y, desde entonces, ha sido un actor clave en el desarrollo y avance tecnológico del país por su impacto en múltiples sectores, su contribución al progreso tecnológico y su compromiso con la innovación. Además, juega un papel crucial en la creación de un ecosistema digital más eficiente y competitivo, ayudando a sus clientes a optimizar los procesos y mejorar la productividad. •

**EXCELENCIA PROFESIONAL**



Bodegas Hispano Suizas es una bodega española situada en la región vinícola de Utiel-Requena, en la Comunitat Valenciana. A lo largo de los años, ha ganado numerosos galardones por sus vinos. Destaca por su constante búsqueda de la excelencia y el equilibrio entre modernidad y respeto por el 'terruño'. Su filosofía se basa en el control exhaustivo de cada etapa del proceso, desde el viñedo hasta la botella final. •

**CRECIMIENTO EMPRESARIAL**



Rei (Reunión Industrial), fundada en 1986, ha conseguido llevar sus accesorios de casa y decoración a 45 países. Sin dejar de lado sus orígenes de empresa familiar, Rei sigue creciendo cada año y cuenta ya con 100 empleados y unas instalaciones de 15.000 m2 en Rafelbunyol (Valencia). La compañía, a cargo de la segunda generación, fabrica accesorios de casa para muebles y decoración, que vende en superficies de bricolaje. •

**EMPRESA FAMILIAR**

Con más de 400 empleados en plantilla, JV Facility Services logró incrementar su facturación un 42 % en 2023. Un crecimiento que tienen pensado replicar durante el presente ejercicio.

## José Vicente Villaverde, director gral. de JV Facility Services "En el último ejercicio, conseguimos crecer un 42 %"

Sara Martí

Imágenes: Archivo

sara.marti@economia3.info

**G**rupos JV Facility Services cuenta con una variada oferta de servicios de higiene y limpieza profesional que busca atender y solucionar las distintas necesidades del cliente. La compañía lleva dos décadas desarrollando su actividad, primero en la Comunitat Valenciana y, en la actualidad, en gran parte del territorio nacional. Su ámbito de actuación abarca desde limpieza de grandes superficies, limpieza de edificios de oficinas, limpieza de industria agroalimentaria, retail y hostelería, hasta limpieza de comunidades de propietarios, limpieza final de obra, mantenimiento y servicios medioambientales.

- **El año pasado adquiristeis la empresa madrileña Sauber para continuar vuestra expansión a nivel nacional. ¿Cómo está funcionando este plan de crecimiento y expansión?**

Estamos muy contentos. Seguimos creciendo en la delegación de Madrid. Ahora mismo, prestamos servicio en toda España con más de 400 personas en plantilla. Además, estamos en proceso de posibles adquisiciones en otras partes de la geografía española.

- **¿Qué factores valoráis a la hora de adquirir una empresa?**

Nos fijamos mucho en que la persona que lide-

re el proyecto sea un buen profesional. También, que podamos adquirir una buena cartera de clientes y que estos sean estables. Y, por supuesto, que el margen de beneficios sea el adecuado.

- **La sostenibilidad está a la orden del día. ¿Qué papel ocupa para el Grupo JV?**

La sostenibilidad para nosotros es un factor clave porque creemos que es una necesidad que tiene la sociedad y que todos debemos aportar nuestro granito de arena en crear un mundo más limpio, sostenible y ecológico. En Grupo JV, estamos desarrollando un plan estratégico en este sentido. Por ejemplo, con todos los clientes con los que trabajamos estamos implantando el uso de productos ecológicos, vehículos eléctricos o híbridos, sistemas de gestión de residuos, etc.

- **En la actualidad, ¿cuáles son los principales retos del sector de la higiene y la limpieza?**

El principal reto es la captación de talento y reducir la rotación de personal y los altos índices de absentismo que tenemos en el sector. Otro de los retos a trabajar es que haya un mayor poder de concentración. Este es un sector muy atomizado y nece-

sitamos que haya una mayor profesionalización de las empresas y que el tamaño de estas aumente.

- **En vuestro caso, ¿os cuesta encontrar trabajadores o es más bien un tema de retención?**

Ambas. Nos cuesta encontrar personal profesional, proactivo y con buenas actitudes. Siempre estamos abiertos a darle oportunidades a personal que no tenga experiencia en el sector de la limpieza. Nosotros mismos les formamos.

Por otro lado, tal y como comentaba antes, el absentismo que está habiendo actualmente en todos los sectores hace que la satisfacción de los clientes baje mucho. La calidad del servicio se ve resentida. Tenemos que tener muy presente que el modelo laboral actual está inmerso en un proceso de cambio.

- **A nivel de facturación, ¿cómo fue el último ejercicio?**

El año pasado crecimos un 42 %, respecto al año anterior. 2023 fue un año de crecimiento alto que también nos obligó a trabajar mucho internamente para que ese crecimiento fuera sostenible.

En cuanto a este año 2024, hemos entrado en nuevos clientes muy importantes. De hecho, ya estamos en un crecimiento del 20 % en lo que llevamos de año. La idea es seguir creciendo con cuentas importantes.

- **¿Qué retos tiene Grupo JV por delante? ¿En qué nuevos proyectos estáis trabajando?**

Estamos trabajando en la compra de un par de carteras de clientes en Madrid para crear una delegación muy fuerte allí y estabilizarnos. La previsión para este año es crecer entre un 25-30 %, respecto a 2023. •



**FACILITY  
SERVICES**  
www.grupojv.es



Galardonados en los Premios Talento de las Telecomunicaciones 2024



Susana Bañuelos (COGITCV/AGITCV)

# Premios Talento de las Telecomunicaciones 2024

Redacción  
Imágenes: Archivo  
redaccion@economia3.info

Más de un centenar de ingenieros técnicos de telecomunicación se han dado cita en el **Foro Telecom Comunidad Valenciana 2024**, organizado por el **Colegio Oficial y Asociación Valenciana de Graduados e Ingenieros Técnicos de Telecomunicaciones de la Comunidad Valenciana (COGITCV/AGITCV)**. Al encuentro han asistido representantes de la Conselleria de Innovación y Hacienda, empresas del sector, universidades, colegiados y representantes de la sociedad civil valenciana. El acto fue inaugurado por **Jerónimo Mora**, secretario autonómico de Innovación de la Conselleria de Innovación, Industria, Comercio y Turismo, quien, en referencia a los ITT, agradeció *“a los profesionales visionarios e involucrados desde el primer instante, que encuentran soluciones, que logran simplificar y hacer más accesible la vida a*

*todos”*. Seguidamente, intervino **José Antonio Teixeira**, presidente de la Patrimonial de Ingenieros Técnicos de Telecomunicación (PITT).

Como en cada edición, uno de los momentos más emocionantes fue la entrega de los galardones de los **Premios Talento de las Telecomunicaciones 2024**. Los premios que reconocen el buen hacer y la innovación en el ámbito TIC de empresas, profesionales y entidades públicas. Entre los premiados, el proyecto **Smart City**, impulsado por el **Ayuntamiento de València**, que fue distinguido con el premio ‘Mejor iniciativa pública’ por su consolidación como líder en la transformación digital y la gestión urbana inteligente desde el año 2013, convirtiéndose en un referente en el Citiverso. El premio fue recogido por **Paula Llobet**, concejala de Turismo, Innovación y Captación de Inversiones, que aprovechó su intervención para poner en valor la ciudad de València como el lugar donde se encuentra *“la primera infraestructura digital de la Unión Europea que está centrada en los gemelos*

*digitales y en el citiverso”*. Asimismo, hizo hincapié en de la presencia en València del nodo de inteligencia artificial del sur de Europa, lo que está desembocando en *“muchos proyectos innovadores en los que estamos trabajando para acelerar esta transición digital, pero también verde, que estamos viviendo todas las ciudades”*. También fueron reconocidos durante la gala el colegiado **José Ignacio Fagoaga**, con el premio ‘Ingeniero Senior’, por toda una vida dedicada a la profesión; **Núria Camps**, con el galardón ‘Ingeniera Junior’, por un inicio de carrera comprometido con la excelencia, la innovación y la responsabilidad social; y **NTT Data** como ‘Empresa Tecnológica 2024’ por su consolidación como referente en el sector TIC.

**Susana Bañuelos**, decana de COGITCV/AGITCV, aprovechó su discurso para felicitar los 50 años del Colegio y los 75 de la Asociación. Bañuelos puso el foco en la importancia del trabajo de los ingenieros técnicos de telecomunicación y resaltó el papel de los ITT como potencia- dores de la innovación. •

# Stadler, S2Grupo y Colorobbia protagonizan Innovatossals



Redacción

Imágenes: Archivo

redaccion@economia3.info

**E**spaitec Parque Científico y Tecnológico de la Universitat Jaume I, celebró la quinta edición de **Innovatossals** en las instalaciones de Espaitec 2. Este encuentro se dirigió a directores y directoras de innovación, CEO y personas expertas de distintos sectores empresariales, quienes tuvieron la oportunidad de debatir y cocrear soluciones en un entorno colaborativo y dinámico. Así pues, se enmarca en el programa *Castellón Global Program*, cofinanciado por la **Diputación de Castellón**. El encuentro fue inaugurado por la vicepresidenta de la Diputación, **María Ángeles Pallarés**, y el vicerrector de Innovación, Transferencia y Divulgación Científica de la UJI, **David Cabedo**. Pallarés destacó "el compromiso de la Diputación para impulsar la competitividad del tejido empresarial de Castellón; permitiendo a empresas y emprendedo-

res acceder a mercados globales, innovar y fortalecer sus proyectos en un entorno cada vez más digital, complejo y volátil". Por su parte, Cabedo subrayó la oportunidad que brinda Innovatossals a los responsables de las empresas de la provincia para conocer y compartir experiencias referentes en el ámbito de la innovación, implementadas en este y en otros territorios. La jornada –moderada por la periodista **Marta Fullera**– comenzó con la intervención de **Juan María Lázaro**, *Head of Industrial Innovation* de **Stadler Rail**, quien puso el foco en la robotización extrema y la automatización; la realidad extendida y la fabricación aditiva y la visión artificial. A continuación, **Miguel Ángel Juan**, socio director y cofundador de **S2Grupo**, centró su intervención en la ciberseguridad basada en la inteligencia artificial y en la automatización. Por su parte, **Javier Pérez**, director de Innovación de **Colorobbia**, cerró el ciclo de ponencias con una intervención sobre las áreas principales en las que

aplican innovación en la compañía. Entre ellos, destacan la impresión digital cerámica industrial; la diversificación hacia sectores como textil, automoción y vidrio; el desarrollo de soluciones sostenibles y la gestión de equipos de alto rendimiento.

El director de Espaitec, **Juan Antonio Bertolín**, clausuró **Innovatossals** definiéndolo como el "ágora del conocimiento colaborativo, donde las personas asistentes tienen una oportunidad excepcional para fortalecer el ecosistema empresarial de Castellón".

## Innovatossals

Innovatossals se ha consolidado como un espacio de intercambio de conocimiento colaborativo, posicionándose como un foro de referencia para la innovación en Castellón. En esta edición, se puso especial énfasis en la cocreación de soluciones, a través de un modelo cooperativo basado en la inteligencia de enjambre. Este enfoque fomenta la colaboración entre las personas asistentes, quienes han compartido sus experiencias y conocimientos, generando un intercambio de ideas que trasciende sectores y disciplinas. Así pues, **Innovatossals** reafirma su capacidad de promover un futuro donde la innovación se construye colectivamente debido al compromiso con el progreso tecnológico y social de la Universidad y el tejido empresarial de la provincia. A lo largo de sus cinco ediciones, ha contado con la participación de empresas como **Warner Bros Discovery**, **Intel**, **IBM**, **Telefónica**, **Oracle**, **Repsol**, **Microsoft** y **Vodafone**, entre otras. •



## EL SECTOR DEL VINO EN ESPAÑA (2023)

### PRODUCCIÓN



**4.500**  
BODEGAS



**36,4**  
MILLONES DE  
HECTOLITROS



**103**  
DENOMINACIONES  
DE ORIGEN  
PROTEGIDAS  
(D.O.P.)



**34**  
INDICACIONES  
GEOGRÁFICAS  
PROTEGIDAS  
(I.G.P.)

### SUPERFICIE



SUPERFICIE DE  
VIÑEDO PLANTADA  
EN ESPAÑA EN 2022

**930.000 ha**



**13%**  
DE LA SUPERFICIE  
TOTAL MUNDIAL



VARIETADES  
PLANTADAS

**150**



VARIETADES  
MÁS CULTIVADAS  
(Airén,  
Tempranillo,  
Bobal y Garnacha  
Tinta)

### EMPLEO



**363.980**  
PUESTOS DE  
TRABAJO



**2%**  
DEL TOTAL  
NACIONAL



VALOR AÑADIDO BRUTO (VAB)

**20.330**  
MILLONES  
DE EUROS



**1,9%**  
DEL PIB ESPAÑOL

### INTERNACIONALIZACIÓN



**4.347**  
EMPRESAS  
EXPORTADORAS



PRESENCIA EN  
**150**  
MERCADOS

**10**

MERCADOS PRINCIPALES  
DE DESTINO:  
ALEMANIA, ESTADOS  
UNIDOS, REINO UNIDO,  
FRANCIA, PAÍSES BAJOS,  
SUIZA, PORTUGAL,  
CANADÁ, CHINA Y  
BÉLGICA



**6%**  
DEL TOTAL  
DE VENTAS  
AL EXTERIOR  
DEL SECTOR  
AGRO



# Cosecha con buena sanidad y estructura, pero poca cantidad

Gemma Jimeno  
Imagen: Archivo E3  
gemmajimeno@economia3.info

**N**o hay duda, la cosecha de este año, que está todavía incorporándose a las bodegas, tiene muy buena sanidad, aunque será escasa.

De hecho, tal y como confirma **José Luis Benítez**, director general de la **Federación Española del Vino (FEV)**, y según datos provisionales, “estaremos en torno a los 38 millones de hectólitros en total, entre vino y mosto, que se corresponde con la media de los últimos cinco años”.

En esta excelente sanidad de la uva en la que coinciden las cuatro bodegas consultadas –**Bodegas Vicente Gandía**, **Hispano Suizas**, **Vegamar** y **Pago de Tharsys**– tiene algo que ver la sequía, que ha influido de dos maneras. En primer lugar, y de manera positiva, hay una ausencia de plagas “debido a la falta de humedad”, señalan tanto **Rebeca García**, directora de Marketing de Pago de Tharsys, como **Diego Morcillo**, director técnico de Vicente Gandía.

La parte negativa de la sequía, que se arrastra desde los últimos dos años, “es que vamos a tener una muy baja producción con muy poco rendi-

miento, aunque ha sido algo mayor que el año pasado. De cada grano obtenemos mucho menos mosto que en años más lluviosos” incide Rebeca García. “Esto conlleva, –apostilla– a un encarecimiento del producto final porque la uva también es más cara que el año pasado, que ya fue cara”.

También ha influido en la buena calidad de la uva que ha sido menos caluroso que el anterior con lo que “será un año positivo para nuestra viticultura en Bodegas Vicente Gandía. De hecho, los vinos fruto de esta añada serán de una calidad notable, con un buen equilibrio entre frescura y estructura”, reconoce Morcillo.

Por su parte, **Mari Paz Quílez**, enóloga de Vegamar, reconoce que, “si bien la cosecha ha sido superior en volumen en comparación con el año anterior, seguimos enfrentando pérdidas importantes en las variedades tintas”.

“A pesar de todo, –continúa– la calidad de la uva es muy buena. De hecho, a medida que la vendimia sigue su curso, confirmamos que la producción está dentro de los estándares de calidad excepcionales que buscamos mantener año tras año”.

## El cambio climático en la viña

El director técnico de Bodegas Vicente Gandía desgrana varios as-



pectos que están afectando a la viticultura. El primero de ellos está relacionado con su rendimiento y la calidad. “Las temperaturas más altas aceleran el crecimiento de las uvas y su maduración, lo que lleva a una cosecha más temprana. Sin embargo, esta maduración adelantada afecta al equilibrio entre el azúcar y la acidez en las uvas, lo que puede impactar en la calidad del vino”, matiza Morcillo.

Un segundo componente es la variabilidad climática que va desde olas de calor y sequías prolongadas a lluvias intensas que afectan a la salud de las vides y la calidad de las cosechas. “Esta situación acarrea cosechas irregulares y la necesidad de adaptaciones rápidas por parte de los viticultores”.

Igualmente, puede conllevar un aumento de enfermedades y plagas con lo que “los viticultores debemos estar atentos a nuevas amenazas y ajustar nuestras estrategias de manejo de plagas y enfermedades”.

El uso eficiente del agua también se ha convertido en una prioridad. Por ello, “estamos buscando métodos de riego más eficientes y técnicas de conservación del agua para hacer frente a esta escasez”.



Y, por último, las altas temperaturas conllevan una mayor concentración de azúcares en las uvas, lo que se traduce en vinos con mayor contenido alcohólico. Igualmente, *“la acidez puede disminuir, lo que puede afectar al perfil de sabor y la frescura del vino”*, revela Morcillo.

### Variedades más resistentes

*“La variedad de la uva está llamada a jugar un papel estelar para hacer frente a la sequía. De hecho, hay zonas donde se están recuperando variedades tradicionales, incluso ancestrales, que están muy bien adaptadas a esa zona para garantizar una producción futura sin tener que levantar la viña”*, explica José Luis Benítez.

Afirma también el representante de la FEV que no cree que vaya a desaparecer ninguna variedad como consecuencia del cambio climático, pero sí que considera que *“vamos a pasar a una mayor diversificación de nuevas variedades”*.

### ¿Y el consumidor?

Otra de las derivadas que no podemos olvidar en el mundo del vino son los gustos del consumi-

## FEV: “LA VARIEDAD DE LA UVA JUGARÁ UN PAPEL ESTELAR PARA HACER FRENTE A LA SEQUÍA”

dor que están girando *“hacia vinos más jóvenes, más afrutados, que por los vinos más complejos y con mayor crianza”*. Es decir, *“existe una tendencia mayor a la refrescancia y a beber productos más fáciles”* reconoce Benítez.

Los vermús también se han hecho un hueco entre los consumidores, al igual que los vinos bajos o sin alcohol. *“El sector va a desarrollar productos no alcoholizados o po-*

*co alcoholizados porque hay demanda y porque queda desarrollo tecnológico todavía para que esos productos se adapten cada vez más a los consumidores”*.

### Beber mejor, pero no más

Los retos del sector del vino español *“siguen pasando por mejorar el valor a través de la mejora de la imagen. El futuro pasa, tal y como lo entienden las bodegas, por beber mejor, lo que significa elaborar vinos de más calidad, lo que nos va a llevar a una especialización de productos. Sin olvidarnos de que se trata de un sector muy competitivo, que hay muchísima oferta de marcas, de posibilidades y eso es lo que hace también muy difícil”*, apunta Benítez. •

## La ‘burbuja’ del cava

“Este año se han vuelto a revolucionar los precios de la uva destinada al cava al alza llegando a precios históricos” señalan tanto Rebeca García, presidenta de la Asociación de Elaboradores de Cava de Requena, como Pablo Ossorio, de Bodegas Hispano Suizas.

“Este año –apunta Rebeca García–, el kilo de uva destinada a cava está entre los 80 y los 90 céntimos el kilo y venimos de los 50 céntimos del año pasado. Se trata de una subida elevadísima”, reconoce García.

¿A qué se debe esta situación? A juicio de García, además de la situación de sequía que vivimos, los grandes compradores de uva también han tenido mucho que ver porque *“están determinando ese precio”*.

“Los grandes compradores son bodegas que tienen mucho compromiso de venta de botellas de cava o de vino base cava y son también los que están elevando los precios porque hay demanda”, puntualiza García.

El mundo del cava está muy concentrado. La uva de Requena destinada a cava no solo la compra el elaborador de cava de Requena. “El 50 % -destaca- se va a otras zonas de España principalmente o por no decir totalmente, a Cataluña, sobre todo al Penedés”.

La consecuencia de la subida del precio de la uva nos lleva a un incremento del precio del producto final. “Esta subida hay que repercutirla en la botella y esta se puede acercar al 20 % en los cavas de primer precio, ya que en los de gama alta la repercusión es menor”, subraya Ossorio.

¿Y cómo va a aceptar el mercado esta subida de precio? “Esa es la incógnita”, destaca Ossorio, ya que *“ahora mismo estamos en un momento donde el consumo del vino está yendo a la baja porque el consumidor prefiere blancos y con burbuja”*.



# Pago de Tharsys, burbujas únicas por naturaleza

Redacción E3  
Imagen: Archivo E3  
redaccion@economia3.info

**S**i algo define a **Pago de Tharsys** es el cava. Las burbujas corren por las venas de esta decana bodega de Requena fundada por **Ana Suria** y **Vicente García Martínez** –el también llamado ‘padre del cava valenciano’–, pues fue él quien a principios de los años 80 trajo a la zona de **Requena** el *know how* para la elaboración de vinos espumosos. Pero, sobre todo, fue el visionario que tuvo la convicción de que el cava podía convertirse en una oportunidad de vida y riqueza para su territorio. Esa

visión, en ese momento un poco loca y soñadora, hoy en día se ha convertido en el motor económico más importante de la región y ha revolucionado la viticultura, colocando a Requena en el mapa mundial de los mejores espumosos del mundo.

Sin duda, los más de 60 años de experiencia elaborando cavas están en la base del éxito de Pago de Tharsys, y de que se haya conver-

---

## LAS BURBUJAS CORREN POR LAS VENAS DE ESTA DECANA BODEGA DE REQUENA

---

tido en el referente de los cavas de calidad de la Comunitat Valenciana, que este año se ha visto refrendado por la máxima puntuación otorgada a un vino espumoso por el Master of Wine **Tim Atkin** a su cava **Pago de Tharsys Millésime Rosé Reserva 2019**, con la mención de **Mejor Vino Espumoso de España 2024**.

Sus 14 hectáreas de viñedo ecológico, asentado sobre una gran roca madre caliza formada hace 30 millones de años por sedimentos de carbonatos disueltos en el agua de una laguna prehistórica, hacen que sus cavas sean excepcionalmente equilibrados, aromáticos, frescos y longevos. Esta frescura y longevidad se puede comprobar en sus *cuvées* de cava de guarda superior Gran Reserva de hasta más de 11 años de crianza en rima, que siguen manteniendo bellos rasgos juveniles, como, por ejemplo, aromas florales, cítricos y minerales, unidos a características más complejas que solo pueden encontrarse en las largas crianzas, como lo son las notas de pan tostado, mantequilla y frutos secos.





Pago de Tharsys también ha sido pionera y faro en la región por su apertura al enoturismo, como fórmula para la creación de valor en múltiples ámbitos, entre ellos, la **sostenibilidad**. Esto ha sido un pilar fundamental sobre el que se han tomado las decisiones vitales de la bodega y su enfoque de trabajo desde el inicio: desde la viticultura ecológica, el uso de energías renovables y limpias hasta el reciclaje de residuos, la economía circular, las políticas de igualdad y la colaboración con el territorio a nivel social.

Su eslogan “**Únicos por naturaleza**”, no es solo una declaración de intenciones, es el poderoso marco donde nacen cavas mágicos y singulares que cuentan una historia de fe, pasión, tradición y amor. •



**PAGO DE THARSYS**  
*únicos por naturaleza*  
 VINOS Y CAVAS ECOLÓGICOS

**RESERVA ONLINE TU ENOEXPERIENCIA**

BOOK YOUR WINE EXPERIENCE ONLINE

**VISITAS, CATAS Y ALOJAMIENTO**

VISITS, TASTINGS AND ACCOMODATION

[www.pagodetharsys.com](http://www.pagodetharsys.com)

@pagodetharsys

*Te esperamos! | Waiting for you!*

Amb la col·laboració de / Con la colaboración de





# Vista, olfato y gusto: los sentidos del buen vino

Sara Martí

Imagen: Daniel Sirera

sara.marti@economia3.info

**S**olo existen dos formas de iniciarse en el mundo del vino, según la sumiller profesional, **Nuria España**: divirtiéndote o trabajando. Las cifras dan vértigo, no lo podemos negar. La **Federación Española del Vino (FEV)** revela que en nuestro país existen alrededor de 150 variedades autóctonas de uva plantadas. Aunque, eso sí, las más cultivadas son cuatro: airen, tempranillo, bobal y garnacha tinta. Al vino no hay que temerle, solo tenemos que observarlo, olerlo y, por supuesto, probarlo. Fácil, ¿verdad? Confirmamos que el paladar se entrena, pero, antes de eso, la experta nos da un consejo: *“Si tienes una botella en la mano, párate un instante para visualizar la etiqueta, contiene información relevante que se puede utilizar a pie de mesa”*.

La cata empieza mucho antes de descorchar la botella. Lo primero que debemos comprender es que el vino es un alimento y, como tal, la temperatura a la que se consume altera por completo la percepción del mismo. Necesita un equilibrio en boca, ni demasiado caliente ni demasiado frío. Tal y como explica España, si se sirve un vino por encima de su temperatura óptima de

consumo, la sensación ardiente del alcohol en boca va a interferir en el disfrute de sus atributos positivos y los aromas se van a ver distorsionados. Si, por el contrario, se sirve demasiado frío, no seremos capaces de apreciar ni su sabor, ni su textura. Además, *“los aromas son volátiles, por lo que necesitan temperatura para desprenderse, con lo cual, perderíamos también la fase olfativa del vino”*.

En el momento de la apertura, hay que tener en cuenta que cuando el líquido entra en contacto con el aire, este empezará a oxigenarse y, por tanto, oxidarse, por lo que hay que consumirlo lo antes posible.

## Vista

Primero, se evalúa el color, brillo y la densidad del vino. La copa se inclina ligeramente sobre una superficie blanca para observar su tonalidad. Los vinos blancos pueden tener colores que van desde el amarillo pálido hasta el dorado, mientras que los tintos pueden variar desde tonos púrpuras hasta granates. El brillo y la transparencia también aportan información sobre su calidad.

¿El color del vino influye? ¿Es cierto lo de agitar la copa antes de beberlo? Nuria España explica que el color del vino puede revelarnos mucho sobre él. Por ejemplo, su edad aproximada, las variedades de uva utilizadas y, en algunos casos, incluso el tipo de crianza. Eso sí, “hay

que saber interpretarlo igual que la lectura de los posos del café”.

## Olfato

Respecto a agitar la copa –a ser posible de cristal transparente para observar bien el interior–, es una práctica clave para percibir mejor sus aromas: *“Al mover el vino en la copa, se libera una mayor concentración de sus compuestos aromáticos”*.

Tras agitarla suavemente, se procede a oler el vino. Esto permite detectar los aromas primarios (pro-





venientes de la uva), secundarios (producidos durante la fermentación) y terciarios (aromas de envejecimiento). Se buscan fragancias frutales, florales, herbales, especiadas o amaderadas que varían según el tipo de vino y su elaboración.

### Gusto

Llegó el gran momento. Aquí es donde se saborea el vino. Se toma un sorbo, permitiendo que el líquido cubra toda la lengua para percibir diferentes sabores (dulce, ácido, amargo, salado) y texturas. Durante esta fase se analiza el cuerpo del vino (la sensación de peso en boca), su estructura, el equilibrio entre acidez, alcohol y taninos, y la persistencia, es decir, cuánto tiempo permanecen los sabores después



## AL VINO NO HAY QUE TEMERLE, SOLO TENEMOS QUE OBSERVARLO, OLERLO Y, POR SUPUESTO, PROBARLO

de tragar o escupir el vino. ¿Y cómo distinguimos un buen vino de uno mediocre? *“El parámetro básico de calidad es su equilibrio y la ausencia de defectos. A partir de aquí, lo que el gusto personal le marque a cada uno. En mi caso, lo que más valoro en un vino es su complejidad”*.

### El buen vino

Estamos en un restaurante con la carta en la mano y un listado de marcas, variedades y añadas que no entendemos. ¿Cómo actuar? El viejo truco de pedir el segundo vino más barato de la carta tiene más de mito que de cierto: *“Aunque no se conocen las etiquetas, se puede pedir por zona de producción o por la variedad. Estos dos parámetros marcan bastante el patrón del vino”*. No obstante, Nuria España recomienda, si encontramos un profesional del vino en la sala, que lo *“mejor es dejarnos asesorar. Esto, además, nos hará salir de la rutina y podremos experimentar sensaciones nuevas”*.

La sumiller docente sugiere no pasar por alto el producto patrio. En su opinión, contamos con un patrimonio vitivinícola *“impresionante”*, con una *“gran diversidad”*. Además, sostiene, *“somos elaboradores de vinos únicos en el mundo, como son los vinos del marco del Jerez. También,*

*preservamos en las Islas Canarias variedades prefiloxéricas ya extintas en cualquier otra parte del planeta”*.

El mundo se mueve y el vino con él. Como cualquier otro producto cultural, no está exento de modas y tendencias. En la actualidad, el foco está sobre las variedades naturales, que se elaboran con mínima intervención, sin síntesis en el viñedo, *“reflejando un movimiento global hacia productos más sostenibles y respetuosos con el medioambiente”*. Según datos de la FEV, en España, somos líderes en viñedo ecológico, con 142.100 hectáreas desarrolladas por 1.334 bodegas y embotelladoras. Además, los vinos de baja graduación alcohólica están ganando popularidad y los espumosos ya no son solo para celebraciones, sino que *“son magníficos acompañantes en cualquier ocasión”*.

Todos nos hemos preguntado alguna vez si el precio es un indicador real de calidad. España comenta que el vino se comporta en el mercado, según la ley del mismo. Influyen varios factores: la ley de la oferta y la demanda, la exclusividad, la reputación del elaborador, el peso de la bodega en la historia, la capacidad de innovar, etc. *“Para mí, los más importantes son la calidad y el placer. El dinero que se gaste cada uno depende, sobre todo, del nivel de su estilo de vida. Si a ti te produce diez veces mayor placer comprar un vino de 500 euros en vez de uno de 50 euros y tienes el poder adquisitivo para hacerlo, hazlo”*, afirma.

Recuerda, no es necesario esperar a un acontecimiento único para descorchar una botella, sino que el propio vino será capaz de crearlo. •



# Cuando emular a las bodegas de la Champaña te deja sin complejos

Redacción

Imagen: Bodegas Hispano Suizas  
redaccion@economia3.info

**E**n Bodegas Hispano Suizas tenían claro que el proyecto de elaborar cavas en Requena tenía que ser novedoso, rompedor y falto de cualquier tipo de complejo. Los cavas valencianos, por entonces, estaban por descubrir y muchos de ellos se asomaban al mercado desde el precio y no tanto desde la calidad, como mirando de reojo a los cavas catalanes.

El proyecto de **Pablo Ossorio** y **Rafa Navarro** en Hispano Suizas partía de la experiencia que ambos tuvieron en **Francia**. Querían emular al original. De modo que, tras unos años de tanteo con las variedades de *champagne* en la meseta valenciana (*chardonnay* y *pinot noir*), y tras comprobar que los resultados eran fantásticos, se lanzaron a la aventura de hacer los cavas más afrancesados del mercado.

El éxito que hoy engrandece a Hispano Suizas es fruto de un camino lento, pero seguro; con mucha experimentación antes de salir al mercado, pero con el tesón de

quien cree absolutamente en la bondad del proyecto.

Aprovechando que la D.O. Cava logró dar el visto bueno a las elaboraciones con *chardonnay* –una larga pelea que no todo el sector veía con buenos ojos, a pesar de que es la casta que ha hecho grande a los champanes– y que, poco después, hizo lo mismo con los cavas de *pinot noir blanc de noir* –elaboraciones de cava blanco con aportes de uva tinta–, Hispano Suizas, que tenía todo en marcha, sacó sus *Tantum Ergo* de *chardonnay* y *pinot* en blanco, *Rosé* de *pinot noir*, que fueron sendos éxitos de partida.

La vendimia seleccionada, el paso de la uva a congelación antes de sacarle el mosto, sumado a la fermentación en barricas nuevas de 400 litros de roble francés, hacían diferentes ya los cavas de la bodega. El paso por barricas aportaba más complejidad a los espumosos, a la vez que le daba longevidad, permitiendo largas ‘crianzas en rima’ –las botellas descansando con sus levaduras en la bodega–, que sacan el mejor partido a cada añada.

El siguiente paso fueron los cavas de años especiales: el *Tantum Er-*



*go Vintage* de 44 meses mínimo de crianza en botella, que solo se elabora cuando viticultor y enólogo se ponen de acuerdo en que están ante una cosecha excepcional. Lo último ha sido el *Tantum Ergo Exclusive*, un cava de nada menos que diez años en rima, que ha envejecido en botellas magnum para reducir al máximo la oxidación y conseguir que el paso del tiempo jugara a favor de la complejidad del espumoso. Una aventura premiada con 100 puntos en la guía de *Vivir el Vino* en su salida al mercado y que, a pesar de su exclusividad, agota cada añada (ya van tres) existencias.

Algunos dicen que es un cava, que parece *champagne*. Ese sería el halago, pero ¿y si los *Tantum Ergo* estuvieran ya por encima de muchos franceses? No toca otra que probarlos para decidir. •



# De la tierra a la copa: la pasión por el vino de Vegamar



Redacción  
Imagen: Archivo  
redaccion@economia3.info

**A** menos de 30 minutos de **València**, en la encantadora localidad de **Cañiles**, se encuentra **Vegamar Bodegas**, un espacio donde tradición, calidad y naturaleza se unen para ofrecer una experiencia enológica única. Rodeados por los ríos **Tuéjar** y **Turia**, los viñedos se alzan a 600 metros de altitud, dentro de una zona reconocida como Reserva de la Biosfera, “lo que nos permite trabajar en un entorno privilegiado que aporta características únicas a nuestros vinos”. En Vegamar, la pasión por el vino impulsa a cuidar cada detalle del proceso de elaboración, desde la tierra hasta la copa. Sus viñedos, cultivados con esmero y respeto por el medioambiente, son la base de dos de sus gamas más destacadas, pensadas para satisfacer

los paladares más exigentes: *Huella de Vegamar* y la *Gama Autor*.

*Huella de Vegamar* es una línea que refleja su identidad, marcada por el equilibrio entre tradición e innovación. “Estos vinos expresan con claridad el carácter de nuestras variedades autóctonas y el respeto por la tierra que las produce. Cada botella cuenta una historia de autenticidad, donde el vino habla por sí solo”, explican. El microclima de la zona, junto con la altitud y el entorno natural de los viñedos, le otorgan un perfil aromático fresco y vibrante, que destaca por su versatilidad y excelente relación calidad-precio. Es una gama ideal tanto para quienes empiezan a adentrarse en el mundo del vino, como para aquellos que buscan vinos más equilibrados.

Por su parte, la *Gama Autor* es el resultado de un enfoque más exclusivo y personalizado en la elaboración. Se trata de una selección que pone énfasis en la creatividad y la

calidad superior, destinada a una experiencia enológica “sofisticada y diferente”. Cada vino de esta colección está elaborado utilizando las mejores uvas y aplicando técnicas de vinificación que combinan tradición y modernidad. El resultado es una línea de vinos *premium* que refleja el carácter único de una bodega, que ha sido reconocida por su elegancia y complejidad en certámenes nacionales e internacionales.

Pero, Vegamar no solo ofrece vinos excepcionales, sino que también cuenta con una amplia variedad de productos *gourmet* de alta calidad. Su tienda *online* y espacios propios disponen de una cuidada selección de conservas del mar y de la tierra, quesos, ibéricos, su aceite de oliva virgen extra y una gama de destilados *premium* que completan la oferta: “Todos estos productos están elaborados con la misma pasión y dedicación que ponemos en nuestros vinos, siempre priorizando el respeto por los valores que nos definen y la cercanía con nuestros clientes”. El disfrute y la calidad son fundamentales en Vegamar: “Sabemos que un buen bocado, para que sea inolvidable, debe ser real. Por eso, cosechamos cuando la naturaleza lo dicta y exploramos nuevos sabores que nos invitan a compartir momentos con amigos y familia”.

En Vegamar, el viento que acaricia sus viñedos es el mismo que inspira su lema: “Viento en boca”. •



# “Los vinos valencianos están muy bien posicionados”



Sara Martí

Imagen: Bodegas Vicente Gandía  
sara.marti@economia3.info

**A** un año de celebrar su 140 aniversario **Bodegas Vicente Gandía** vibra más que nunca. Entre las tareas pendientes, completar sus gamas de vinos icónicos con alguna referencia complementaria que “*todavía no podemos desvelar*”, pero seguirán la misma línea de altísima calidad e innovación a la que nos tienen acostumbrados. También está previsto lanzar una gama de vinos ecológicos que va a ser “*sorprendente*” y que “*va a dar mucho que hablar*”, en palabras de su director de Marketing y Comunicación, **Carlos García Bartual**.

- **Habéis ampliado la gama Bobal, ¿cómo está funcionando?**

La gran calidad de los vinos, el cuidado diseño de su presentación y la botella con una forma tan peculiar –que recuerda a los racimos de la uva bobal– han consolidado a esta

gama que cumple su cuarta cosecha este año y se ha convertido en todo un referente dentro de los vinos valencianos. Ahora, ampliamos la gama creando *Bobal Dulce*.

- **¿Cuáles son sus principales características?**

Debido a la amplitud térmica de la Finca Hoya de Cadenas –con grandes diferencias de temperatura entre el día y la noche–, la variedad bobal tiene la piel muy gruesa en comparación a otras uvas. Es en la piel donde se encuentran las bondades de la uva. Esto nos proporciona una materia prima de gran calidad.

- **También habéis ampliado la gama Sandara con un nuevo Spritz.**

Desde sus inicios en 2015, Sandara ha dado muchas alegrías a Bodegas Vicente Gandía con su gama de espumosos. En su décimo año de andadura ya tiene presencia internacional en más de 50 países y sigue creciendo año tras año. Es top ventas en su categoría y ha ganado más de 50 premios y reconocimientos a nivel global. Esto se debe

al continuo lanzamiento de sabores innovadores. Llega la hora de Sandara Spritz un maravilloso aperitivo bajo en alcohol que se recomienda disfrutar en copa de vino con mucho hielo en cubitos, una rodaja de naranja valenciana y un par de gotas de angostura.

- **¿Qué tendencias estáis observando en la actualidad?**

En los últimos años hay un gran crecimiento del vino blanco, cada vez se consume más este tipo de vino. Al hacer más calor, tendemos a comer alimentos más ligeros que maridan mejor con los vinos blancos. También influye que cada día nos encontremos con vinos blancos de mejor calidad. En cuanto a los vinos tintos, cada vez se prefieren con más fruta y menos madera. Esto está perjudicando a zonas vinícolas que han apostado desde siempre por variedades tintas con crianzas largas.

- **¿Hacia dónde se encamina el sector del vino?**

Ahora hay una gran tendencia hacia vinos con menos alcohol, incluso vino desalcoholizado como nuestro *Cero Coma*, que está encontrando hueco en el mercado debido a que hay una alta concienciación con el consumo responsable. También, hay una clara tendencia hacia los vinos ecológicos y vinos veganos.

Cabe destacar que los vinos valencianos gozan cada día de un mejor posicionamiento. •

# Cifras de la economía española

Resumen de algunos de los principales indicadores del devenir de la economía en el último mes. Desde el crecimiento de nuestras empresas hasta el impacto de la liberalización ferroviaria.

## 2,7 %

**CRECIMIENTO.** Economía eleva tres décimas, al 2,7 %, su previsión de crecimiento económico para este año 2024. Esta actualización incluye también una revisión al alza del crecimiento previsto para 2025 y 2026, que ahora mismo se sitúa en el 2,2 % y en el 2 %, respectivamente. Recientemente, se ha revisado al alza el crecimiento de los tres últimos ejercicios, hasta el 2,7 % en 2023 (2 décimas más), el 6,2 % en 2022 (4 décimas más) y el 6,7 % en 2021 (3 décimas más).

## 5º

**LOGÍSTICA.** España ocupa el quinto lugar de los países europeos donde el sector logístico tiene un mayor peso en el PIB, con casi un 7 %. Solo por detrás de Bélgica, Países Bajos, Polonia y Alemania, según la patronal del sector UNO. Nuestro país es también el que ha experimentado un mayor incremento desde 2010 (+7,57 %) y ha pasado del puesto 26 al 13 a nivel mundial. Madrid, Cataluña y Andalucía son las tres regiones más competitivas en el ámbito logístico.

## 5,1 %

**FACTURACIÓN.** La facturación de las empresas españolas ha aumentado un 5,1 % con respecto al mismo periodo de 2023. Este dato representa su tercer crecimiento en los últimos cuatro meses, según el Instituto Nacional de Estadística (INE). Por sectores, la cifra de negocios presentó aumentos en los servicios no financieros de mercado (7,7 %), en el comercio (5,6 %) y en las industrias extractivas y manufactureras (5 %). Sin embargo, se redujo un 10,6 % en el suministro de energía eléctrica y agua.

## 7,8 millones

**EXPORTACIÓN.** La exportación española de frutas y hortalizas ha subido un 9 % en volumen y un 3 % en valor durante los siete primeros meses del año respecto al mismo periodo de 2023; mientras que la importación ha registrado un incremento del 0,4 % en volumen y del 10 % en valor. En total, la exportación ha ascendido a 7,8 millones de toneladas y 11.210 millones de euros en este periodo, según los datos de la Federación de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas y Hortalizas (Fepex).

## 46 €

**LIBERALIZACIÓN FERROVIARIA.** 46 euros es la media en el precio de los desplazamientos de trenes de pasajeros desde que se puso en marcha la liberalización del sector ferroviario europeo. Según la Comisión Europea, esto ha provocado reducciones "drásticas" en los importes que, en el caso de España, alcanzan el 43 % en la línea Madrid-Barcelona (de 81 euros a 46 euros, de media). La liberalización también ha provocado avances en la calidad de los servicios, siendo España e Italia principales ejemplos de esta mejora.

# “Las empresas de la economía social son más sólidas”

Catedrática en el departamento de Dirección y Organización de Empresas de la **Universidad de Zaragoza**, Carmen Marcuello ha centrado su investigación en la economía social. Es directora del grupo de investigación **GESES-Universidad de Zaragoza** y presidenta del **Observatorio Iberoamericano del Empleo y la Economía Social**. Además, es cofundadora de **Musethica**.

Laura Sanfélix

Ilustración: Daniel Sirera

laura.sanfelix@economia3.info

**U**sted trabaja en el ámbito de la economía social. ¿De dónde le viene el interés por esta rama de la economía y en qué momento comenzó a especializarse en la misma?

Tengo la suerte de haber nacido en **Sabiñánigo (Huesca)** y en una familia muy especial. En Sabiñánigo, pude conocer numerosos proyectos colectivos con la participación de personas comprometidas con su territorio y con la comunidad. Es un lugar donde hay una enorme capacidad para unirse, asociarse y crear proyectos. Algunos ejemplos de ello son la **Asociación Amigos del Serrablo** o la carrera ciclista **Quebrantahuesos**, entre otros. Mis padres, junto con otros amigos, fundaron una cooperativa para construir el edificio donde vivíamos, además de participar activamente en diversas asociaciones culturales. También fueron impulsores de la escuela de música, que hoy en día es el conservatorio de la localidad. En fin, mi hermano y yo aprendimos desde pequeños que cuando tienes una idea,

una necesidad o un sueño que busca transformar la realidad y mejorar la vida de las personas, los proyectos colectivos, ya sea a través de asociaciones o cooperativas, tienen mucho que aportar. Con este bagaje, estudié la licenciatura de Administración de Empresas en la Universidad de Zaragoza. Sin embargo, no recibí ninguna formación sobre este tipo de economía. Seguí buscando y posteriormente supe que se denomina economía social y en el doctorado pude especializarme en ella.

- **Es presidenta del Observatorio Iberoamericano del Empleo y la Economía Social y Cooperativa (Oiescoop). ¿Cómo ve el estado de las empresas de economía social en España?**

En **España** ha habido un avance en el reconocimiento del papel y de la contribución de la economía social desde hace unos años. España, junto con **Alemania, Francia e Italia**, son países líderes en materia de economía social. Sin embargo, aún es necesario seguir trabajando en su visibilización. Es fundamental promover su inclusión tanto en la formación reglada como en otros ámbitos educativos, para que este modelo empresarial sea más conocido. De este modo, las personas que de-

cidan emprender podrán tener la opción real de poder elegir qué modelo de empresa quieren desarrollar: si la empresa convencional o a través del emprendimiento colectivo. Los datos nos demuestran que las empresas de la economía social son más sólidas y se comprometen con su territorio.

- **¿De qué manera aporta a la riqueza del país la economía social?**

Según **Ciriecstat**, en 2019 (último año disponible), la economía social en España generó más de 1,5 millones de empleos y contó con cerca de 1,3 millones de voluntarios, además de facturar más de 105.400 millones de euros a través de unas 85.000 entidades. Sin embargo, su contribución va más allá del empleo y la riqueza económica. La economía social se distingue por su capacidad para reinvertir los beneficios en el territorio, generar y mantener empleo estable y de mayor calidad, promover la inclusión sociolaboral de poblaciones desfavorecidas, y fortalecer los valores democráticos, cívicos, de reciprocidad, justicia social y solidaridad en la comunidad.

- **¿Cómo puede la economía social transformar la sociedad? ¿Se le ocurre algún ejemplo de un proyec-**

to empresarial que haya tenido un efecto transformador?

Existen numerosos ejemplos de economía social en todos los sectores económicos y de diversos tamaños. Una de las entidades más reconocidas internacionalmente es el **Grupo Mondragón**. En el ámbito energético, destaca la cooperativa **Som Energía** o los proyectos de comunidades energéticas recogidos por **Ecodes**; en los nuevos modelos de vivienda en cesión

## “ES NECESARIO SEGUIR TRABAJANDO EN LA VISIBILIZACIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL”

de uso, la cooperativa **La Borda**; y en el ámbito de la inserción sociolaboral, **Mapiser**. También encontramos numerosos ejemplos en el empleo de personas con discapaci-

dad como **Ilunion**, y en el sector financiero, con entidades como **Fiare Banca Ética** y **Coop57**. Además, las cooperativas agroalimentarias son especialmente relevantes, con grandes cooperativas que, en muchos casos, son las principales empresas de sus localidades.

- **La economía social tiene entre sus objetivos cuestiones como la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social o la inserción de personas en riesgo de exclusión social. ¿Qué considera que se debe promocionar más desde las empresas en España?**

No creo que se trate de elegir entre objetivos, se pueden abordar conjuntamente. Esto es lo que han reconocido instituciones internacionales como **Naciones Unidas**, la **Organización Internacional del Trabajo (OIT)** y la **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)**. Han puesto en valor que la economía social tiene la capacidad de promover un desarrollo económico más inclusivo y sostenible, al lograr un equilibrio entre la eficiencia económica y la resiliencia social y medioambiental. Y, además, son capaces de impulsar el dinamismo económico, facilitar una transición digital justa y sostenible, reforzar la protección social y medioambiental, y empoderar a las personas al otorgarles mayor control sobre los procesos de toma de decisiones y los recursos.

- **Otra cuestión que se potencia desde la economía social es la generación de empleo estable y de calidad. ¿Considera que España ha avanzado en los últimos años en ese sentido?** ▷



Los datos sobre empleo en la economía social en España destacan su capacidad para generar empleo más estable y resistente ante las crisis. Según un estudio publicado en 2023 por la **Confederación Empresarial de la Economía Social en España (Cepes)**, este sector contribuye de manera significativa a la creación de empleo inclusivo, caracterizado por mayores niveles de estabilidad, menor dispersión salarial, una mayor igualdad dentro de las empresas y una mayor disposición a ofrecer primeras oportunidades laborales.

**- Por primera vez la economía social tiene una vicepresidencia en el Gobierno de España. ¿Cree que el actual gobierno está atendiendo a las necesidades de este sector? ¿En qué se puede mejorar?**

Hay que destacar que, además, tenemos un Ministerio de Trabajo y Economía Social y una Secretaría de Estado de Economía social en España. Esto es un hito muy relevante que está en consonancia con el reconocimiento internacional de la economía social por instituciones como la Naciones Unidas, OIT y OCDE. Creo que hay que seguir avanzando en la línea que propone la resolución de Naciones Unidas de 2023. La resolución sugiere que estas políticas deben centrarse en promover un entorno favorable para la economía social, a través de medidas como un marco jurídico específico, mayor visibilidad en las estadísticas nacionales, e inclusión en programas educativos, de investigación, desarrollo de capacidades y fomento del espíritu empresarial. Además, se recomienda impulsar la competitividad y capacidad empre-



—  
**“LA ECONOMÍA SOCIAL TIENE CAPACIDAD PARA GENERAR EMPLEO MÁS ESTABLE Y RESISTENTE”**  
 —

sarial de estas entidades mediante incentivos fiscales, fomento de la contratación pública, apoyo empresarial (consultoría, entre otros), y un mejor acceso a financiación y servicios financieros.

**- La visibilidad de las mujeres economistas a lo largo de la historia ha sido algo escasa. Usted ha trabajado sobre el papel de la mujer**

**en la economía social. Como mujer y como economista, ¿siente que la voz de las mujeres se escucha más en el mundo económico en la actualidad?**

En colaboración con Ciriec-Internacional y el Oiescoop, hemos creado un grupo de trabajo de investigación sobre economía social y género. En este grupo participan investigadoras e investigadores de más de 18 países. De los trabajos que hemos realizado, se destaca que las organizaciones de la economía social muestran mejores resultados en cuanto a acceso al empleo de las mujeres, condiciones laborales, reducción de la brecha de género y corresponsabilidad. Ahora bien, sigue siendo necesario mejorar la incor-

poración de las mujeres en los puestos de decisión, así como el desarrollo de modelos de liderazgo feministas y reflexionar sobre las relaciones de poder internas para fortalecer la gestión de las entidades de la economía social desde la eficiencia, la sostenibilidad y el cuidado de la vida.

- **Usted también es cofundadora de Musethica. ¿Qué relación tiene este proyecto con su faceta de economista? ¿De dónde le viene este interés por la música?**

Tengo que volver de nuevo a lo que mencionaba al inicio de la entrevista. En Sabiñánigo, gracias a mis padres, tuve la oportunidad de descubrir y aprender música clásica, lo cual considero que fue un regalo maravilloso. Posteriormente, en 2012, conocí en Zaragoza al violista **Avri Levitan**, quien me pro-

## “SIGUE SIENDO NECESARIO MEJORAR LA INCORPORACIÓN DE LAS MUJERES EN LOS PUESTOS DE DECISIÓN”

puso una idea en la que había estado pensando. Decidimos compartir nuestras experiencias profesionales y creamos un proyecto de economía social: la asociación Musethica. Desde entonces, hemos realizado más de 3.700 conciertos en 13 países, con la participación de más de 650 músicos. Más del 85 % de los conciertos se celebran fuera de los escenarios tradicionales y para públicos que no suelen tener la oportunidad de acce-

der a las salas de concierto tradicionales. Llevamos la música a lugares como centros de refugiados, prisiones, escuelas, guarderías, hospitales, residencias de ancianos, albergues para personas sin hogar, institutos de educación especial, entre otros. Consideramos que la interpretación musical es un acto de comunicación entre músicos y público y que no puede tener lugar de forma aislada.

La particularidad del método de Musethica es que es un proyecto de formación de jóvenes músicos, que han pasado por un proceso muy exigente de selección, a los que les ofrecemos la oportunidad de compartir la música clásica con audiencias de todo tipo y en lugares que no es habitual que llegue la música clásica. •

Boutique de

# BANCA DE INVERSIÓN

más de 30 años de historia.

**Especialistas en:**

Gestión personalizada de patrimonios.

Optimización de la estructura de capital de las compañías.

Análisis de las mejores oportunidades de inversión en renta fija.

Estrategias de inversión multidisciplinarias para nuestros clientes.



linksecurities.com

# Operación Talgo, por el futuro de una empresa estratégica

La compañía ferroviaria española necesita incrementar su capacidad productiva ante el aumento de la cartera de pedidos. Tras la OPA fallida de Ganz MaVag, Talgo se enfrenta a un futuro incierto.

Laura Sanfélix

Imágenes: Archivo

laura.sanfelix@economia3.info

Una empresa “*estratégica dentro de un sector clave para la seguridad económica, la cohesión territorial y el desarrollo industrial de España*”. Así definió el **Gobierno** a la compañía ferroviaria **Talgo** tras rechazar la Oferta Pública de Adquisición (OPA) por el 100 % que **Ganz MaVag Europe Private Limited** había lanzado para hacerse con la empresa española. Los intentos de este consorcio húngaro por adquirir Talgo podrían considerarse uno de los culebrones del verano desde el punto de vista informativo. Aunque a primera vista parecía una operación meramente económica, la realidad es que detrás de ella ha habido importantes implicaciones geopolíticas y de seguridad nacional.

Tras el rechazo del Ejecutivo a la OPA de Ganz MaVag, el futuro de Talgo se ha quedado en un limbo, porque, paradójicamente, pese a vivir un buen momento a nivel de pedidos, son necesarios inversores que garanticen la capacidad económica, industrial y productiva de la empresa. Cabe recordar que Talgo lleva más de dos años buscando un socio o comprador, ya que necesita inver-

sores que tomen el relevo al fondo **Trilantic Europe** que, con un paquete accionario del 40 %, quiere salir del capital.

El futuro de Talgo preocupa al Gobierno y el asunto ha llegado hasta las **Cortes Generales**. El pasado septiembre, el **Senado** aprobó una moción del **Partido Nacionalista Vasco (PNV)** con la que alertaba del “*riesgo de la viabilidad futura*” de la empresa y pedía a las administraciones que colaborasen para buscar socios financieros e industriales.

Más allá de esta operación, el verano ha sido complicado para Talgo. En términos operativos, su tren de

alta velocidad **Avril**, que es su producto más destacado, ha mostrado deficiencias debido a varias averías, que han provocado numerosos retrasos en el sistema ferroviario español. Además, cumplir con el calendario de entregas de su cartera de 4.014 millones de euros resulta complicado con la capacidad de producción actual.

Mientras tanto, el grupo checo **Škoda Transportation** no se rinde y sigue detrás de Talgo con el objetivo de explorar una fusión que, por el momento, no parece interesar a los accionistas de la compañía española.



## La OPA que el Gobierno nunca vio con buenos ojos

Cuando el pasado abril Ganz MaVag lanzó oficialmente una OPA sobre el 100 % de Talgo, por 619 millones de euros, ya se sabía que el Gobierno no veía con buenos ojos dicha operación, que llevaba en el aire desde noviembre de 2023. Sobre la OPA pesaban posibles nexos rusos o de extrema derecha del grupo húngaro, algo que para el Ejecutivo planteaba un “problema geopolítico”.

“Observamos la OPA con el máximo cuidado y a la espera de que otros actores entren en juego, entre los que se encuentran inversores y otros fabricantes. Se puede constituir una alternativa sin el auspicio del Gobierno, pero si hubiera que auspiciarla, valoraríamos esa opción. En eso estamos”, expresó en su momento el ministro de Transportes, **Óscar Puente**. Así, el Ejecutivo trató de dilatar la operación en el tiempo, mientras son-

## DESDE EL PRINCIPIO, SOBRE LA OPA DE GANZ MAVAG SOBREVOLARON POSIBLES NEXOS RUSOS

deaba distintas alternativas con socios industriales y capital español, aunque sin mucho éxito.

El rechazo del Ejecutivo a la OPA se materializó meses después, el pasado agosto, cuando el **Consejo de Ministros** adoptó la decisión de vetar la operación de Ganz MaVag. Al comunicar su decisión, el Ministerio de Economía alegó “esta operación conllevaría riesgos insalvables para la seguridad nacional y el orden público”.

La OPA contaba con el apoyo de los principales accionistas de Talgo, entre los que se encuentra **Pe-**

**gaso Transportation International**, que posee el 40,03 % del capital. Este conglomerado incluye al fondo británico **Trilantic**, creado por dos ejecutivos de **Lehman Brothers**, así como a la familia **Oriol**, descendientes de los fundadores de la empresa, y a **Torreál**, la sociedad de **Juan Abelló**.

El rechazo a la OPA provocó la indignación de Ganz MaVag, que aseguró que recurriría judicialmente este veto y, finalmente, retiró la OPA. Posteriormente, el diario británico **Financial Times** aseguró que el Gobierno de España bloqueó la adquisición húngara con el argumento de que el gobierno del primer ministro de Hungría, **Viktor Orbán**, cercano a Rusia, no adquiriese tecnología que pudiera ser útil para Ucrania.

## Skoda intenta la fusión

Mientras el Gobierno valoraba la opa de Ganz MaVag llegó un nuevo pretendiente interesado en Talgo. El grupo de ingeniería Škoda Transportation enviaba su propuesta a la compañía española: una combinación de negocios y de integración industrial, sin oferta económica. La empresa checa pretendía fusionarse con Talgo y facturar juntos unos 2.000 millones de euros y acumular una cartera de más de 7.500 millones.

El consejo de Talgo rechazó la propuesta, ya que el grupo checo no tenía interés en lanzar una oferta que compitiera contra la de Ganz MaVag. De esta forma, la compañía española se decantó públicamente a favor de la OPA del grupo húngaro. “No es el momento adecuado para explorar alternativas potenciales ▷



distintas a una oferta pública competitiva, que garantice los recursos financieros e industriales que permitan a Talgo afrontar sus desafíos presentes y futuros”, explicó el consejo de Talgo en una carta remitida a Škoda Transportation.

Cabe señalar que desde la **Asociación Española de Accionistas Minoritarios de Empresas Cotizadas (Aemec)** advirtieron que esta propuesta podría vulnerar la normativa del mercado de valores y calificarse como “*abuso o incluso manipulación de mercado*”, dado que cualquier entidad que quisiera realizar una oferta sobre Talgo debería mejorar las condiciones ofrecidas por Ganz MaVag.

Pese a este rechazo, Škoda no desiste y reitera que la cooperación entre las compañías sería muy beneficiosa para ambas. La empresa checa, que forma parte del consorcio financiero internacional **PPF Group**, obtuvo el año pasado unos ingresos de 1.382 millones de euros, con un

## CRITERIA CAIXA ESTÁ DISPUESTA A ENTRAR EN TALGO, PERO DE LA MANO DE UN SOCIO INDUSTRIAL

EBITDA de 21,8 millones de euros, y emplea a 10.000 personas.

### Otros pretendientes y colaboradores

Ganz MaVag y Skoda no han sido los únicos nombres que han sonado estos meses y que han mostrado su predisposición a colaborar, de una forma u otra, con Talgo. **Escribano**, empresa del sector militar y tecnológico, también sonó como posible inversor, así como **Criteria Caixa**, el holding inversor de la **Fundación ‘la Caixa’**. Este último se ha mostrado dispuesto a participar en una operación para entrar en Talgo, pero con la condición de que aparezca un so-

cio industrial que asuma el liderazgo. También el Estado polaco ha sido otro de los interesados. El vicepresidente de Infraestructura, **Piotr Malepszak**, aseguró que el fabricante de trenes español estaba “*en el radar*” de posibles adquisiciones.

Recientemente, Polonia ha ganado peso en Talgo, puesto que el suministrador de vehículos ferroviario polaco **Pesa** ha sellado un acuerdo con la compañía española para explorar las posibilidades de colaboración en el desarrollo de la nueva red ferroviaria de alta y muy alta velocidad de Polonia. Se trata de un acuerdo que llega después de dos años de conversaciones y que permitirá a Talgo explorar oportunidades de negocio en Europa del Este.

### A la espera de nuevos movimientos

Finalizado el verano, el futuro de Talgo sigue en una situación incierta. La temporada estival ha estado marcada por las tensiones con el Gobierno, por el rechazo a la OPA de Ganz Mavag y por los problemas relacionados con los nuevos trenes S106, conocidos como **Avril**, por los que Renfe no descarta tomar acciones legales. Aunque Škoda sigue dispuesto a colaborar con Talgo, los accionistas no parecen, por el momento, estar muy abiertos a ello. Ahora queda por ver cómo se abordarán las necesidades producción y de capacidad industrial de la empresa, cuyos trabajadores también han manifestado su inquietud en los últimos meses y han pedido que se asegure la viabilidad de la empresa y la continuidad de sus empleos. •

## Talgo, en datos

El fabricante de trenes español cerró el pasado 2023 un año récord en ingresos y cartera de pedidos. En dicho ejercicio, los ingresos alcanzaron los 652 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 39 % frente al año 2022, y el EBITDA creció también un 55 %, alcanzado los 76,5 millones de euros en 2023. En cuanto a la cartera de pedidos, Talgo alcanzó un máximo histórico de 4.223 millones de euros, un incremento de 54 % respecto a 2022.

Además de España, la empresa ferroviaria tiene presencia en países como **Alemania, Dinamarca, Kazajistán, Uzbekistán, Arabia Saudí, Egipto y Estados Unidos**.

La compañía Talgo es el principal suministrador de trenes de alta y muy alta velocidad de **Renfe** y el suministrador de trenes en el proyecto de alta velocidad para la línea ferroviaria ‘*Haramain*’ entre **La Meca** y **Medina** en Arabia Saudí.

Además de la cartera de pedidos actual, Talgo continúa analizando oportunidades para los próximos 24 meses por valor superior a los seis mil millones de euros, con el objetivo de expandirse en mercados actuales y nuevos. Según la compañía, el 64 % de los proyectos potenciales se identifican en el mercado europeo, y un 31 % adicional en países de Oriente Medio y norte de África.

Te pide playas infinitas, te pide galicia





**Juan José Fernández-Figueras**  
LINK Securities  
Director de Gestión Instituciones de  
Inversión Colectiva.  
[www.linksecurities.com](http://www.linksecurities.com)

# El impacto del 'carry trade' en las bolsas mundiales

**A** principios de agosto de 2024 las bolsas europeas y estadounidenses experimentaron fuertes caídas que llevaron a sus principales índices a entrar en lo que se conoce como corrección técnica, al ceder los mencionados índices más de un 10 % desde los últimos máximos alcanzados. Detrás de ese movimiento hubo varios factores, entre los que destacaríamos el impacto del desmantelamiento de las posiciones de *carry trade* en yenes japoneses por parte de muchos grandes inversores, especialmente de los *hedge funds* estadounidenses.

## ¿Qué es el carry trade?

Antes de seguir explicando 'la responsabilidad' que tuvieron las operaciones de *carry trade* en este pequeño *crash* bursátil, creemos conveniente pasar a explicar en qué consisten este tipo de operaciones. El *carry trade* es una estrategia de inversión en la que los inversores se endeudan en una moneda con tasas de interés bajas para invertir en activos denominados en monedas con tasas de interés más altas. La idea es beneficiarse de la diferencia en las tasas de interés. Es por ello que el yen japonés ha sido una moneda 'popular' para el *carry trade* debido a las históricamente bajas tasas de interés que ha mantenido el **Banco de Japón (BoJ)** durante décadas. En el caso que nos compete, los grandes inversores acumulaban créditos en yenes a tasas cercanas al cero para invertirlos en activos en los mercados europeos y estadounidenses; en los últimos años, especialmente en los grandes valores tecnológicos de **Estados Unidos**, los conocidos como 'los siete magníficos'

(**Tesla, Alphabet, Amazon, Apple, Meta, Nvidia y Microsoft**). A principios del pasado mes de agosto, el yen japonés se apreció inesperadamente como consecuencia de la intervención del gobierno japonés en el mercado de divisas y debido, principalmente, al cambio que experimentaron las expectativas que sobre la política monetaria del Banco de Japón (BoJ) manejaban los inversores después de que la institución subiera el 31 de julio hasta el 0,25 % sus tasas de interés oficiales desde el intervalo anterior de entre 0,0 % y el 0,1 %.

Cabe destacar que la institución llevaba años manteniendo una política monetaria ultralaxa, con tipos de interés cercanos o por debajo del cero. En los últimos meses, el repunte de la inflación en **Japón** –que se acercaba por primera vez en mucho tiempo al objetivo del BoJ del 2 %– hizo que la entidad modificase su discurso y comenzara a dar señales de un posible endurecimiento de su política monetaria. Todo ello provocó una fuerte apreciación del yen, ya que los inversores anticiparon tasas de interés más altas en el futuro.

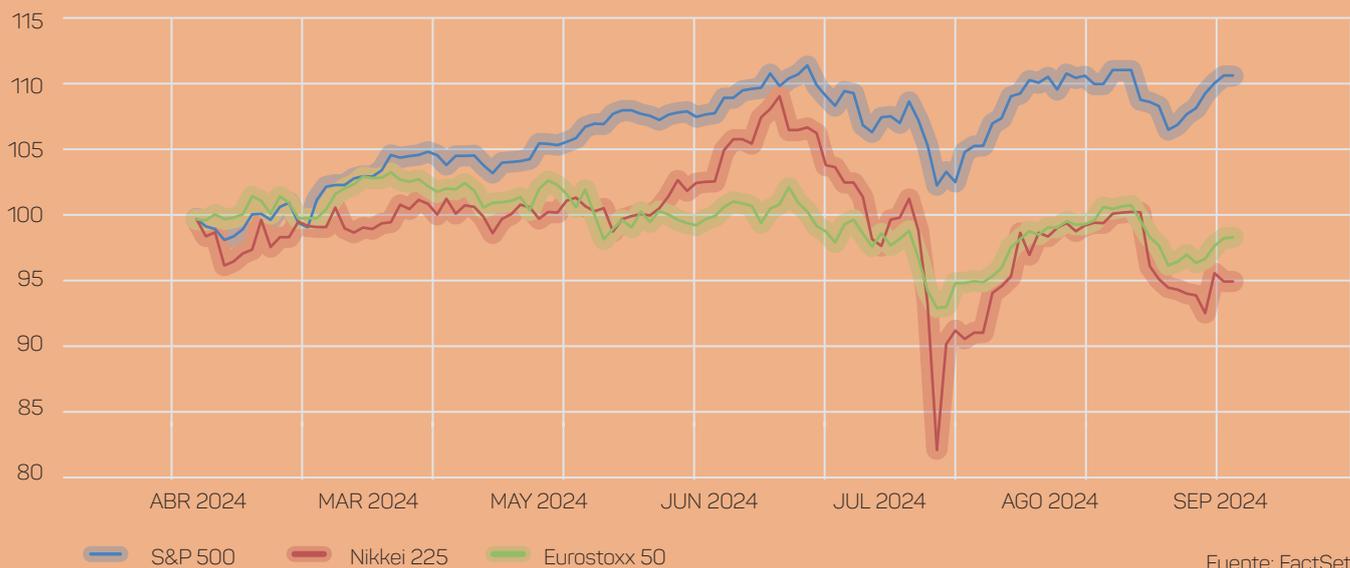
La mencionada revalorización de la divisa japonesa forzó a muchos inversores a cubrir sus posiciones de *carry trade* –que en ese momento se calcula que se elevaban a 2.000 millones de dólares–, para lo que tuvieron

que comprar yenes de forma masiva, lo que exacerbó aún más la apreciación de la moneda. Estos inversores, para cubrir sus posiciones en yenes, tuvieron a su vez que realizar ventas masivas de activos en otras monedas, lo que provocó una caída significativa en los mercados bursátiles globales.

Como consecuencia de todo ello, el lunes 5 de agosto el índice **Nikkei 225**

**“HISTÓRICAMENTE,  
EL YEN JAPONÉS HA  
SIDO UNA MONEDA  
POPULAR PARA LAS  
OPERACIONES DE  
CARRY TRADE”**

## EVOLUCIÓN PRINCIPALES ÍNDICES BURSÁTILES durante la crisis de agosto



de Japón experimentó un descenso del 12,4 %, su mayor caída en un día desde el *crash* bursátil del 1987, acumulando de esta forma pérdidas del 20 % en tres días. Esta caída impactó muy negativamente al resto de mercados bursátiles mundiales, en especial a los europeos y estadounidenses, cuyos índices también experimentaron caídas significativas durante la sesión, ya que los inversores se apresuraron a deshacer sus posiciones en activos de riesgo y buscar refugio en activos más seguros.

### Consecuencias mundiales

De esta forma, el pánico se extendió por los mercados financieros mundiales, con los mencionados *hedge funds*, que, como hemos señalado, son los que más utilizan las estrategias de *carry trade*, viéndose especialmente afectados.

Así, la liquidación masiva de posiciones de *carry trade* llevó a una venta masiva de acciones y otros activos de riesgo, lo que exacerbó la caída de los mercados. Posteriormente, y una vez que una parte importante de las operaciones de *carry trade* fueron cerradas –se estima que durante el proceso los inversores cerraron entre el 50 % y el 75 % de sus posiciones de *carry trade* en yenes–, la tranquilidad volvió poco a poco a las bolsas mundiales, que se pasaron el resto del mes de agosto recuperando el terreno perdido a comienzos de mes,

siendo incluso capaces los principales índices bursátiles europeos y estadounidenses de terminar el mes con ligeros avances. De lo acontecido en los mercados financieros mundiales durante el mes de agosto podemos sacar varias importantes conclusiones, entre ellas la eleuada interconexión que mantienen en la actualidad los mercados financieros globales. De esta manera, la modificación de la política monetaria de un país puede tener repercusiones significativas en los mercados de todo el mundo.

Además, y en lo que hace referencia a la gestión del riesgo de las distintas estrategias de inversión, es importante reseñar que los inversores que utilizan estrategias como las de *carry trade* deberían estar preparados para hacer frente a potenciales movimientos bruscos en las tasas de cambio y, por ello, disponer de planes de contingencia para esquivar sobresaltos y evitar de este modo tener que adoptar medidas radicales y de tipo excepcional que terminen por penalizar sus rentabilidades.

Por último, cabe señalar que es factible –que no seguro– que este tipo de eventos lleve a los principales bancos centrales a reevaluar los cambios que en materia de política monetaria llevan a cabo, mejorando sobre todo cómo los comunican a la comunidad financiera en aras de evitar sorpresas y movimientos que puedan terminar por desestabilizar el sistema financiero global. •

Gemma Jimeno  
 Imágenes: Archivo  
 gemmajimeno@economia3.info

**S**i quiere salir de los modelos tradicionales de inversión como la bolsa, la renta fija o variable, las letras del tesoro, el sector inmobiliario, participaciones en empresas... les proponemos formas alternativas de inversión que, tal y como reconoce **Ramón Alfonso**, socio director de **Norz Patrimonia**, “*jugarán un rol cada vez más importante en las estrategias de inversión, ya que la demanda creciente por parte de conocedores de inversiones globales ha generado un aumento significativo en los precios y en la rentabilidad de este tipo de inversión*”.

En esta ocasión, nos vamos a centrar en vinos de alta gama o premium que “*en los últimos años han pasado de ser un deseado objeto de colección o placer personal a convertirse*

Ramón Alfonso, socio director de Norz Patrimonia



## Un vino premium, una inversión alternativa

¿Le gustaría salir de la rutina inversora y adentrarse en nuevas inversiones alternativas? Le recomendamos adentrarse en el mundo del vino de alta gama, una inversión que requiere no solo conocimientos sobre índices de los mejores vinos, es necesario estar a pie de bodega.

PRODUCTOR	NOMBRE DEL VINO	PUNTOS	PAÍS	REGIÓN	SUBREGIÓN	VENDIMIA	COLOR
Château La Dominique	-	97	Francia	Burdeos	Saint-Emilion Grand Cru Classé	2019	Rojo
Cantina Andriano	Juvelo Passito Gewürztraminer	97	Italia	Trentino-Alto Adige/Südtirol	Alto Adige / Südtirol	2022	Blanco
Mcguigan	Contenedor 9000 Semillón	97	Australia	Nueva Gales del Sur	Valle del Cazador	2014	Blanco
Valduero	Blanco	97	España	Ribera del Duero	Reserva	2016	Blanco
Domaine De Colonat	Les Charmes	97	Francia	Beaujolais	Morgón	2023	Rojo
Domaine De Colonat	Les Grenèriers	97	Francia	Beaujolais	Moulin-à-Vent	2023	Rojo
Alta Alella	Mirgin Exeo Evolució Gran Reserva Brut Nature	97	España	Cava	No aplicable	2004	Blanco
Charles Heidsieck	Blanc Des Millénaires Brut	97	Francia	Champaña	Champaña	2014	Blanco
Bodegas Montecillo	Viña Monty Graciano	97	España	La Rioja	Reserva	2016	Rojo
Suntory	Suntory de la granja Tomi Koshu	97	Japón	Chubu	Yamanashi	2022	Blanco

Fuente: Decanter



en un activo rentable objeto de inversión”, reseña Alfonso.

### ¿Es rentable invertir en vino?

Explica que invertir en vino, “no es algo que haga todo el mundo. Este

## LA PERSONA QUE INVIERTE EN VINOS LO HACE PARA COMPLETAR UNA CARTERA DE INVERSIÓN

*producto representa una pequeña parte de su cartera de inversión”.*

De todas formas, confirma Alfonso que “sí es rentable invertir en vino” pero advierte de la importancia de ir bien asesorado sobre cómo ha ido la cosecha del año en cuestión, añadas, bodegas, climatología... “El inversor debe tener claro donde apunta ya que la mayor parte de los vinos no se revalorizarán, solo lo harán una pequeña parte”.

No debemos olvidar que los vinos de alta calidad aumentan su valor con el paso del tiempo.

### ¿Quién invierte en vino?

La persona que invierte en vinos lo hace para completar una cartera de inversión.

Puede haber diferentes perfiles de personas interesadas en invertir en vino. Ramón, Alfonso pone como ejemplo “una familia que ya tiene una bodega conocida y una de sus inversiones laterales y distanciadas de su propia actividad puede ser la adquisición de una colección o la inversión en la selección de vinos. Este sería el perfil más profesional”, matiza.

Un segundo perfil se correspondería con aquellas personas que aprecian el producto.

### ¿Cómo ‘adentrarse’ en este tipo de inversiones?

Existen varias maneras de “meterse” en esta modalidad de inversión, “si se quiere llevar a cabo con garantías de éxito” previene Ramón Alfonso.

En todas las opciones existentes, lo primordial “es ir bien asesorado, tener una idea muy clara de qué se compra, de los países y las zonas, cosechas y añadas y entender qué es lo que se está seleccionando”.

Una primera manera puede ser “comprando directamente el producto” indica el socio director de Norz Patrimonia. Pero es necesario, “contar con una cierta variedad para asegurarse el éxito, para, si se ha tomado una decisión equivocada no arruinarse”. “Por encima de los 65.000 y 100.000 euros empiezan a tener sentido las inversiones”.

## En tiempo real

El índice **Liv-ex** mide la evolución del precio de los vinos más exclusivos del mercado.

Según revela “El Club de Inversión”, **James Miles** y **Justin Gibbs** fundaron este índice en 2000, con el objetivo de que el comercio de vino fuera más transparente, eficiente y seguro. Hoy en día, cuentan con los siguientes índices:

**Liv-ex Fine Wine 50** que rastrea los movimientos diarios de precios de los Bordeaux First Growths. Incluye las diez añadas más recientes de Lafite Rothschild, Margaux, Mouton Rothschild y Haut Brion (2011-2020) y las añadas 2006-2015 de Latour.

**Liv-ex Fine Wine 100:** monitorea los precios del vino fino. Representa el movimiento de precios de 100 de los vinos finos más buscados en el mercado secundario.

**The Liv-ex Fine Wine 1000:** rastrea 1.000 vinos de todo el mundo. Está integrado por siete subíndices que representan los vinos más comercializados de regiones de todo el mundo: Burdeos 500, Burdeos Legends 40, Borgoña 150, Champaña 50, Ródano 100, Italia 100 y Resto del Mundo 60.

Los Liv-ex tienen como referencia el precio medio para cada uno de los vinos, es decir, la media entre el precio de demanda más alto y el de oferta más bajo. Después, se multiplica este precio medio por la media de producción del mismo, que disminuye según la antigüedad del producto. Cuando cumple 25 años, lo retiran del índice, dado que el volumen disponible es ya muy bajo.



Alfonso aconseja al futuro inversor contar una mayor diversificación de producto para ganar en seguridad, “ya que si un día se equivoca, porque no todos los vinos suben de precio, y estos representan solo el 20 % de su colección, va a tener un impacto menor en el resultado”.

Otra opción es llevarlo a cabo a través de fondos de inversión de gestión activa que invierten en vino en el mercado de valores.

Entre las ventajas de esta fórmula de inversión se encuentran: no tener conocimientos sobre vinos; delegar el seguimiento del mercado del vino en el gestor del fondo; y obtener una mayor diversificación en la cartera de inversiones, entre otras.

Además, puntualiza Ramón Alfonso, “invirtiendo a través de fondos de inversión se pueden obtener rentabilidades medias que pueden superar el 15 % anualizado”.

Para hacer sus previsiones, los fondos beben de **Liv-ex**, el merca-

## EN ESPAÑA SE PUEDE INVERTIR EN BODEGAS RIOJANAS Y FUERA SON INTERESANTES DIAGEO O PERNOD RICARD

do global para el comercio del vino. Se trata de una plataforma que recoge más de 875 millones de puntos de precio para más de 320.000 vinos, más de 620 miembros en más de 47 países.

Una tercera forma de inversión es a través de la compra de acciones de empresas que operan en el sector vinícola. En este caso, se puede elegir entre empresas productoras y distribuidoras de vino cuyas acciones coticen en bolsa.

En el caso de España, se puede invertir en bodegas riojanas y, fuera de nuestro país son interesantes em-

presas como **Diageo** (Reino Unido), **Pernod Ricard** (Francia) o **Treasury Wine Estates** (Australia), tal y como aconsejan desde el Club del Inversor.

### Canales de venta

Ramón Alfonso explica que existen dos grandes canales de venta. “Si el inversor compra las botellas, un canal podría ser acudir a quién se lo vendió para que le ayude a buscar un comprador. Pero se trata de una modalidad muy artesana, teniendo en cuenta el mundo digital en el que estamos inmersos”, incide.

Lo más recomendable, a juicio de Ramón Alfonso, “es acudir a subastas especializadas que tienen lugar en ciudades como Nueva York, Londres o París y que se dedican específicamente a este cometido”.

Los vinos de alta gama pueden revenderse a través de casas de subastas como **Sotheby's Wine**, **Christie's Wine** o **Bonhams**. También se puede llevar a cabo la venta en plataformas *online* como **Wine-Searcher** o **WineBid**, que permiten conectar con compradores de todo el mundo.

Existen también tiendas y empresas especializadas en la compraventa de vinos exclusivos como **Fine & Rare Wines**.

Hay que tener cuenta que muchos de los inversores son también coleccionistas y, por ende, pertenecen a algún club o sociedad de vino que pueden tener plataformas o eventos donde los miembros pueden vender sus vinos.

Finalmente, se puede asistir a ferias del sector para conectar con coleccionistas y otros compradores potenciales. •



POLISH  
TOURISM  
ORGANISATION



# POLAND

More than you expected

**SIGUE LA MAGIA**





# Así se convirtió Guyana en el país que más crece del mundo

Laura Sanfélix  
Imagen: Archivo  
laura.sanfelix@economia3.info

**E**l caso de **Guyana** ha sido tildado en no pocas ocasiones de “*milagro económico*”. Este pequeño país de **Sudamérica**, que cuenta con una población de aproximadamente 800.000 habitantes, ha pasado de ser uno de los más pobres de la región a convertirse en el país con mayor crecimiento económico del mundo. Concretamente, su Producto Interior Bruto (PIB) lleva cuatro años creciendo a doble dígito: +43,5 % en 2020; +20,1 % en 2021; +62,3 % en 2022, y +33 % en

Este pequeño país sudamericano lleva años creciendo a doble dígito, un ritmo que se mantendrá, al menos, hasta 2029. Detrás de este ‘boom’ económico está el petróleo. Solo en el primer trimestre de 2024, Guyana ha producido 113,5 millones de barriles.

2023. No hay visos de que esta tendencia vaya a cambiar a corto plazo, ya que el **Fondo Monetario Internacional (FMI)** prevé que este ritmo de crecimiento se mantenga, al menos, hasta el año 2029.

Detrás de esta revolución económica hay una causa clara: el petróleo. En 2015, la empresa estadounidense **ExxonMobil** anunció el primer descubrimiento de oro negro en Guyana y comenzó la extracción a finales de 2019. Desde entonces, la economía guyanesa ha triplicado su

tamaño. Actualmente, **ExxonMobil** es el primer productor de crudo del país y explota los bloques *Canje* y *Stabroek* en alta mar. En este último, los beneficios de la petrolera ascendieron a 614.000 millones de dólares en 2023.

La transformación de Guyana, de una economía centrada en la agricultura a una economía petrolera, sigue avanzando. El pasado mes de marzo, **ExxonMobil** halló un nuevo yacimiento en la costa de Guyana, ubicado en el pozo de explora-



ción bautizado como *Bluefin*, en el bloque *Stabroek*.

Para este 2024, el FMI estima un crecimiento de la economía guyanesa del 33,9 %. Solo durante el primer trimestre, Guyana ha producido 113,5 millones de barriles de petróleo y espera superar el umbral de los 220 millones para fin de año.

### La ‘maldición’ de los recursos naturales

Este *boom* económico no exime de desafíos al país sudamericano. Con el objetivo de gestionar esta época de bonanza petrolera, Guyana ha creado un fondo soberano de riqueza, similar al que tienen países como Noruega, que actúa como una especie de caja de ahorros, destinada a cubrir posibles gastos futuros y asegurar que la riqueza se mantenga a lo largo del tiempo.

Los expertos advierten que el país sudamericano no está exento de sufrir lo que se conoce como la ‘maldición’ de los recursos naturales, es decir, la paradoja en la que países ricos en recursos naturales, como el petróleo, a menudo experimentan un crecimiento económico más lento y menos desarrollo humano en comparación con aquellos que tienen menos recursos. “*Guyana debería evitar esa dependencia excesiva del petróleo que sí que ha sucedido en muchos países, como Venezuela, que ante variaciones del precio del petróleo, evidentemente su economía se ve afectada*”, explica **Leslie Rodríguez**, profesora de Economía en la **Universidad Europea**.

Precisamente, una de las principales voluntades del Gobierno es evitar el fenómeno conocido co-

## L.R: “GUYANA DEBERÍA EVITAR UNA DEPENDENCIA EXCESIVA DEL PETRÓLEO”

mo ‘la enfermedad holandesa’, que ocurre cuando el rápido desarrollo de un sector económico, como el petrolero, provoca una caída en otros sectores. Como resultado del incremento de ingresos de divisas por la exportaciones petroleras, la moneda nacional puede experimentar una apreciación, algo que perjudica la competitividad de las exportaciones no petroleras del país.

Por el momento, el auge de este sector no parece haber afectado ne-

gativamente a otras industrias de Guyana. Según la **Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal)**, en 2022, el PIB del sector no petrolero se incrementó un 11,5 %, fruto del crecimiento de la agricultura y la construcción. “*No parece que el crecimiento del petróleo haya desestabilizado la otra gran fuente de ingresos: la minería. Al contrario, esta ha tenido también un crecimiento importante*”, señala, **M<sup>a</sup> Ángeles Ruiz Ezpeleta**, profesora de **EAE Business School**.

Ahora, el gran reto que tiene el país por delante es que esta bonanza económica llegue a los bolsillos de toda la población. El Gobierno de Guyana está aprovechando el auge de la industria petrolera para realizar inversiones en mejoras de las infraestructuras mediante un progra- ▷

## La disputa por el Esequibo

La disputa entre **Guyana** y **Venezuela** por la región del **Esequibo** se remonta a hace casi dos siglos, aunque la explosión de la economía guyanesa desde 2015 ha reavivado este conflicto geopolítico. Guyana administra este territorio desde 1966 y Venezuela lo reclama.

El potencial económico de la región, junto con otros factores políticos, ha intensificado en los últimos años las tensiones entre **Georgetown** y **Caracas** por la región hasta la crisis actual. El caso está en la actualidad ante la **Corte Internacional de Justicia (CIJ)**. Mientras Guyana asegura que respetará la resolución del tribunal internacional, Venezuela rechaza que el mismo tenga competencia para dirimir sobre la disputa.

En diciembre de 2023, el Gobierno de Venezuela celebró un referendo no vinculante sobre este conflicto, en el que la gran mayoría de electores respaldaron la propuesta de anexionar la zona bajo pleito al mapa nacional. No obstante, esta consulta unilateral estuvo marcada por las dudas sobre la participación y el recuento de los votos.

A pesar de las amenazas y las acciones anunciadas por Caracas, la región del Esequibo sigue manejada por Georgetown en la actualidad.

Se trata de un territorio que posee reservas minerales de oro, bauxita, diamantes, cobre y hierro, además de contar con una variada flora y fauna, recursos hídricos y un terreno fértil que le otorga un gran potencial agrícola. Sus aguas territoriales albergan importantes reservas de petróleo y gas natural, principalmente ubicadas en el bloque *Stabroek*, las cuales se estima que alcanzan alrededor de 11.000 millones de barriles de petróleo.



ma de inversión en el sector público. Además, ha implementado rebajas impositivas en beneficio de los importadores y quienes perciben menores ingresos, medidas que buscan un efecto positivo sobre el empleo y la calidad de vida de la población.

“La renta per cápita de Guyana ha aumentado un 300 %, pasando de 5.980 € en 2019 a 19.295 € en 2023. Es cierto que la riqueza está mal repartida, pero aun así, este crecimiento espectacular ha tenido que mitigar los niveles de pobreza”, destaca M<sup>a</sup> Ángeles Ruiz Ezpeleta.

Tras este boom económico, la desigualdad social supone una de las principales cuestiones a abordar en Guyana. Durante los períodos de auge petrolero, los ingresos económicos tienden a concentrarse en reducidos grupos de élites o en ciertas áreas geográficas, lo que provoca que algunos sectores, como las zonas rurales, queden excluidos de este crecimiento.

Para Leslie Rodríguez, la clave está en “una buena gobernanza” para que haya una mejor distribución de la riqueza. “Hay que recordar que

## EL PAÍS DEBE CENTRAR SUS ESFUERZOS EN ABORDAR LA DESIGUALDAD Y LA DIVERSIFICACIÓN

no todo este dinero va destinado para el país, mucho se va fuera del país en forma de dividendos, en este caso Estados Unidos, porque ExxonMobil reparte los beneficios entre sus accionistas, que normalmente no son los guyaneses”, añade.

### ¿Qué podría frenar este crecimiento?

Si hay algo que caracteriza los mercados energéticos es su volatilidad. Por lo tanto, el desarrollo económico del país podría verse afectado por una bajada del precio del petróleo, algo que no únicamente depende de la oferta y la demanda, sino de otros factores externos como posibles catástrofes naturales o conflictos geopolíticos.

“Al final esto puede desencadenar en inestabilidad política y social. Lo vemos en países que son altamente dependientes del petróleo y que no han diversificado: al haber una caída del precio, comienzan las tensiones, el crecimiento económico ya no se reparte equitativamente y se generan problemáticas internas”, indica Leslie Rodríguez.

Por su parte, la docente de EAE Business School considera que incluso una bajada del precio del petróleo no tendría por qué afectar al crecimiento sostenido que Guyana ha venido experimentando en las últimas décadas. “Una guerra o una invasión del Esequibo por parte de Venezuela sí que podría frenar sin duda su crecimiento económico. Eso es poco probable dado el apoyo que militarmente Estados Unidos ofrecería sin duda a Guyana”, concluye Ruiz Ezpeleta.

Cabe recordar que la embajadora de Estados Unidos ante **Naciones Unidas, Linda Thomas-Greenfield**, ha respaldado la integridad territorial de Guyana y su actual frontera con Venezuela. ●



Sede de Deutsche Telekom en Bonn



# El gigante alemán no acaba de despertar

Gemma Jimeno  
Imagen: Archivo  
gemmajimeno@economia3.info

**L**a sombra de la recesión sigue planeando sobre **Alemania**, tal y como auguran los expertos del **Centro Leibniz de Investigación Económica Europea (ZEW)**. El sentimiento exportador, motor de su economía, se ha deteriorado y la confianza inversora también ha disminuido.

¿Qué factores están propiciando esta situación? Recogemos la opinión de varios expertos, entre ellos, **Massimo Cermelli**, profesor de Economía de **Deusto Business School**,

y **Jorge Hernando Cuñado**, profesor del Departamento de Empresa Internacional de la Facultad de Economía y Empresa de la **Universidad de Nebrija**.

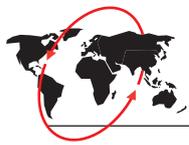
## Los datos macro

Según la **Oficina Federal de Estadística (Destatis)**, la economía alemana se contrajo un 0,1 % en el segundo trimestre de 2024, revertiendo el crecimiento del 0,2 % registrado en los tres primeros meses del año. Estas cifras contrastan con el crecimiento del 0,8 % registrado por el PIB español en el segundo trimestre o con el 0,3 % de **Francia** y el 0,2 % de **Italia**.

Esta situación se ha debido, según informa Destatis, al descenso en las inversiones en bienes de equipo y en el sector de la construcción, ya que el sector industrial sigue estando afectado por los altos tipos de interés.

A pesar de todo, la **Comisión Europea** sigue confiando en Alemania y espera que su economía crezca un 0,1 % en 2024, recuperándose de la contracción del 0,3 % en 2023, ya que se prevé que la demanda interna repunte lentamente. Por otro lado, se espera que la inversión se mantenga muy por debajo de los niveles anteriores a la pandemia, limitada por los altos costes de financiación y que las exportaciones sigan creciendo lentamente.

**Martin Wansleben**, director de la **Cámara Alemana de la Industria y el Comercio (DIHK)**, puso en duda que los resultados fuesen a me- ▷



jorar en el segundo semestre del año y reafirmó la previsión de la DIHK de crecimiento cero para 2024.

Igualmente, el índice de clima empresarial que publica el IFO (*Information and Forschung*, por sus siglas en inglés) cayó de 87,0 puntos en julio a 86,6 puntos en agosto. De hecho, y según revela la encuesta que elabora esta institución, las empresas consideran que “su situación actual es peor”.

En concreto, ha manifestado **Clemens Fuest**, presidente del Instituto IFO, que “la economía alemana está cada vez más en crisis”.

Desde esta misma institución avisan también de que el sentimiento en el sector exportador alemán se ha deteriorado. Las expectativas de exportación del IFO cayeron a -4,8 puntos en agosto, frente a los -2,2 puntos de julio. “Los exportadores no se están beneficiando del crecimiento económico de otros países europeos”, ha afirmado **Klaus Wohlrabe**, director de encuestas del IFO. “Por el momento, el sector exportador no está impulsando el crecimiento de la economía alemana”.

## Tampoco hay confianza inversora

La incertidumbre generada por la ambigüedad de la política monetaria europea, los datos empresariales de la economía estadounidense y la preocupación por el conflicto en Oriente Medio han propiciado que la confianza inversora en Alemania registrara en agosto su mayor descenso en más de dos años.

Por su parte, la valoración de la situación económica actual ha descendido en 8,4 puntos con respec-



Massimo Cermelli (Deusto Business School)

## M. C.: “LAS EXPORTACIONES SE REDUCEN DEBIDO A LA INCERTIDUMBRE DE LA UE EN SUS RELACIONES CON CHINA”

to a julio, hasta situarse en los -77,3 puntos de agosto.

**Achim Wambach**, presidente del centro ZEW, ha señalado que “las expectativas económicas en Alemania se están desmoronando, al tiempo que las de la eurozona, EE.UU. y China también se deterioran”.

## ¿Cómo ha llegado Alemania a esta situación?

¿Qué factores han propiciado que un país como Alemania entre en crisis? Para Jorge Hernando Cuñado (Universidad de Nebrija) han existido diversos factores que han las-

trado a la economía alemana. “Primero, las subidas de tipos de interés por parte del Banco Central Europeo (BCE) de los últimos años; el incremento del precio de la energía como resultado de la guerra en Ucrania con la interrupción del suministro energético ruso al país; y, finalmente, una economía mundial con problemas ha afectado a las exportaciones que son el motor de su economía. A todo ello, se han sumado problemas en su sector inmobiliario debido a los elevados tipos de interés y a los costes de construcción que han afectado también al crecimiento”, desgrana.

A pesar de todo, recalca el profesor de la Universidad de Nebrija, “estos factores están mejorando, ya que el BCE está bajando los tipos y los precios de la energía se están moderando”. Sin embargo, las exportaciones siguen sin recuperarse. Recuerda Hernando Cuñado que “el modelo económico alemán se había basado en las exportaciones y en una energía barata”.

## Una economía con grandes problemas estructurales

Ante este panorama, Jorge Hernando Cuñado enumera varios problemas estructurales en el ámbito económico que debe resolver el gobierno alemán, liderado por el canciller **Olaf Scholz**, del partido socialdemócrata.

Así, una primera cuestión a la que hace referencia el experto de la Universidad de Nebrija es su modelo económico, muy basado en las exportaciones industriales, con lo que “cuando la economía global no es robusta esta situación afecta mucho al crecimiento de Alemania”.



Jorge Hernando (Universidad de Nebrija)

## J. H.: “EL MODELO ECONÓMICO ALEMÁN SE HABÍA BASADO EN LAS EXPORTACIONES Y EN UNA ENERGÍA BARATA”

En este sentido, Massimo Cermelli (Deusto Business School) aclara que “la automoción es un sector clave para sus exportaciones. Hay que tener en cuenta que Alemania produce en China estos coches que van a sufrir aranceles por producir en este país que no se esperaba y que encarecen sus productos”.

Otro factor en contra para Cermelli es “la llegada de los coches chinos que ya están compitiendo con los europeos, históricamente alemanes”.

La segunda pasa por su dependencia energética que afecta a los costes de las empresas y a las exportaciones.

Apunta Hernando Cuñado que “el modelo se basaba en la energía barata proveniente de Rusia. En este sentido, el cierre de las centrales nucleares no ha ayudado tampoco”.

El tercer apartado está relacionado con la pérdida de productividad y competitividad mundial. “Sobre todo ante EE.UU. y China por los factores nombrados anteriormente”.

En cuarto lugar, encontramos una población cada vez más mayor a la que se está sumando, tal y como ocurre en España, la jubilación de los baby boomers y la falta de mano de obra cualificada.

Punto en el que coincide plenamente Massimo Cermelli quien matiza que la tendencia demográfica a la baja está afectando a todos los sectores. “Alemania es un país muy industrializado y hace falta gente de FP cualificada para trabajar”.

Y en quinto lugar, Hernando Cuñado hace referencia a la “falta de inversión en infraestructuras públicas”.

Cermelli añade un nuevo reto “que veremos en una década”. Se trata del sistema de pensiones, que igual que lo tenemos en otros países como España o Italia, “en Alemania hay un problema añadido que son los ‘mini-jobs’. Durante la reforma laboral de comienzos de siglo se posibilitó que la gente en edad de trabajar en una empresa ocho horas, tuviese dos trabajos de cuatro horas en diferentes empresas, una situación que afectará al sistema de pensiones”, prevé Cermelli.

Por otra parte, el profesor de la Universidad de Nebrija reconoce que “el gobierno alemán está adoptando medidas para solucionar sus problemas económicos, como la diversificación en la obtención de la energía, la formación científico-tecnológica, el fomento de la innovación y la puesta en marcha de inversiones para llevar a cabo la transición hacia una economía verde y digital”.

•

### Última hora

**DEUDA PÚBLICA**  
2,4451 BILLONES

**PIB 2º TRIM**  
1.084.688 M€

**INFLACIÓN**  
2%

**EXPORT**  
1,7% JULIO

**IPC**  
1,9% AGOSTO

- **Nº de desempleados** (julio): 2.800.000.
- **Tasa de desempleo**: 6 %, dos décimas más que en junio.
- Las **exportaciones** aumentaron un 1,7 % intermensual hasta los 130.000 M€ en julio de 2024, superando las previsiones del mercado de un aumento del 1,2 % y revirtiendo la caída del 3,4 % del mes anterior. En total, las exportaciones alcanzaron los **130.000 M€**, mientras que importaron por valor de **113.200 M€**, un 5,4 % más que en julio.
- La **balanza comercial** cerró con un superávit de **16.800 M€** en julio.
- **Confianza inversora** (julio): 19,2 puntos, lo que supone una caída de 22,6 puntos con respecto a junio (41,8 puntos).

Fuente: Detastis



Borja Ramírez  
Imagen: Archivo  
borja.ramirez@economia3.info

**A** comienzos del pasado mes de septiembre, **Turquía** sorprendió al mundo al solicitar formalmente su adhesión a los **BRICS**, un bloque de economías emergentes que en la actualidad preside Rusia y que ha ganado una gran relevancia en la redefinición del orden mundial en que estamos inmersos. La decisión de **Ankara** sorprendía por sus profundas implicaciones comerciales y geopolíticas, ya que suponen un giro clave en la política exterior del país, que durante décadas ha intentado infructuosamente integrarse en las economías occidentales y la **Unión Europea (UE)**.

El anuncio llegaba apenas un mes antes de la próxima cumbre de los BRICS, que tendrá lugar en **Kazán** del 22 al 24 de octubre, y en la que participará el presidente turco **Recep Tayyip Erdoğan**. Este no es el primer acercamiento económico de Ankara al eje comercial asiático, en 2022 Turquía también anunció su intención de unirse a la **Organización de Cooperación de Shanghái**.

Sin embargo, la importancia de este movimiento y su significancia reside en la cantidad de incógnitas que plantea en un momento de reordenación geopolítica. Principalmente, el papel que jugará el país en caso de confirmarse su pertenencia a los BRICS. También cómo puede verse afectado su papel como miembro estratégico de la OTAN y cómo factores como la guerra en **Ucrania** y el ascenso de **China** han influido en la decisión de Ankara.



## Entre dos ejes: ¿Qué supone que Turquía se una a los BRICS?

Turquía, uno de los principales socios de la Alianza Atlántica, ha solicitado su entrada en los BRICS, un movimiento que podría desestabilizar los actuales ejes de poder geoeconómico. ¿Ankara retoma su histórica posición de punto de encuentro entre mundos?

### ¿Quiénes son los BRICS?

Para entender la situación, es importante saber quién es quién en el tablero geopolítico mundial. Los denominados BRICS son una asociación, grupo y foro político y económico de países emergentes, que se ha constituido en un espacio internacional alternativo al G7, conformado por **Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica**.

Este grupo de países comparten economías en crecimiento y el objetivo de contrarrestar la hegemonía económica y política de Occidente, liderada por **Estados Unidos y Europa**. Desde su creación en la década de 2000, los BRICS han consolidado una plataforma de cooperación que abarca áreas comerciales, financieras, tecnológicas y diplomáticas, cada vez más robustas.

Lo que inicialmente comenzó como un grupo de países emergentes, ha crecido en influencia debido a las tendencias globales de multipolaridad y al declive relativo de las economías tradicionales occidentales. Sobre el papel, los BRICS se presentan como una alternativa al dominio del sistema financiero internacional controlado por instituciones como el **Fondo Monetario Internacional (FMI)** y el **Banco Mundial**, que en gran medida responden a los intereses de Estados Unidos y sus aliados.

Entre sus movimientos económicos más polémicos, se encuentra el intento de países como China o Rusia de crear mecanismos propios de intercambio comercial que reduzcan la dependencia del dólar estadounidense.



## Turquía y la frustrada relación con Europa

La solicitud de Turquía para unirse a los BRICS puede leerse como una respuesta directa a sus repetidos fracasos para integrarse en la Unión Europea. Durante décadas, Turquía buscó el ingreso en la UE, siendo reconocida oficialmente como candidata en 1999. Sin embargo, los avances desde entonces han sido mínimos, y el proceso se ha estancado desde 2018 debido a diferencias políticas, democráticas y culturales entre Turquía y los países europeos.

El desencanto de Ankara con Europa ha crecido en los últimos años. El presidente turco, **Recep Tayyip Erdoğan**, ha expresado en numerosas ocasiones su frustración con lo que percibe como una postura hipócrita de la UE, que exige reformas internas sin ofrecer perspectivas claras de integración. Ante esta situación, Turquía ha buscado diversificar sus alianzas estratégicas y comerciales, girando hacia el este y el sur.

El interés de Turquía por los BRICS se enmarca en este contex-

to. A través de su pertenencia a este grupo, Ankara podría fortalecer sus vínculos con economías emergentes y abrir nuevas rutas comerciales que reduzcan su dependencia de Europa. Asimismo, le permitiría posicionarse como un actor relevante en la dinámica global, mostrando su capacidad para formar parte de un bloque alternativo al sistema occidental.

## ¿Un socio fiable para la OTAN?

Otro de los aspectos a tener en cuenta son los interrogantes que la adhesión suscitara sobre el papel de Turquía en la OTAN, de la que es uno de los principales miembros desde 1952. Y es que el país musulmán cuenta con la segunda fuerza militar más grande de la alianza después de Estados Unidos y desempeña un rol estratégico en la seguridad euroatlántica, particularmente en el mar Negro y Medio Oriente.

Hay que tener en cuenta que Rusia, uno de los miembros más influyentes de los BRICS, ha sido el principal adversario de la alianza en los últimos años, especialmente tras la invasión de Ucrania. Si Turquía intensifica su cooperación con Rusia y

China a través de los BRICS, relación que ha tenido sus altibajos durante los últimos años a cuenta de diversos conflictos entre *proxies* de ambos países, es probable que se agudicen los desacuerdos con sus aliados occidentales.

No obstante, la postura de Turquía ha sido históricamente pragmática. Ankara ha mantenido una política exterior independiente, equilibrando sus compromisos dentro de la OTAN con sus intereses en Oriente Medio y Asia. Su participación en los BRICS podría interpretarse como una extensión de esta estrategia, buscando maximizar sus beneficios en un contexto internacional multipolar, sin abandonar por completo su papel dentro de la alianza atlántica.

Turquía, que ha jugado un papel diplomático ambiguo en el conflicto ucraniano, manteniendo relaciones tanto con Kiev como con Moscú, ha visto en esta situación una oportunidad para diversificar sus alianzas y fortalecer sus vínculos con potencias no alineadas con Occidente. China, en particular, ha aumentado su influencia en Oriente Medio y Asia Central, áreas de gran interés para Ankara, lo que refuerza el atractivo de formar parte de un bloque como los BRICS. •

## Una unión frustrada

1963: Acuerdo de Asociación de Ankara. Turquía firma un acuerdo con la CEE.  
1987: Solicitud formal de adhesión, rechazada por problemas económicos y democráticos.

1999: Candidatura oficial. La UE reconoce oficialmente a Turquía como país candidato en la Cumbre de Helsinki.

2017: Se enfrían las relaciones. Las tensiones políticas y el retroceso democrático en Turquía tras el intento de golpe de Estado de 2016 paralizan las negociaciones, alejando la adhesión de la agenda.



José Manuel Amorós,  
director general de la  
Fundación Fontilles

# “Atendemos a todo tipo de patologías. No podemos hacer diferenciaciones”

Texto: Gemma Jimeno

Imagen: Archivo

gemmajimeno@economia3.info

**L**a **Fundación Fontilles** comenzó su andadura en 1902. “En aquella época se dedicaba solo al tratamiento de enfermos que padecían la lepra”, explica **José Manuel Amorós**, su director general.

“En la Comunidad Valenciana – comenta– había bastantes casos de enfermos con esta patología en la zona donde está Fontilles (en la Marina Alta de la provincia de Alicante)”.

“Ante esta situación, el padre Carlos Ferrís, que en octubre se cumplen 100

años de su fallecimiento; y Joaquín Ballester, un ilustre abogado con posibilidades económicas, decidieron poner en marcha la Fundación en 1901” explica.

Pero, no fue hasta 1909 cuando abrió sus puertas el **Sanatorio San Francisco de Borja** y entraron los primeros 17 enfermos, una vez que se llevaron a cabo los preparativos y se hablara con profesionales y médicos. “Desde entonces, –apostilla– han pasado 120 años”.

## ¿La lepra sigue siendo un problema?

Preguntamos a Amorós sobre esta cuestión y nos explica que ellos diferencian entre dos términos: la

erradicación y la eliminación. “Hablamos de erradicar cuando la enfermedad desaparece”, puntualiza. “En el caso de la lepra, no se ha llegado a esa situación, pero sí está eliminada, ya que la media está en un caso por cada 10.000 habitantes”.

Con lo cual, sigue habiendo casos, pero son poco significativos. “En España, estamos hablando de entre 5 y 20 casos y muchos de ellos son importados”.

A pesar de todo, Amorós confirma que siguen dedicándose a ese análisis para discriminar qué casos son lepra y cuáles no. “En el ámbito internacional, sigue existiendo la enfermedad, sobre todo en el sudeste asiático y Brasil. Ahora mismo estamos en

el entorno de los 200.000 y 250.000 casos detectados”.

De todas formas, la Fundación sigue atendiendo a los residentes que todavía permanecen en el sanatorio. Además, desarrollan proyectos de cooperación contra la lepra sobre todo en la zona del sudeste asiático. Por ejemplo, **India**, “donde financiamos una serie de proyectos gracias a la colaboración de la base social que nosotros tenemos”.

La Fundación cuenta con el **centro Ferrís de Fontilles** dedicado a la diversidad funcional y donde hay 44 plazas destinadas a atender a personas que han sufrido daño cerebral, tanto desde un punto de vista social como sanitario.

Por su parte, en el **Centro Geriátrico Borja** atienden a 84 personas mayores.

“No nos podemos olvidar de nuestros propios residentes. Se trata de aquellas personas que tenían la lepra y que no se reinsertaron y que también atendemos”, señala Amorós.

Además de estas actividades, la Fundación forma a profesionales de la salud para acabar con la lepra y otras enfermedades ligadas a la pobreza.

### Colaboración público-privada

El director general de la Fundación Fontilles revela que “las actividades de carácter social, incluso las sanitarias, todas ellas tienen una cobertura por parte de los gobiernos autonómicos”.

“Desde nuestra institución –aclara– concertamos las plazas, la Administración las contrata y ellos son los que nos remiten a los residentes tanto de tercera edad como personas que

## “ACTUALMENTE, LA LEPRA NO ESTÁ ERRADICADA, PERO SÍ ELIMINADA”

sufren discapacidad que tienen en sus listas de espera”.

De esta forma, “nosotros prestamos el servicio y la Administración lo sufraga”.

“En ningún caso, –recalca–, los pacientes tienen que hacer una aportación económica en nuestros centros. Sí que es cierto que los usuarios de la tercera edad aportan la parte proporcional de su pensión que considera la Administración. En este caso concreto, este sistema se hace de manera compartida entre usuarios y la Administración”.

El resto de financiación, vinculada a proyectos de cooperación internacional, se sufraga con colaboraciones privadas.

Por otro lado, “también presentamos proyectos financiables por la Administración, como puede ser la Agencia Española de Cooperación Internacional u otro organismo. En este caso, habría financiación pública y privada proveniente de la propia Fundación”.

### ¿Y el futuro?

“Cuando desarrollamos un proyecto sanitario en zonas rurales del sureste asiático u otra zona de América Latina no podemos atender solo la lepra porque nos encontramos con todo tipo de enfermedades tropicales y no podemos hacer diferenciaciones”.

En definitiva, confirma Amorós, “estamos atendiendo otras enfermedades tropicales, además de lepra”. •

fontilles<sup>+</sup>  
salud y desarrollo

**KPIs**

**Nombre del proyecto:**  
**Fontilles**  
**Salud y Desarrollo**

### Breve descripción:

Fontilles trabaja por la salud y el bienestar de personas vulnerables desde su fundación en 1902. En la actualidad, la institución desarrolla su actividad desde un enfoque local y global. En lo local, mediante la atención sanitaria a personas mayores dependientes y a personas con daño cerebral a través del Centro Geriátrico Borja y del Centro Ferrís. En lo global, a través de proyectos de cooperación internacional orientados a la prevención y el diagnóstico temprano de la lepra y otras enfermedades olvidadas ligadas a la pobreza, así como a la atención sanitaria a las afectadas y a la mejora de sus condiciones de vida. La entidad, que recibió en 2007 la Alta Distinción de la Generalitat Valenciana, tiene en marcha 21 proyectos en India, Mozambique, República Democrática del Congo, Malawi, Brasil y Bolivia.

### Ámbito de actuación:



Internacional

### Trayectoria:



122 años  
(Desde 1902)

### Recursos disponibles:



**908.247 €**  
(Presupuesto 2023)

### Recursos necesarios:



Donaciones a Fontilles para cooperación internacional



**Nº de personas a las que ha ayudado:** en 2023, **2.853.739** personas en África, Asia y América; y **199** en el sanatorio de la Vall de Laguar incubadas y **1.354** mentores voluntarios

Texto: Borja Ramírez

Imagen: Nacho Morata

borja.ramirez@economia3.info

**C**uando el sol en la Albufera de Valencia cuando los invitados a los Atardeceres del **Club Deportivo Empresarial Alcatí** realizaban en barcas eléctricas el recorrido que separa el embarcadero de El Palmar (Valencia), municipio en el que se ubica la **Barraca del Tío Aranda**, de la **Barraca Fang i Pallús**. Dos localizaciones privilegiadas que, junto a la **Casa y Motor del Tancat de l'Alcatí**, completan las selectas ubicaciones del club en el parque natural y que acogieron a cerca de medio centenar de empresarios, representantes públicos, directivos y amigos.

Al encuentro se quisieron sumar, en representación de la **Generalitat Valenciana**, **Asunción Quinzá**, secretaria autonómica de **Igualdad y Diversidad**, y **Davinia Bono**, directora general de **Igualdad y del Instituto de las Mujeres**. Ambos cargos públicos aprovecharon la oportunidad para destacar la labor que desde la **Fundación Mujeres al Timón**, de la que forman parte, se hace para visibilizar a empresarias y directivas que han alcanzado puestos de liderazgo por su valía profesional y no por cuotas. También acudieron representantes de la **Conselleria de Agricultura, Agua, Ganadería y Pesca**.

Por parte del sector privado, las empresas patrocinadoras del encuentro fueron **Finanedi**, **Formica**, **Mapfre** e **Implica Corporate Finance**. **Vegamar**, firma de referencia en el sector, amenizó el evento con una selección de sus vinos.



## Generalitat y empresas se dan cita en Alcatí

También acudió **Redi For You (Ibérica de Redes)**, **Rodríguez Abogados**, **Natural Cosmetic Lab** y **Bia Seguridad Industrial**.

Unos encuentros que, bajo la cobertura mediática de **Economía 3**, se han convertido en unos eventos de referencia del *networking* empresarial valenciano, fusionando paisaje, naturaleza, gastronomía local y arquitectura tradicional en un paraíso único.

### Atardeceres de Alcatí, “un sitio distinto”

Tras la visita a la emblemática Barraca del Tío Aranda, los invitados

del Club desembarcaron en la Barraca Fang i Pallús. La velada dio comienzo con un turno de presentaciones en la que los asistentes tuvieron la oportunidad de presentarse, dar a conocer sus proyectos y pasar por nuestro *photocall*.

A **Sara Rodríguez**, socia directora de Rodríguez Abogados, fue la constante actividad de estos actos en redes lo que la llevó a acudir a los Atardeceres. La experiencia fue muy positiva: “*Es algo distinto, me gusta. Al final estás en contacto con el tejido empresarial valenciano, que es un plus para mi despacho. Este tipo de actos nos permite tener un trato*”



*más personal con posibles clientes en un entorno más distendido, no es una puerta fría”.*

En el caso de la empresa de telecomunicaciones Redi For You, el evento supuso a su vez una oportunidad y un altavoz. El director general de Ibérica de Redes, **Arturo Grau**, quiso aprovechar la ocasión para anunciar un nuevo proyecto junto a otros em-

**S.R.: “ESTE TIPO DE ACTOS NOS PERMITE TENER UN TRATO MÁS PERSONAL CON POSIBLES CLIENTES EN UN ENTORNO DISTENDIDO”**

presarios valencianos llamado **Flores Solidarias**.

*“Somos una iniciativa privada que pretende acabar con el sinhogarismo mediante la venta de flores por suscripción”,* explicó Arturo Grau a los asistentes.

Para **Daniel Villanueva**, director de Ventas y Marketing de Bia Seguridad Industrial, *“la experiencia siempre es muy grata”.* *“Siempre se establecen relaciones y se conoce gente interesante. Todos los sectores tienen que trabajar la seguridad y acudir a estos encuentros nos ha permitido establecer contactos y relaciones”,* concluyó el empresario. •



**¡GRACIAS!**

VEGAMAR BODEGAS    MAPFRE

MUJERES AL TIMÓN    FORMICA

Implica CORPORATE FINANCE    FinanEDI



Texto y fotos:  
Juan Manuel Baixauli  
redaccion@economia3.info

**S**e acerca la fecha de salida, un apasionante recorrido por el **Sáhara**, el encuentro con un territorio inhóspito, singular, apasionantemente salvaje, donde la supervivencia es un reto cada día. Gestionar los recursos, los alimentos, el agua, la climatología, la fauna... Todo es clave, nada es superfluo, todo es necesario. Llevar nuestra experiencia al límite nos permite tomar distancia de nuestros problemas del día a día, verlos desde otra perspectiva, relativizarlos y gestionarlos mejor. Porque cualquier reto o problema que tengamos, es menor que el que allí tienen. Y eso impacta.

Viajar buscando experiencias que nos permitan tomar distancia de nuestro día a día, observar otros problemas y otras realidades dife-



Vista del campamento

## Sáhara, una experiencia única

rentes a las nuestras –y que nunca habríamos imaginado que existen–, nos aporta mucha capacidad de relativizar; es una pequeña cura, pero muy efectiva. He viajado mucho por desiertos, he cruzado en tres ocasiones el del Sáhara Occidental hasta el África negra, y siempre me ha parecido impresionante como el ser humano es capaz de sobrevivir en cualquier lugar, cómo se adapta, gestiona los recursos y modula su modo de vida a una realidad natural realmente impresionante.

Ese es el objetivo de este apasionante viaje –en colaboración con la **Fundación Mujeres al Timón**–, que empezará el 27 de octubre: acercarnos a esa realidad, a esa población y a sus personajes (tenemos previstos varios encuentros con personajes del desierto y contamos con intérpretes para ello), conocer sus prioridades, sus ambiciones, los problemas cotidianos a los que se enfrentan y cómo los superan. Todo ello desde nuestro punto de vista occidental, con problemas totalmente diferentes que allí se convierten en ‘nimios’. La ruta es especialmen-

te singular y bella, con fuertes contrastes de paisajes y de formas del desierto. Aterrizaremos en **Guelmim (Marruecos)**, una ciudad poco conocida para los españoles actualmente, ya que nunca viajamos allí. Sin embargo, se encuentra ubicada a unos 60 kilómetros de la ciudad de **Sidi Ifni**, en la costa, con un fuerte acuartelamiento donde muchos españoles hicieron su servicio militar en la década de los 50 y los 60. Muchas personas de cierta edad lo recordarán perfectamente. Todavía se encuentra allí ese cuartel, así como la casa donde residía el gobernador español de la zona.

### Una ruta transformadora

Desde Guelmim, empezamos a recorrer el desierto de tierra y piedra, entre paisajes que parecen sacados de una película lunar, atravesando **Tighmert, Amtoudi** o **Tafraut** –una ciudad de la provincia de **Tiznit**, región de **Sus-Masa**, situada en la parte central de las montañas del **Anti-Atlas**. Tighmert es un pueblo encantador, de unos 2.500 habitantes, hogar de uno de los palme- ▷

BUSCAMOS A 10 **MUJERES AL TIMÓN**  
que quieran vivir una experiencia transformadora.



## MUJERES AL TIMÓN

¿Dónde?

En el Sáhara

¿Cuándo?

Del 27 de octubre al 4 de noviembre

¿Con quién?

Ángela Pérez, Nuria Luna, Sara Díez y otras 10  
empresarias o directivas entre las que  
te encuentras tú.

Empresas **que reman** con nosotras



FERMAX



À Punt  
RADIOTELEVISIÓ  
VALENCIANA



EMPRESAS QUE APOYAN A MUJERES AL TIMÓN



BBVA



CONSULTIA  
BUSINESS TRAVEL



INLOGIQ

SINGULARU





# Economía **3**

Información para el liderazgo

Nº 370 / 5€  
OCT. 2024

**Ranking**

**E3 líderes**

**Sector Construcción**

# RUTA SOSTENIBLE DE LAS BARRACAS



Ven a disfrutar del  
Parque Natural de L'Albufera  
de Valencia de la mano de

ALCATÍ  
CLUB DEPORTIVO  
EMPRESARIAL

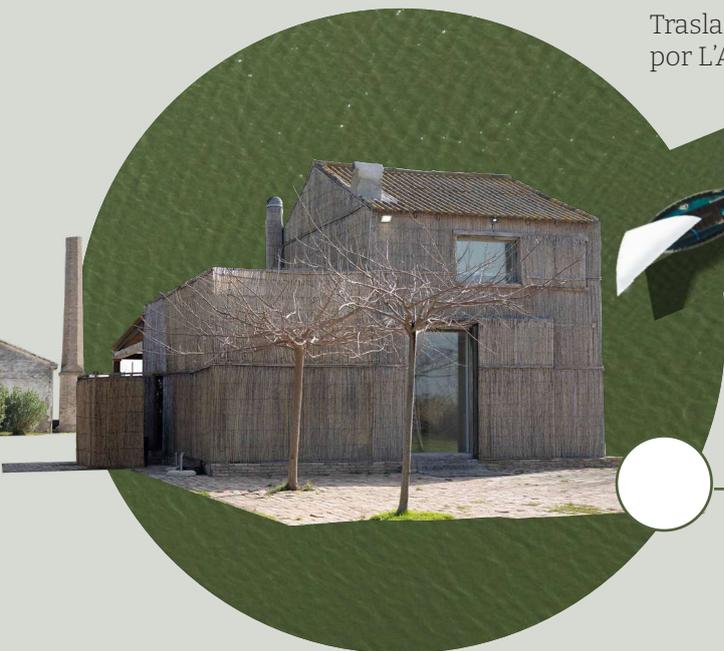


## BARRACA DEL TÍO ARANDA S. XVIII

Traslado en barca  
por L'Albufera

## BARRACA FANG I PALLÚS

Traslado en barca  
por L'Albufera

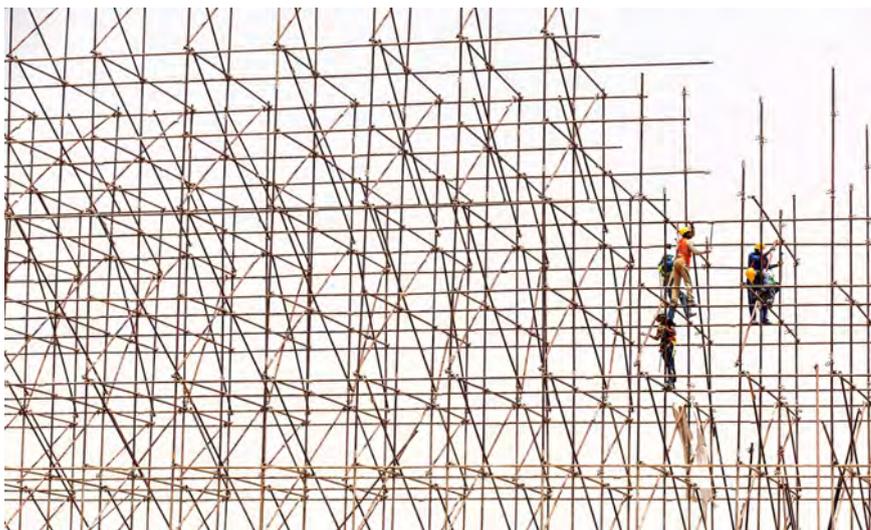


## CASA Y MOTOR DEL ALCATÍ

Información y reservas:  
621 225 343  
[eventos@clubalcati.com](mailto:eventos@clubalcati.com)



RUTA  
SOSTENIBLE  
DE LAS BARRACAS



**Economía 3** analiza los 100 grupos consolidados y las 1.000 líderes con cifras individuales del sector de la construcción.

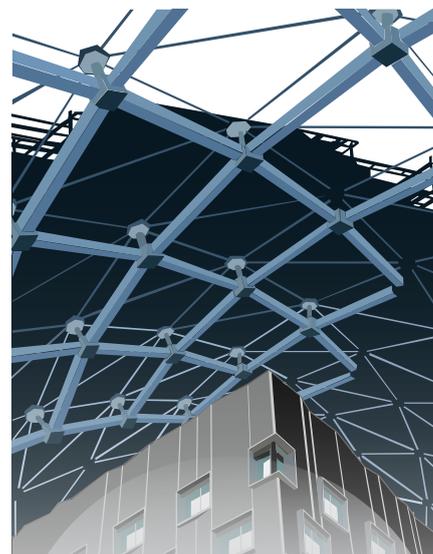
## ESPECIAL SECTOR CONSTRUCCIÓN



- 002.** Estado actual del sector
- 004.** La construcción, a debate
- 010.** El modelo Viena
- 014.** Vivienda de lujo



## RANKING SECTOR CONSTRUCCIÓN: LAS 1.000 LÍDERES EN VENTAS (Pág. 24)



## Ranking E3 Líderes Sector Construcción

### EMPRESAS DESTACADAS

- 025** ..... TM Grupo Inmobiliario
- 027** ..... Avanza Urbana
- 029** ..... TPF Consulting
- 031** ..... Cerámica La Escandella
- 033** ..... Prayme
- 035** ..... THU

ALCATI CLUB DEPORTIVO EMPRESARIAL

Auditado por 

Suscríbete



### STAFF

**EMPRESA EDITORA**  
EC03 Multimedia, S.A.  
c/ San Vicente Mártir,  
n.º 81 - 1º - 46007 València  
Tif.: 963 332 250

**DEPÓSITO LEGAL** V-2122-1995  
**ARTES GRÁFICAS**  
Tauro Gráfica

**SOCIA DIRECTORA**  
Elisa Valero

**COORDINADORA EDITORIAL**  
Sara Martí

**COORDINADOR WEB**  
Borja Ramírez

**REDACCIÓN**  
Gemma Jimeno y Laura  
Sanfélix

**COLABORADORES**  
Juanma Baixauli, Juan José  
Fernández-Figares y Frédéric  
Mertens

**DISEÑO Y MAQUETACIÓN**  
Daniel Sirera

**FOTOGRAFÍA**  
BOOM Creative  
y Nacho Morata

**RELACIONES  
INSTITUCIONALES**  
Ana Gil

**ADMINISTRACIÓN**  
Ana Llop

**COMUNICACIÓN Y  
MARKETING**

Andrés Giménez  
Ignacio Bañón  
Sara Fernández  
marketing@economia3.info

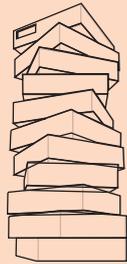
ALCATI |  Carmen Varas y Raquel Camacho eventos@clubalcati.com 960 089 970



# LAS CIFRAS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

## DATOS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN ESPAÑA (2023)

### ESTADO GENERAL DEL SECTOR



### MATERIALES

#### ¿QUÉ MATERIALES SE HAN ENCARECIDO MÁS?



### EXPORTACIÓN



VALOR DE LOS MATERIALES EXPORTADOS:  
**29.217** MILLONES DE EUROS (-5%)



**7,6%**  
DE LA  
EXPORTACIÓN  
TOTAL DE LA  
ECONOMÍA  
ESPAÑOLA

#### CINCO MATERIALES AGLUTINAN EL 67,4% DEL TOTAL EXPORTADO:



### MERCADO



HIPOTECAS  
SOBRE  
VIVIENDAS  
**586.913**  
(-9,7%)



**8**  
DE CADA  
**10**  
COMPRAVENTAS  
FUERON DE  
VIVIENDA  
USADA

Fuente: Observatorio de la Construcción



# ¿Qué demanda el sector?

La construcción afronta muchos y muy diversos desafíos. En Economía 3, escuchamos a la Confederación Nacional de la Construcción (CNC), que nos traslada las principales demandas del sector.

## Ley de Suelo

El sector considera imprescindible retomar las negociaciones y plantear una nueva regulación que aporte seguridad jurídica y solucione los actuales problemas de escasez de vivienda. CNC estima que España necesita la construcción de 150.000 viviendas anuales para aliviar los problemas del mercado inmobiliario. La nueva legislación, que de momento se ha pausado, buscaba simplificar y agilizar los procesos para promover un desarrollo urbano sostenible e integrado.

## Fondos UE

La lenta ejecución de los fondos europeos es uno de los principales obstáculos del sector. La llegada "a cuentagotas" no es suficiente para dinamizar el sector. Entre las principales demandas, la construcción pide utilizar estos fondos para impulsar un Plan Renove que modernice una maquinaria cuya edad media se sitúa en los 18,5 años. Esto se traduciría en una transformación radical del sector a nivel de innovación tecnológica, económica y medioambiental.

## Mano de obra

El envejecimiento y la falta de jóvenes dispuestos a formarse son dos causas directas de las tensiones productivas del sector por la falta de mano de obra cualificada. Solo el 9,2 % de los trabajadores tienen 29 años o menos frente al 25,2 % que este segmento de población representaba en 2008. A lo que hay que sumar una tasa de abandono en FP del 48,8 %. Los empresarios de la construcción lo tienen claro y cifran la necesidad de mano de obra de manera muy específica: más de 700.000 empleos.

## Medios propios

Las Administraciones públicas han disparado un 77 % el uso de medios propios, lo que "amenaza la competencia empresarial". El importe destinado por las Administraciones públicas a sus propios medios para ejecutar contratos se incrementó un 350 %, escalando desde los 589 millones en 2021 a los 2.631 en 2022. Los medios propios son organismos controlados por el gobierno que se usan para hacer trabajos sin recurrir a una licitación. Son como una extensión del estado, aunque tengan cierta autonomía.

## Materiales

Desde el año 2019 hasta 2023, más de la mitad de los 43 materiales analizados en el Índice de Costes han sufrido incrementos superiores al 20 %. Cabe destacar que cinco materiales han experimentado subidas de precios superiores al 40 %, destacando la cal y el yeso con incrementos del 55,6 %, el vidrio hueco (53,4 %), los tubos de cobre (45,3 %) y el acero con un incremento del coste del 43,2 %. Estos materiales son de uso básico e intensivo en cualquier actividad constructiva.



Javier Timoner (SFI Consulting), Alejandro Almenar (Vareser), Pedro Crespo (Formica), Francisco Moreno (Sistemarq), Gema Bonilla (Formica), Juan Carlos Sanjuan (Casual Hoteles), Sebastián Fernández (GVA), Ana Gil (Economía 3), Tina Pastor (BeetLiving Management), Mar Puchades (Avanza Urbana), Juanjo Garrido (Garrido Studio), Alfonso Irnan (Torrescamara) y Ricardo Maldonado (Gesvalt).

Inseguridad jurídica y falta de suelo son algunos de los principales desafíos

# Los retos del sector de la construcción, a debate

Laura Sanfélix

Imagen: BOOM Creative

[laura.sanfelix@economia3.info](mailto:laura.sanfelix@economia3.info)

La escasez de vivienda y las dificultades para acceder a ella se han convertido en uno de los temas más relevantes de la actualidad en **España**. Los actores que forman parte de la cadena de valor del sec-

tor de la construcción coinciden en la urgente necesidad de abordar la falta de inmuebles en nuestro país y, para ello, demandan a la Administración una mayor seguridad jurídica y solucionar la escasez de suelo, entre otras cuestiones.

Así lo manifestaron empresas constructoras, fabricantes de materiales, promotores y arquitecto-

tos, entre otros actores, durante una nueva mesa de debate organizada por **Economía 3**, que en esta ocasión puso el foco en los retos y oportunidades del sector de la construcción.

La mesa contó con la participación del secretario autonómico de Vivienda de la **Generalitat Valenciana**, **Sebastián Fernández**; la CEO



Sebastián Fernández (GVA)

de **Avanza Urbana**, **Mar Puchades**; el CEO de **Vareser**, **Alejandro Almenar**; la CEO de **BeetLiving Management**, **Tina Pastor**; el direc-

## “LA VIVIENDA ESTÁ EN EL FOCO PORQUE ES UN PROBLEMA SOCIAL”

tor de Recursos Generales e Innovación de **Torrescamara**, **Alfonso Irnán**; el director territorial en Levante y Baleares de **Gesvalt**, **Ricardo Maldonado**; el CEO y fundador de **SFI Consulting**, **Javier Timoner**; el CEO y fundador de **Garrido Studio**, **Juanjo Garrido**; la directora de Marketing del sur de Europa de **Formica**, **Gema Bonilla**; el CEO y fundador de **Casual Hoteles**, **Juan Carlos Sanjuan**, y el CEO de **Sistemarq**, **Francisco Moreno**.

La jornada estuvo moderada por la responsable de Relaciones Institucionales de Economía 3, **Ana Gil**, y se celebró en la barraca del Tío Aranda del **Club Deportivo Empresarial Alcatí**, en **El Palmar (Valencia)**. Se trata de la barraca más antigua de la Comunitat Valenciana, una joya arquitectónica que cuenta con el mismo nivel de protección que La Lonja y la Catedral de Valencia.

### La vivienda, el “empeño” de la Administración

Dar respuesta a la falta de vivienda es uno de los principales “empeños” de la Generalitat Valenciana en estos momentos, según el secretario autonómico de Vivienda, quien reconoce que “la vi- ▷

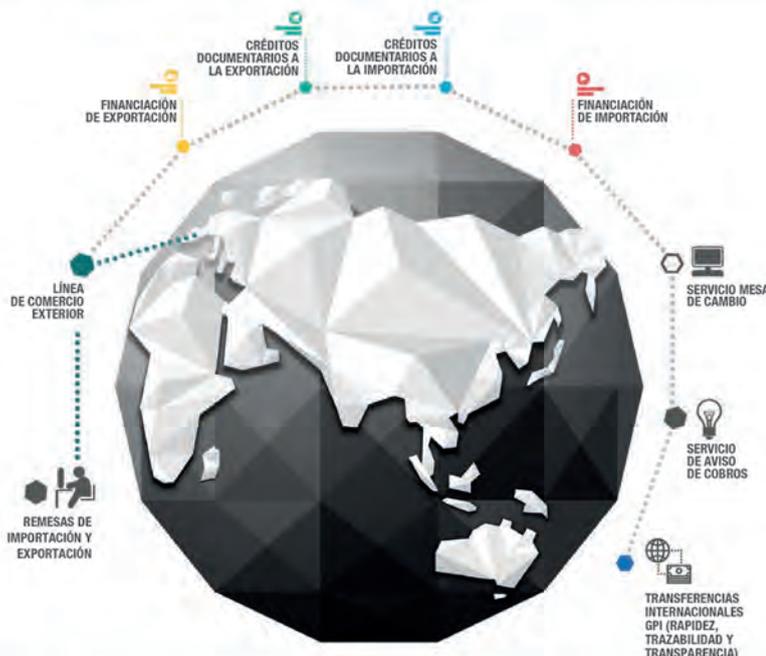


**DISTINTOS  
DESDE SIEMPRE**

## Cuenta con nosotros para abrir tu negocio al exterior

**Te acompañamos en la estrategia de negocio internacional de tu empresa**

Infórmate en nuestras oficinas y nuestros profesionales te ayudarán a encontrar las mejores soluciones de comercio exterior. Te ofrecemos unas condiciones de financiación especiales para tus operaciones internacionales.



**GRUPO  
COOPERATIVO  
CAJAMAR**



Mar Puchades (Avanza Urbana)

“LAS MEDIDAS POLÍTICAS TIENEN QUE SER DESDE UN PUNTO DE VISTA MUY GLOBAL, NO A CUATRO AÑOS VISTA”

vienda está en el foco porque es un problema social”. “El Consell trata de revertir una situación que hemos heredado de inacción en los últimos ocho años”, destacó durante su intervención.

Entre otras medidas, el Consell que lidera **Carlos Mazón** ha anunciado un decreto para regular la vivienda de protección pública en la **Comunitat Valenciana**. “Es un decreto innovador que trata de simplificar los procedimientos y facilitar que se pueda desarrollar vivienda protegida por parte del sector privado y público”, explicó Fernández.

Otra de las medidas es el conocido como ‘Plan Vive’, que se puso en



Juanjo Garrido (Garrido Studio)

“MUCHA GENTE NO PUEDE COMPRAR UNA CASA, PERO MUCHA GENTE TAMPOCO SABE DÓNDE VIVIRÁ EN CINCO AÑOS”

marcha el pasado abril y que busca dar seguridad jurídica y promover la colaboración interadministrativa para disponer de suelo. Este plan impulsará la construcción de 10.000 nuevas viviendas de protección pública antes de finales de 2027. “Hay carencia de suelo y para nosotros era fundamental poner en valor todo el suelo público disponible”, recalcó el secretario autonómico.

Además de las iniciativas ya anunciadas, Fernández recordó que, en los próximos meses, el Consell buscará el encaje para que suelo de uso dotacional en la Comunitat pueda destinarse a la construcción de vivienda pública.



Juan Carlos Sanjuan (Casual Hoteles)

“EL PROBLEMA TURISMO-VIVIENDA NO EXISTE Y CON ESTO LO QUE SE FOMENTA ES ENFRENTAMIENTO”

### Flexibilizar los usos del suelo

Según datos del **Banco de España**, en nuestro país se necesitan 600.000 viviendas hasta 2025 para suplir el déficit de inmuebles. Con el objetivo de aumentar la oferta, durante la mesa, los expertos inmobiliarios solicitaron flexibilizar los usos del suelo y derogar las normativas que desincentivan la inversión.

Desde SFI Consulting, Javier Timoner explicó que el problema de la falta de vivienda no es exclusivo de España, sino que se extiende a toda Europa. Timoner detalló que detrás de esta situación hay diversas causas, entre las que se incluyen facto-



Francisco Moreno (Sistemarq)

“ESTAMOS EMPEZANDO A VER QUE HAY UNA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL EN LA CONSTRUCCIÓN”

res políticos, como la falta de consenso para aumentar la oferta; demográficos, como los efectos del *baby boom* en el mercado inmobiliario; y económicos, como la inflación.

A su juicio, en los próximos meses, la demanda de vivienda se va a incrementar, pero no con la solvencia suficiente como para que lo haga también la oferta. “Hay que derogar muchas normativas que asustan a los inversores y dar más seguridad fiscal y jurídica a los vehículos de inversión, liberar suelo público y recuperar la colaboración público-privada”, destacó.

En el último trimestre se ha detectado una bajada de la actividad inmobiliaria, aunque sigue estan-



Alfonso Irnan (Torrescamara)

“LA CONSTRUCCIÓN ESTÁ PERDIENDO INTERÉS TANTO POR PARTE DE LA MANO DE OBRA COMO DE LOS TÉCNICOS”

do por encima del periodo pospandemia, según el director territorial en Levante y Baleares de Gesvalt. “Eso va en favor del precio, que está incrementándose. Además, temas macroeconómicos, como el crecimiento económico sostenible en España o los tipos de interés, están ayudando”, agregó Maldonado.

Señaló que la falta de suelo es una realidad y, por ello, abogó por abordar esta situación mediante una flexibilización de los usos del mismo.

### Mirar más allá de la vivienda protegida

Desde las promotoras se subrayó la necesidad de reducir las car-



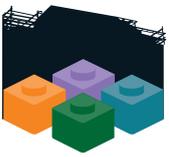
Gema Bonilla (Formica)

“ES FUNDAMENTAL QUE CONOZCAMOS EL ORIGEN DE LOS MATERIALES QUE UTILIZAMOS”

gas fiscales para que los precios del mercado sean más accesibles. Además, consideraron fundamental que el ámbito político adopte una perspectiva a largo plazo para abordar la problemática de la vivienda.

La CEO de Avanza Urbana, Mar Puchades, apuntó que las medidas políticas “tienen que ser desde un punto de vista muy global, no pensando ni a cuatro ni a ocho años vista, sino mucho más allá”. “Está claro que el desequilibrio entre oferta y demanda es el problema principal y, desgraciadamente, no se va a solucionar en el corto ni en el medio plazo”, añadió.

Entre sus propuestas, Puchades pidió disminuir la carga fis- ▷



cal y no centrarse únicamente en las viviendas protegidas, es decir, no descuidar otros productos del mercado inmobiliario. “*Estamos en un buen momento, hay que allanar el camino para sacar partido*”, indicó.

Por su parte, la CEO de BeetLiving Management, Tina Pastor, expresó su preocupación por la “*desalineación entre los precios de la vivienda y los sueldos*”, lo que impide que “*el ciudadano común pueda acceder a una vivienda*”.

También detalló las dificultades que enfrentan las promotoras para construir viviendas, como los obstáculos al buscar solares o edificios adecuados, así como los elevados costes financieros que deben afrontar y los “*presupuestos altísimos*” que manejan los constructores.

### **Pérdida de confianza en el sector de la construcción**

Por otro lado, las constructoras enumeraron sus propios desafíos, como la falta de mano de obra y la pérdida de confianza que hay en el sector.

Desde Torrescamara, Alfonso Irnan dedicó gran parte de su intervención a abordar el desafío de la retención del talento y la necesidad de innovar. Para Irnan, “*la construcción está perdiendo interés tanto por parte de la mano de obra como de los técnicos*”. Esta situación, según el director de Innovación, está provocando que el sector pierda ese “*poder tractor*” que ha caracterizado a esta industria durante muchos años.

En este sentido, consideró fundamental buscar estrategias efectivas para atraer y mantener a los profe-



Tina Pastor (BeetLiving Management)

---

**“EL CIUDADANO NO PUEDE ACCEDER A UNA VIVIENDA POR LA DESALIANCIÓN DE LOS PRECIOS Y LOS SUELDOS”**

---

sionales más capacitados, así como fomentar un entorno propicio para la innovación.

Alejandro Almenar, de Vareser, también se pronunció en esta línea, destacando la importancia de profesionalizar el mercado, ya que los inversores buscan “*confianza y certidumbre*”. Asimismo, afirmó que, en la actualidad, la construcción “*ha perdido gran parte de su confianza*”, tanto en la obra pública como en la edificación privada, y es fundamental trabajar en su recuperación. Al igual que Irnan, subrayó la urgencia de recuperar la mano de obra que se encontraba en el sector y conseguir terrenos para construir, ya que, de lo contrario, “*no habrá venta ni alquiler a los precios necesarios*”.



Javier Timoner (SFI Consulting)

---

**“HAY QUE DEROGAR NORMATIVAS QUE ASUSTAN A LOS INVERSORES Y DAR MÁS SEGURIDAD FISCAL Y JURÍDICA”**

---

### **Hoteles y nuevos modelos residenciales**

La actividad del sector de la construcción no se limita a las viviendas de uso residencial y, por ello, el CEO y fundador de Garrido Studio, Juanjo Garrido, puso el foco en la edificación de oficinas, el sector hotelero o los equipamientos públicos. En este sentido, remarcó que hay que cuidar los municipios más allá de las viviendas, creando espacios como hoteles y áreas verdes, que también fomentan “*el orgullo*” de pertenencia y convierten a la ciudad en un lugar agradable. El arquitecto apostó por el fomento de nuevo modelos residenciales como el *coliving*, al considerar que estos espacios pueden ser una opción pa-



Alejandro Almenar (Vareser)

## “EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN HA PERDIDO GRAN PARTE DE SU CONFIANZA EN LOS ÚLTIMOS AÑOS”

ra aquellos que no puedan o no deseen adquirir una vivienda. *“Todo lo que sea flexibilizar es adaptarnos a la realidad. Mucha gente no puede comprar una casa, pero mucha gente tampoco sabe dónde vivirá en cinco años”*, indicó.

Por su parte, el CEO y fundador de Casual Hoteles, Juan Carlos Sanjuan, coincidió en que hay un cambio de perspectiva en cuanto a la adquisición de vivienda por parte de jóvenes. *“El joven ya no tiene ganas de comprar, se plantea el pago por uso porque no sabe dónde estará dentro de cuatro o cinco años”*, aseguró.

Sanjuan subrayó que *“el problema de la vivienda no se origina en el sector turístico”*, sino que, en todo caso, proviene de la *“parte turística ilegal”*.



Ricardo Maldonado (Gesvalt)

## “EL PRECIO DE LA VIVIENDA ESTÁ INCREMENTÁNDOSE Y LOS TIPOS DE INTERÉS ESTÁN AYUDANDO”

A su juicio, las causas que contribuyen a la escasez de oferta no están relacionadas con la industria turística y señalar a este sector como el responsable *“solo está fomentando un enfrentamiento social”*.

### Nuevos materiales y fabricación modular

Los costes de los materiales ha sido uno de los principales desafíos a los que el sector ha tenido que hacer frente en los últimos años. Ahora, cuestiones como la economía circular y la fabricación modular se abren paso en la industria.

Desde Formica Group, líderes en la fabricación de laminado de alta presión, Gema Bonilla remarcó la necesidad de optar por materia-

les nacionales en lugar de aquellos que provienen de países como Turquía o India: *“Es fundamental que conozcamos el origen de los materiales que utilizamos y las condiciones en las que se fabrican”*.

Formica cuenta con una fábrica en España, concretamente en Valencia, algo que, según Bonilla, permite garantizar la calidad de sus productos. Por esta razón, la directora de Marketing reclamó incentivar a las constructoras para que prioricen el uso de materiales fabricados en España. Asimismo, habló del *“green-washing”* que, a su juicio, realizan muchas empresas con los materiales sostenibles. Según Bonilla, a pesar de que muchas compañías venden sus productos como ecológicos, descuidan otros aspectos como la garantía de que estos materiales se producen en condiciones laborales justas y seguras.

Por último, Francisco Moreno explicó los componentes arquitectónicos innovadores que desarrollan desde Sistemarq, como sus casas modulares o sus baños industrializados, proyectos que comienzan a tener una demanda importante en el sector hotelero. Sin embargo, sigue habiendo *“una barrera”* a la hora de que los particulares escojan estas opciones.

Con todo, Moreno consideró que se está viviendo *“una revolución industrial en la construcción”*, dado que *“no hay mano de obra y hay que desarrollar alternativas”*. •

ESCANEA EL CÓDIGO PARA ACCEDER A LA FOTOGALERÍA Y PERFILES PROFESIONALES





La política de vivienda pública de la capital austríaca se ha convertido en el modelo al que todos aspiran, desde el Gobierno español a las comunidades autónomas. ¿Cuáles son las claves del modelo de Viena? ¿Podemos replicarlo en nuestro país?

# Todos miran a Viena: La vivienda busca referentes

Borja Ramírez  
Imágenes: Archivo  
borja.ramirez@economia3.info

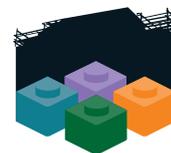
**E**n el corazón de Europa, la ciudad de **Viena** está popularmente considerada como el paradigma de la vivienda pública europea. Elogiado por unos y criticado por otros, su sistema de vivienda pública –basada en un robusto parque de edificaciones públicas– se ha demostrado eficiente y accesible a lo largo de las muchas décadas que lleva en funcionamiento. A diferencia de otras capitales europeas históricamente terratenientes, como **Berlín**, la antigua capital Habsburgo nunca se deshizo de sus terrenos públicos y destina una parte importante de su presupuesto a vivienda pública.

El éxito de la capital austríaca con la vivienda pública tiene raíces profundas en la historia. Tras la **Primera Guerra Mundial** y durante el período de entreguerras, el gobierno de la ciudad inició una serie de políticas progresistas que incluían la construcción de grandes complejos de vivienda para la clase trabajadora. Este período, conocido como la “**Viena Roja**” (1919–1934), sentó las bases de lo que sería un modelo de vivienda pública orientado a garantizar el derecho a una vivienda digna para todos los ciudadanos.

Según los datos del Consistorio austríaco, la ciudad cuenta en la actualidad con 220.000 viviendas subvencionadas por el sector público. Y es que el Ayuntamiento invierte hasta 600 millones de euros anuales –según cifras de 2023– para poder

ofrecer vivienda asequible. El resultado es palpable: frente a otras capitales europeas como **Barcelona** o **París**, donde el precio del alquiler ronda los 17 €/m<sup>2</sup> y 30€/m<sup>2</sup>, respectivamente, en Viena se sitúa alrededor de 9 euros, según la consultora **Deloitte**.

El gran éxito político de la ciudad, sin embargo, fue lograr mantener el compromiso con la vivienda pública de la ciudad, independientemente del color político de los sucesivos gobiernos. En la actualidad, más del 60 % de los vieneses vive en viviendas subsidiadas o de propiedad municipal, con alquileres que rondan los 700 euros (por apartamentos de 70 m<sup>2</sup> de media). Esta opción se ha demostrado atractiva y de calidad para un amplio espectro de la población, incluidas las clases medias.



## El modelo vasco, cierta rima asonante

En España, algunas comunidades autónomas han adoptado enfoques de vivienda pública que comparten ciertos rasgos con el modelo vienés, especialmente en lo que respecta a la intervención de la Administración, la promoción de alquileres asequibles y la integración de diversos estratos sociales en las viviendas públicas. Aunque ninguna comunidad ha replicado exactamente el sistema de Viena, algunas destacan por tener modelos que se asemejan en aspectos clave.

La región de España con unas políticas públicas de vivienda más robustas coincide, y no es casualidad, con una de las autonomías en la que los ciudadanos tienen más dificultades para acceder a un hogar. Si en la actualidad, según el portal inmobiliario **Idealista**, el precio del metro cuadrado en nuestro país se sitúa en los 2.176 euros, en el **País Vasco** se dispara hasta los 2.962 €/m<sup>2</sup>.

Quizá por ello el Gobierno Vasco ha optado tradicionalmente por mantener un parque de viviendas públicas destinado principalmente al alquiler, similar a lo que ocurre en Viena, donde la mayoría de las viviendas públicas no se venden, si-

## LA CIUDAD DE VIENA CUENTA CON 220.000 VIVIENDAS PÚBLICAS EN LAS QUE INVIERTE 600 MILLONES ANUALES

no que se alquilan a largo plazo. En este sentido, aproximadamente un 17 % de las viviendas en Euskadi son de protección pública, lo que la convierte en una de las comunidades con mayor oferta de vivienda social en España. A pesar de ello, la cifra dista mucho todavía de la cohesión y solidez del modelo vienés, donde más del 60 % de la población vive en viviendas subsidiadas y el control estatal sobre el mercado inmobiliario es extremadamente robusto.

Euskadi es la comunidad autónoma que más gasta en política de vivienda pública, con el 1,1 % de su PIB. La media europea está en el 1,5 % y la española por debajo del 0,5 % del PIB. Todo ello se traduce en que una de cada tres viviendas de protección en España se hace en Euskadi y cerca de 35.500 hogares reciben una prestación mensual al



alquiler, lejos todavía de las 220.000 de Viena.

Tanto es así que las grietas del sistema vasco se hacen notar en momentos de tensión del mercado como el actual. Según datos del Gobierno vasco, la autonomía está entregando 5.000 viviendas de protección por año, pero la demanda es extraordinaria: cada ejercicio se reciben 86.000 peticiones detrás de las cuales hay unas 150.000 personas, en una comunidad de 2,1 millones.

## Vivienda en Cataluña, un problema exponencial

En los últimos años, la crisis de acceso a la vivienda ha escalado a niveles alarmantes en **Cataluña**, impulsando a las administraciones a tomar medidas urgentes. La política de vivienda pública catalana ha evolucionado significativamente, buscando equilibrar una demanda creciente y un *stock* de vivienda insuficiente. Sin embargo, persisten desafíos importantes, especialmente en comparación con otros modelos que han tenido mayor éxito, como el del País Vasco.

Según datos de la Generalitat, el presupuesto destinado a vi- ▷

## El modelo Viena en datos



La ciudad de Viena cuenta con **220.000** viviendas subvencionadas por el sector público.



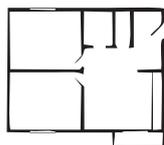
El Ayuntamiento invierte hasta **600** millones de euros anuales (2023).



El **60%** de los vieneses viven en viviendas públicas.

€/m<sup>2</sup>

El precio del m<sup>2</sup> en Viena se sitúa en los **9 €/m<sup>2</sup>**, frente a los **30 €/m<sup>2</sup>** de París o los **17 €/m<sup>2</sup>** de Barcelona.



El alquiler de un apartamento de **70m<sup>2</sup>** en Viena ronda los **700** euros de media.



vienda pública ha ido en aumento desde 2018, cuando se alcanzaron los 253 millones de euros. En 2021, la inversión pública destinada a políticas de vivienda ascendió a 468 millones de euros, un incremento del 85 % respecto a 2018. Para 2023, el gobierno catalán anunció una inversión récord de 749 millones de euros en vivienda pública, un 60 % más que el año anterior. De este total, alrededor de 100 millones están destinados exclusivamente a la construcción de nuevas viviendas sociales.

Este aumento de presupuesto ha sido destinado principalmente a tres áreas clave: la construcción de nuevas viviendas públicas, la rehabilitación de inmuebles ya existentes y la implementación de ayudas al alquiler para colectivos vulnerables. El **Plan Territorial Sectorial de Vivienda de Cataluña**, que prevé crear 60.000 viviendas de alquiler social a lo largo de los próximos 20 años, es una de las principales estrategias. Además, la Ley 24/2015 de emergencia habitacional, pionera en Europa, se ha reforzado para aumentar la disponibilidad de viviendas a precios asequibles.

### OBSERVATORIO DE VIVIENDA VALENCIANO: “MÁS DE 20.000 PERSONAS ESTÁN ESPERANDO VIVIENDA PÚBLICA”

A pesar de las recientes mejoras, el parque de vivienda pública en Cataluña sigue siendo insuficiente. Actualmente, solo el 2 % de las viviendas disponibles en la región son de alquiler social, una cifra muy por debajo de la media europea, que ronda el 15 %. Este déficit de vivienda social ha generado tensiones, sobre todo en el área metropolitana de **Barcelona**, donde el precio de los alquileres se ha disparado un 30 % en los últimos cinco años.

Además, según el Sindicat de Llogateres, solo una pequeña parte de las viviendas de titularidad pública está ocupada por personas en situación vulnerable, mientras que muchas de ellas se encuentran desocupadas debido a retrasos en su rehabilitación o entrega. La creciente

demanda y los recursos limitados hacen difícil responder de manera eficaz a la emergencia habitacional.

### En inversión, muy por detrás del País Vasco

En comparación con el modelo vasco de vivienda pública, el modelo de la Generalitat adolece de músculo inversor. En Euskadi, donde el alquiler social representa el 20 % del parque de viviendas disponibles, se han implementado políticas de vivienda pública más eficientes que en Cataluña, a través de su organismo especializado, el Gobierno Vasco y su sociedad pública, **Alokabide**.

Una de las principales diferencias entre ambos modelos es el nivel de inversión por habitante. Según datos del **Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana**, el País Vasco invierte aproximadamente 124 euros por habitante en políticas de vivienda, frente a los 45 euros por habitante que invierte Cataluña. Esta diferencia en la inversión ha permitido a la comunidad vasca construir un parque de viviendas públicas mucho más robusto y accesible.

Además, el sistema vasco está basado en un modelo de colaboración público-privada más desarrollado, donde la Administración no solo se centra en la construcción de nuevas viviendas, sino también en la rehabilitación intensiva de viviendas antiguas y en la regulación de los alquileres. Las medidas como el “*canon por vivienda vacía*”, que impone un pago a quienes mantengan inmuebles sin habitar por más de seis meses, han mostrado ser efectivos en movilizar el mercado de alquiler.

### El modelo valenciano, ¿promesa público-privada?

La **Comunitat Valenciana** ha tenido, históricamente, una relación complicada con la vivienda. La crisis del ladrillo barrió a buena parte de las constructoras que operaban





en la comunidad y, desde entonces, su parque de vivienda –públicas y privadas– apenas ha aumentado. Lo que sí ha crecido exponencialmente ha sido el flujo de turistas y habitantes que las principales ciudades valencianas ha registrado durante los últimos años. La situación de la vivienda, y particularmente de la vivienda pública, en ciudades como **València**, ha llegado a una situación de “*emergencia*”, según la **Cátedra de Habitatge de la Universitat de València**.

Para atajar esta situación, el pasado mes de abril la Generalitat Valenciana presentó el Plan “Viu Comunitat Valenciana”, con el objetivo de dotar de un marco de colaboración a los Ayuntamientos y empresas promotoras. La normativa aspira a establecer las reglas de juego para la promoción de vivienda pública, las condiciones de construcción y los requisitos de los beneficiarios de las mismas. En concreto, el nuevo plan pretende impulsar la construcción de 10.000 nuevas viviendas de protección pública antes del fin de 2027, con un impacto de 7.326 millones de euros de inversión y 74.000 puestos de trabajo durante su construcción.

### La Comunitat Valenciana, a la cola de España en inversión

De ser así, será en el futuro. En la actualidad, la Comunitat Valenciana se encuentra en una posición rezagada en cuanto a inversión y disponibilidad de vivienda pública. Mientras que, tal y como se ha expuesto anteriormente, el País Vasco lidera el ranking nacional con un parque de vivienda pública que representa el 20 % del total y una inversión de 124 euros por habitante, la Comunitat Valenciana todavía está lejos de alcanzar estos niveles. Cataluña, con un 2 % de viviendas de alquiler social, está más alineada con la situa-



ción valenciana, aunque con un nivel de inversión superior.

Y es que, según datos del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, la Comunitat Valenciana invierte en torno a 35 euros por habitante en políticas de vivienda, muy por debajo de regiones como el País Vasco (124 euros) o Cataluña (45 euros). Esta diferencia de inversión per cápita ha ralentizado el ritmo de construcción y rehabilitación de vivienda pública.

En ciudades como València y Alicante, el acceso a la vivienda se ha convertido en un problema urgente, impulsado por el encarecimiento de los alquileres, que han subido un 40 % en los últimos cinco años. Este aumento ha afectado sobre todo a los jóvenes y a las familias de bajos ingresos, muchos de los cuales se ven obligados a dedicar más del 40 % de sus ingresos al alquiler. Según el **Observatorio de Vivienda de la Comunidad Valenciana**, más de 20.000 familias están en lista de espera para acceder a una vi-

vienda pública o protegida. Precisamente a ese segmento de la población se enfocan principalmente las medidas adoptadas por la Generalitat. Una de las principales novedades del nuevo reglamento reside en que incluirá una categoría de vivienda joven destinada a menores de 35 años, ajustando la renta para facilitar el acceso de los jóvenes a estos inmuebles.

El decreto, que entrará próximamente en vigor, establecerá la obligación de que todas las promociones VPP, tanto públicas como privadas, contengan una reserva mínima del 40 % para menores de 35 años. Asimismo, a través de esta norma podrán beneficiarse las familias monoparentales, familias con alguna persona con discapacidad o dependencia o víctimas de violencia de género. El reglamento también incrementará el nivel de renta máximo para acceder a una vivienda protegida para las familias que tengan mayores a su cargo o hijos con edades entre los 18 y 35 años. •



El lujo en el sector inmobiliario continúa en expansión, junto con un aumento de sus precios, impulsado por un comprador cada vez más joven y, sobre todo, extranjero

# La vivienda de lujo, un mercado al alza en España

Laura Sanfélix

Imágenes: Archivo

[laura.sanfelix@economia3.info](mailto:laura.sanfelix@economia3.info)

**C**ada vez más jóvenes y, principalmente, extranjeros. Así es el perfil del comprador de viviendas de lujo en **España**, un mercado que sigue al alza en nuestro país. España está de moda para adquirir propiedades exclusivas y así lo confirman expertos del sector, quienes apuntan a un perfil de inversor internacional y más joven.

Si en el pasado la media de edad acostumbraba a ser más alta, ya que este tipo de propiedades requieren un poder adquisitivo muy eleva-

do, en los últimos años, la edad media ha empezado a disminuir, es decir, se está dando un relevo generacional en el mercado de la vivienda de lujo. Según un informe de **Hiscox** España, los *Millennials* o Generación Y (nacidos entre 1981 y 1995) y *Centennials* o Generación Z (nacidos entre 1996 y 2010) representarán un 60 % de este segmento del mercado en el año 2025.

Actualmente los *Millennials* ya suponen el 25 % del total de las transacciones, pero la Generación X (nacidos entre 1961 y 1980) sigue liderando la compraventa de viviendas de lujo por una cuestión de poder adquisitivo. Además de ser cada vez más jóvenes, el perfil de

comprador sigue siendo mayoritariamente internacional. En general, se trata de ciudadanos que buscan realizar una inversión segura en España o contar con una segunda residencia a la que acudir en épocas puntuales del año.

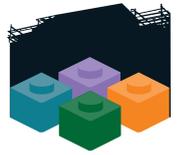
La mayoría de los inversores proceden de países europeos, principalmente de **Alemania, Reino Unido y Francia**, además de **Rusia**. También hay mucho comprador nacional y han empezado a coger fuerza mercados como el latinoamericano, el estadounidense u **Oriente Medio**.

No obstante, la nacionalidad de los compradores también depende mucho de la ubicación de la vivienda. Por ejemplo, en **Madrid** tienen mucho interés los latinos, a **Marbella** llegan los europeos del norte y, en el caso de los archipiélagos, **Baleares** y **Canarias**, están más interesados los ingleses y los alemanes.

A pesar de que los compradores extranjeros muestran un gran interés por el segmento de mercado inmobiliario de lujo en nuestro país, aún queda por ver el impacto que podría tener la eliminación de las 'Golden Visa' inmobiliarias, las cuales permiten obtener el visado o autorización de residencia a aquellos extranjeros que inviertan en inmuebles por valor de más de 500.000 euros en nuestro país. El **Gobierno de España** anunció el pasado mes de abril su intención de eliminarlas para reducir la presión sobre el sector inmobiliario, pero aún no se ha concretado el encaje legislativo para que esta medida entre en vigor. En cualquier caso, se trata de una decisión que podría tener efectos en el flujo de inversión extranjera.

## ¿Qué buscan los compradores?

Si hay algo que define el lujo en el mercado inmobiliario, son sin duda los precios. Sin embargo, hay



una serie de características o servicios distintivos que van más allá del valor económico.

Los compradores de viviendas de lujo buscan propiedades amplias, con diseños arquitectónicos sofisticados, y materiales de alta calidad y con acabados elegantes. Se trata de viviendas que suelen estar ubicadas en zonas residenciales exclusivas y tranquilas, a menudo rodeadas de paisajes naturales o vistas, lo que añade un valor extra a la experiencia de vida que ofrecen. La privacidad, la seguridad y el acceso a servicios de alta gama son también otros elementos que completan el concepto de lujo en el ámbito inmobiliario.

Desde la inmobiliaria **Gilmar** explican que las viviendas de lujo suelen estar en los lugares más *premium* de cada zona. En la costa, por ejemplo, estarán en primera línea de playa. *"En general son sitios tranquilos, con suficiente distancia entre sí para asegurar la privacidad. Normalmente incluyen elementos como spas, saunas, piscinas, gimnasios, bodegas..."*, señalan desde la inmobiliaria.

Acostumbran a ser propiedades amplias, ya sean chalés o pisos, y estar en zonas residenciales cerradas, con seguridad 24 horas y privacidad adicional. También suelen situarse cerca de servicios como escuelas internacionales, hospitales privados y centros comerciales.

En la misma línea, la inmobiliaria **Lucas Fox** detalla que aquellos que buscan una vivienda de lujo lo hacen por su exclusividad, ubicación, tamaño, arquitectura y, a menudo, por su historia. *"Nosotros comercializamos propiedades únicas que, en muchas ocasiones, destacan por su valor artístico, como una singular finca en Denia con más de 100 años de historia que cuenta con 300 azulejos diseñados y firmados por el pintor Salvador Dalí"*, resalta el socio y cofundador de Lucas Fox, **Alexander Vaughan**.

Por su parte, el presidente de **Engel & Völkers** para España, Portugal y Andorra, **Juan-Galo Macià**, también insiste en que el lujo va más allá del precio y *"cada vez más se asocia a exclusividad, diseño y estilo de vida"*.

### Málaga copa el 30 % del mercado

En 2023, en España había alrededor de 40.200 viviendas a la venta con precios superiores al millón de euros, según datos de Hiscox.

Aunque hay viviendas de lujo en todas las comunidades autónomas, normalmente están ubicadas en las grandes ciudades, islas o lugares de costa. En el caso de los municipios del interior, suelen encontrarse en forma de palacetes o casas señoriales.

Las provincias donde tradicionalmente se concentra el lujo en el mercado inmobiliario, que coinciden con las áreas donde la vivienda es más cara, son **Málaga, Islas Baleares, Madrid, Barcelona y Alicante**. El caso de Málaga es especialmente llamativo, ya que copa

más del 30 % del mercado de lujo, especialmente por el conocido como Triángulo de Oro, formado por **Benahavís, Estepona y Marbella**.

Si nos centramos en las tres ciudades más grandes del país, sobresalen ciertos barrios. En Barcelona, el lujo se agrupa especialmente en l'Eixample, Sant Martí y Sant Gervasi. En el caso de Madrid, el mercado prime se encuentra sobre todo en el barrio de Salamanca y el centro de la ciudad, mientras que, en Valencia, en el distrito de Ciutat Vella.

### Hasta los 30 millones de euros

Respecto a los rangos de precios, el portal **Idealista** define el segmento de lujo de un mercado como el 10 % de las viviendas más caras del mismo. Es decir, tomando como referencia esta definición, lo que se considera de lujo varía enormemente en función de los diferentes mercados.

Por ejemplo, en provincias como Baleares o Málaga, dos de los mercados con los precios más altos en España, el segmento de vivien- ▷



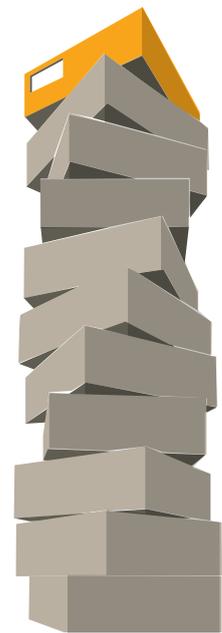
## PERFIL COMPRADOR

Cada vez más jóvenes:  
**25% Millennials**

Inversores tradicionales:  
**británicos y alemanes**



Nuevos compradores:  
**norteamericanos y Oriente Medio**





das de lujo comienza a partir de los 2.675.000 euros, en el caso del archipiélago balear, y a partir de los 1.950.000 euros, en el caso de la provincia de **Andalucía**. Lo mismo ocurre en provincias como Madrid, donde el mercado más exclusivo está en venta a partir de 1.200.000 euros.

En el lado opuesto, en la provincia de **Ciudad Real**, ese 10 % de viviendas más exclusivas se sitúa a partir de los 210.000 euros o a partir de 220.000 euros en la provincia de **Zamora**.

De acuerdo con Engel & Völkers, la definición del lujo en el sector inmobiliario incluso tiene diferencias dentro de una misma ciudad. Juan-Galo Macià pone como ejemplo la ciudad de Madrid: *"El lujo en el barrio de Salamanca es un piso en finca clásica, con un mínimo de tres balcones a la calle, techos altos con molduras, portal representativo, portero que viva en finca y cerca de las arterias principales (Serrano o Velázquez)"*. Mientras, en Chamartín, el lujo sería, por ejemplo, *"un ático con gran terraza y de gran formato (500/600 metros cuadrados) o un chalet en El Viso con jardín y piscina"*, añade.

Una tendencia en la que coinciden los expertos inmobiliarios es que el mercado de lujo parece no tener techo, al igual que sus precios. Este segmento no es ajeno a la constante subida que experimenta el mercado de la vivienda en España, tanto en las propiedades en venta como en alquiler.

De acuerdo con la inmobiliaria Gilmar, los precios siguen al alza en las casas de lujo, ya que la demanda no ha hecho más que subir y la oferta cada día es menor. *"En algunas ciudades como Madrid contamos con una inyección de dinero extranjero que significa que los precios siguen subiendo sin dar señales de lo contrario en un futuro próximo"*, añaden.

Según cifras de Lucas Fox, desde 2019, el volumen y el valor de



las transacciones en el segmento de lujo han aumentado un 50 %. En la primera mitad de 2024, los precios de las viviendas de lujo se han mantenido estables y han registrado crecimientos en áreas con una escasez excepcional de producto.

Si nos detenemos en algunas de las viviendas más caras que las inmobiliarias tienen en venta en España, Engel and Völkers y Lucas Fox disponen de propiedades que rondan los 30 millones de euros, las cuales se sitúan generalmente en Madrid, Marbella o Ibiza.

### Un mercado que sigue creciendo

Pese al aumento de precios, se espera que el mercado de lujo continúe creciendo, impulsado tanto por un entorno económico favorable como por el creciente interés que los compradores extranjeros están mostrando en España como destino para inversiones inmobiliarias.

Engel & Völkers anticipa un crecimiento del 40 % en la compra de viviendas de más de un millón de euros en España durante este año, especialmente en lugares como Málaga, Mallorca, Madrid, Barcelona y la Costa Blanca. Según la inmobiliaria, en 2023, entre el 15 % y el 30 % de las viviendas vendidas

por la compañía en estas áreas superaron el millón de euros, alcanzando un precio medio de 5.000 euros por metro cuadrado.

*"España está de moda, Madrid está de moda, en la costa estamos recibiendo ahora muchísimos estadounidenses y europeos. Tanto estos como los latinos y los nórdicos son tipologías de clientes con un nivel adquisitivo alto que buscan calidad de vida"*, explican fuentes de Gilmar.

De cara a este 2024, las perspectivas son optimistas también, puesto que se espera una fuerte demanda. Hay una situación económica que, además, lo favorece, como los tipos de interés o el sentimiento general de los compradores.

*"España está de moda, está afianzando su atractivo por la excelente calidad de vida, el clima, la gran oferta cultural y de ocio, y es uno de los países más deseados para instalarse"*, señala el socio y cofundador de Lucas Fox.

A pesar de que el mercado prime en España es relativamente pequeño en comparación con otros países, cuenta con un gran potencial. Este segmento del sector inmobiliario se está consolidando y sigue atrayendo a inversores y compradores de todo el mundo que buscan un lujo y una exclusividad al alcance de muy pocos. •

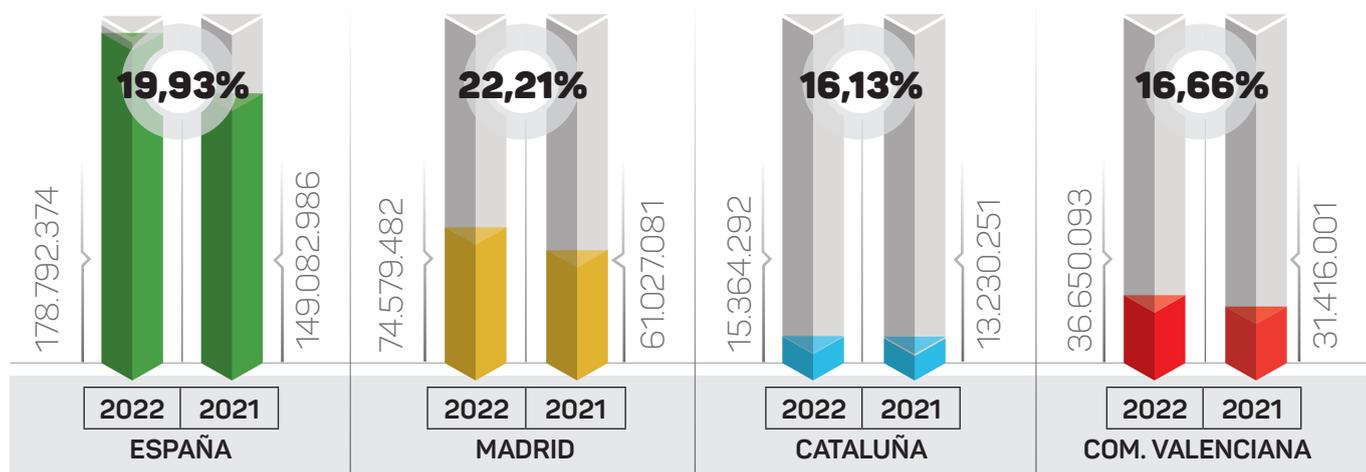
# Enciclopedia de Casos de éxito



Queremos que tu empresa forme parte de las grandes historias de éxito editadas por **ECONOMIA 3**

¿Hablamos?  
610.408.029

## Evolución de las Ventas de los cien grupos del sector de la Construcción



Fuente: Elaboración propia con los datos facilitados por Infonif en miles de euros.

Ranking de los 100 grupos del sector de la Construcción, Inmobiliario y Materiales Auxiliares

# De las 100 consolidadas, solo 39 disminuyen sus beneficios

Gemma Jimeno  
Imagen: Archivo  
gemma.jimeno@economia3.info

**E**ste mes analizamos el sector Construcción, Inmobiliario y Materiales Auxiliares, un sector que últimamente está en todos los medios, debido a *gap* existente entre la oferta y la demanda de vivienda.

A pesar de la incertidumbre que ha vivido el sector debido a cuestiones como los conflictos geopolíticos, las tensiones inflacionistas y los altos tipos de interés, la construcción ha terminado el año con un comportamiento positivo.

Entre los datos más importantes destacamos el aumento de afiliados del sector que ha crecido un 3,8 % respecto al año anterior; el número de empresas se ha incrementado en un 1,6 %; y la aportación de la construc-

Los datos lo confirman: de las 100 líderes, 39 empresas disminuyen beneficios por valor de 4.372 M€. Además, 11 de las 39 concentran el 94,5 % de las pérdidas

ción al Producto Interior Bruto, medida en términos de Valor Añadido Bruto (VAB), registró un crecimiento interanual del 10,6 %.

Los datos que aparecen en este ranking se corresponden con los estados financieros tanto individuales (Mil Líderes) como consolidados (los 100 primeros grupos) extraídos del **Registro Mercantil** por **Infonif**, la línea de negocio de **Economía 3** que provee de información económico-financiera a las empresas y permite a sus usuarios generar sus propias bases de datos, accediendo a rankings personalizados.

Los 100 grupos consolidados vendieron por valor de 178.792 M€ en 2022 lo que representa un crecimiento del 19,9 % con respecto a 2021, año

en el que alcanzaron los 149.082 M€. También es destacable que las cinco primeras aglutinan cerca del 64,7 % de las ventas.

En el top 10 de ventas encontramos a **ACS Actividades de Construcción y Servicios (Grupo ACS)** que vendió en 2022 por valor de 33.785 M€, un 20 % más que en 2021. En segunda posición encontramos **Pontegadea Inversiones**, el gran *family office* de **Amancio Ortega**, que emplea a cerca de 90 personas repartidas por el mundo, vendió por valor de 33.329 M€, un 18 % más.

En tercera posición está otro gran *holding*, **Inmo Alameda**, la patrimonial de **Juan Roig**, cuyas ventas crecieron en 2022 un 11 % hasta alcanzar los 28.497 M€.

**Acciona**, cuyo principal accionista es el **Grupo Entrecanales**, ocupa la cuarta posición con unas ventas de 12.211 M€, un 44,8 % más que en 2021.

En quinta posición encontramos a **Fomento de Construcciones y Contratas (Grupo FCC)**, con 7.994 M€, un 15,4 % más.

El sexto escalón es para **Sacyr**, con 6.151 M€, un 14 % más; le sigue **Dragados** con 5.755 M€; y **Sacyr Construcción**, con 5.384 M€

En los últimos dos escalones se encuentran **Obrascón Huarte Lain (OHL)**, liderada por los hermanos mexicanos **Amodio**, que ha incrementado sus ventas un 15 % pero el resultado del ejercicio 2022 sigue siendo negativo (93.497 M€); y **Nomar Patrimonial**, de **Fernando Roig (Pamesa)**, cuyas ventas crecen un 69 %.

## DE LOS CIEN GRUPOS, LOS CINCO PRIMEROS AGLUTINAN CERCA DEL 64,7 % DE LAS VENTAS

Sin embargo, los resultados no han sido buenos para los consolidados ya que caen un 15,81 % de 2021 a 2022. De hecho, de las 100 líderes, 39 empresas disminuyen beneficios por valor de 4.372 M€. Además, 11 de las 39 concentran el 94,5 % de las pérdidas.

¿Cuáles son las 10 empresas que más ganan si ordenamos por resultados? Nos volvemos a encontrar a las dos patrimoniales: Pontegadea Inversiones, cuyos resultados cre-

cen un 29 % y que ocupa la primera posición; e Inmo Alameda que desciende hasta la tercera con un resultado del ejercicio de 691.701 M€ y un incremento del 7,8 % con respecto a 2022.

El Grupo ACS, aunque ocupa la segunda posición, gana un 73 % menos que en 2021.

Mientras, Acciona, en quinto lugar gana un 52 % más que en 2021 con 615.000 M€

A mitad de la tabla encontramos a FCC cuyos resultados también merman un 29 %.

En las cinco últimas posiciones encontramos a **Partler 2006**, que agrupa una veintena de activos que ha adquirido Amancio Ortega en Reino Unido y cuyo beneficio se incrementa un 143 %. Le siguen Sacyr Construcción, Dragados y **DTL Corporación**. •

## LA NÓMINA Y PENSIÓN DE LAS ALEGRÍAS

caixa popular

CADA MES UNA ALEGRÍA  
PER DOMICILIAR LA NÓMINA  
O LA PENSIÓN EN CAIXA POPULAR.

VIAJES,  
VACACIONES,  
PREMIOS  
EN EFECTIVO  
Y MUCHO MÁS.

Domicilia la nómina o la pensión en Caixa Popular y participarás en un nuevo sorteo cada mes. Y si ya las tienes domiciliadas, lógicamente, tú también participas.

Cada mes, te daremos más alegrías.

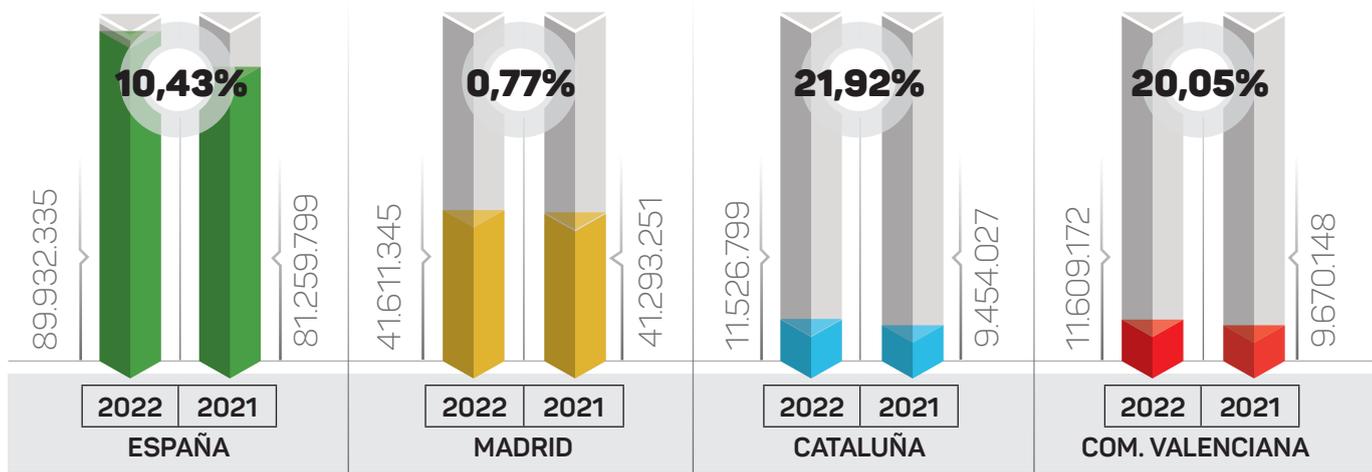
Información facilitada por: **Economía 3** **INFONiF**

Nº	Razón Social	Prov.	VENTAS			RESULTADO desp. impuestos		
			2022	2021	DIF %	2022	2021	DIF %
1	ACS Actividades de Construcción y Servicios, S.A.	MAD	33785372,00	27942187,00	20,91	872.784,00	3226234,00	-72,95
2	Pontegadea Inversiones, S.L.	LCÑ	33329000,00	28253000,00	17,97	4415000,00	3419000,00	29,13
3	Inmo Alameda, S.L.	VLC	28497690,00	25601647,00	11,31	691701,00	644.773,00	7,28
4	Acciona, S.A.	MAD	12211000,00	8667480,00	40,88	615.000,00	404.150,00	52,17
5	Fomento de Construcciones y Contratas, S.A.	BCN	7994167,00	6907282,00	15,74	477930,00	677.280,00	-29,43
6	Sacyr, S.A.	MAD	6.151.575,00	4.963.478,00	23,94	110.516,00	-189.182,00	158,42
7	Dragados, S.A.	MAD	5.575.508,00	4.591.833,00	21,42	204.537,00	105.306,00	94,23
8	Sacyr Construcción, S.A.	MAD	3.384.004,00	2.649.474,00	27,72	214.568,00	129.112,00	66,19
9	Obrascon Huarte Lain, S.A.	MAD	3.358.205,00	2.904.269,00	15,63	-93.497,00	6.141,00	-1622,50
10	Nomar Patrimonial, S.L.	CST	2.135.038,00	1.258.778,00	69,61	47.540,00	47.693,00	-0,32
11	FCC Construcción, S.A.	BCN	2.128.779,00	1.836.893,00	15,89	120.426,00	146.609,00	-17,86
12	Pamesa Grupo Empresarial, S.L.	CST	2.067.075,00	1.218.688,00	69,61	61.158,00	80.231,00	-23,77
13	Jorge, S.L.	ZAR	1.726.598,00	1.443.395,00	19,62	93.269,00	47.075,00	98,13
14	AJA Inversiones, S.L.	LPM	1.467.934,00	1.227.345,00	19,60	38.513,00	19.325,00	99,29
15	Sacyr Servicios, S.A.	MAD	1.140.628,00	1.053.194,00	8,30	37.853,00	29.529,00	28,19
16	Cementos Molins, S.A.	MAD	1.123.014,00	820.609,00	36,85	125.698,00	124.380,00	1,06
17	Grupo Empresarial San José, S.A.	PON	1.113.381,00	947.074,00	17,56	15.390,00	13.863,00	11,01
18	Constructora San José, S.A.	PON	1.067.689,00	903.213,00	18,21	6.178,00	5.617,00	9,99
19	Serlopi, S.L.	CUE	1.047.635,58	934.913,24	12,06	11.301,36	22.913,56	-50,68
20	Votorantim Cimientos EAA Inversiones, S.L.	PON	971.489,00	677.852,00	43,32	80.586,00	-19.128,00	521,30
21	Comsa Emte, S.L.	BCN	955.737,00	817.753,00	16,87	5.152,00	-216,00	2.485,19
22	Coral Homes Holdco, S.L.	MAD	944.129,00	1.034.540,00	-8,74	-195.865,00	-132.489,00	-47,83
23	Sorman, S.A.	CST	934.184,60	840.664,91	11,12	44.257,94	44.477,93	-0,49
24	Grupo Logístico Sese	ZAR	927.828,68	696.731,44	33,17	1.613,52	-2.488,94	164,83
25	Cementos Progreso Holdings, S.L.	MAD	878.633,84	681.740,20	28,88	75.788,61	85.784,70	-11,65
26	Ingeteam, S.A.	VIZ	861.326,81	688.021,13	25,19	1.156,28	13.489,93	-91,43
27	J&J Inversiones 2020, S.L.	MAD	737.167,35	653.755,23	12,76	6.323,05	12.433,51	-49,15
28	Goodgrower, S.A.	MAD	661.459,00	637.656,00	3,73	74.460,00	125.184,00	-40,52
29	Ortiz Construcciones y Proyectos, S.A.	MAD	610.828,00	478.516,00	27,65	13.717,00	31.386,00	-56,30
30	Comsa, S.A.	BCN	602.196,00	500.443,00	20,33	13.876,00	-433,00	3.304,62
31	Amenday, S.L.	GUI	589.779,97	618.121,37	-4,59	55.384,79	52.260,99	5,98
32	Project Quasar Investments 2017, S.L.	MAD	588.787,00	807.179,00	-27,06	-288.247,00	-317.420,00	9,19
33	Vía Célera Desarrollos Inmobiliarios, S.A.	MAD	583.398,00	584.699,00	-0,22	68.722,00	61.824,00	11,16
34	Grupo de Empresas Azvi, S.L.	SEV	577.705,00	410.426,00	40,76	5.783,00	1.963,00	194,60
35	Bahía de las Isletas, S.L.	LPM	531.083,00	464.954,00	14,22	3.753,00	-93.249,00	104,02
36	Iberoamericana del Agro, S.L.	MAD	527.211,24	397.257,55	32,71	41.443,16	34.630,64	19,67
37	Cementos Portland Valderrivas, S.A.	NAV	521.964,00	449.692,00	16,07	-195.739,00	-90.836,00	-115,49
38	Calcinor, S.L.	GUI	512.521,00	340.375,00	50,58	22.092,00	16.710,00	32,21
39	Corporacion Masaveu, S.A.	AST	491.188,00	421.996,00	16,40	65.195,00	120.112,00	-45,72
40	Azvi, S.A.	SEV	470.420,00	315.016,00	49,33	10.632,00	5.700,00	86,53
41	Hijos de Francisco López Sánchez, S.A.	LPM	458.172,00	264.085,00	73,49	103.469,00	-4.710,00	2.296,79
42	Wurth España, S.A.	BCN	444.745,00	401.448,00	10,79	10.383,00	15.681,00	-33,79
43	Fomento Urbano de Castellón, S.A.	CST	428.684,00	376.895,00	13,74	18.095,00	97.559,00	-81,45
44	Asoter, S.L.	VIZ	428.457,00	318.712,00	34,43	34.482,00	33.987,00	1,46
45	Hormigones Cortés, S.L.	VLC	420.132,00	320.209,00	31,21	34.478,00	3.140,00	998,03
46	Partler 2006, S.L.	LCÑ	404.000,00	212.000,00	90,57	322.000,00	132.000,00	143,94
47	S.A. de Obras y Servicios Copasa	ORE	391.691,95	323.450,07	21,10	16.141,91	11.888,37	35,78
48	Promontoria Marina, S.L.	MAD	374.439,00	539.322,00	-30,57	-111.147,00	-139.086,00	20,09
49	Marazzi Iberia, S.L.	CST	368.572,73	294.175,11	25,29	56.137,50	35.736,74	57,09
50	Soluciones Técnicas Integrales Norland, S.L.	NAV	358.874,04	224.519,68	59,84	21.910,88	28.772,64	-23,85

Información facilitada por: **Economía3** INFONIF

Nº	Razón Social	Prov.	VENTAS			RESULTADO desp. impuestos		
			2022	2021	DIF %	2022	2021	DIF %
51	Zeus VI Spain, S.L.	LRJ	343.127,00	214.750,00	59,78	19.419,00	-7.108,00	373,20
52	Participación e Impulso, S.L.	CST	331.465,37	284.463,63	16,52	9.403,13	4.895,23	92,09
53	Comsa Instalaciones y Sistemas Industriales, S.A.	BCN	330.704,00	300.066,00	10,21	6.939,00	18.326,00	-62,14
54	Tecnica y Proyectos, S.A.	MAD	327.532,67	268.902,91	21,80	35.713,35	19.564,42	82,54
55	Grupo Lantania, S.A.	MAD	311.769,34	253.759,46	22,86	5.951,60	6.455,06	-7,80
56	FGA Main Corporación, S.L.	MAD	305.953,53	191.903,41	59,43	14.309,48	10.151,74	40,96
57	Grupo Energético Enerplus Europa, S.L.	COR	300.025,14	255.744,36	17,31	4.650,36	1.564,77	197,19
58	Simetría Fidentia, S.L.	CST	291.753,49	263.024,82	10,92	3.675,34	3.864,75	-4,90
59	Corporación J. Uriach, S.A.	BCN	275.687,00	237.372,00	16,14	-7.066,00	68.289,00	-110,35
60	Crecimientile Partners, S.L.	CST	271.292,67	197.188,74	37,58	-4.652,60	-1.612,47	-188,54
61	Inveravante Inversiones Universales, S.L.	LCÑ	269.987,00	177.940,00	51,73	17.705,00	10.972,00	61,37
62	Sampol Grupo Corporativo, S.L.	BAL	266.348,91	207.460,41	28,39	349,50	6.276,87	-94,43
63	Torreblanca del Mediterráneo Sol, S.L.	ALC	262.543,51	260.424,27	0,81	43.891,97	41.596,71	5,52
64	Baldocer, S.A.	CST	259.797,23	234.154,00	10,95	45.475,65	43.908,77	3,57
65	Halley Bidco, S.L.	BCN	257.277,00	139.584,00	84,32	-14.872,00	-32.139,00	53,73
66	Rosp Corunna, S.L.	LCÑ	236.934,00	238.928,00	-0,83	203.454,00	241.046,00	-15,60
67	Margar, S.L.	BAD	219.637,88	186.520,21	17,76	6.059,26	2.722,77	122,54
68	Puentes y Calzadas Grupo de Empresas, S.A.	LCÑ	218.114,24	140.788,74	54,92	4.457,05	4.072,80	9,43
69	Escoda Sans, S.L.	BCN	211.945,35	173.326,97	22,28	7.535,32	3.674,48	105,07
70	Gtceisu Construcción, S.A.	MAD	209.220,00	191.049,00	9,51	-20.543,00	-12.393,00	-65,76
71	Cimsa Cementos España, S.A.	VLC	208.563,77	113.641,10	83,53	1.848,90	-6.745,80	127,41
72	Copcisa Industrial, S.L.	BCN	208.374,21	216.076,45	-3,56	1.713,91	133,98	1.179,23
73	Nozar, S.A.	MAD	207.342,00	114.697,00	80,77	22.086,00	101.769,00	-97,83
74	Nervión Amper Industrial, S.L.	VIZ	206.362,00	202.690,00	1,81	-1.021,00	-266,00	-283,83
75	Carmona-Bejar Consulting de Inversión, S.L.	BAD	206.052,53	161.310,21	27,74	7.991,70	3.139,37	154,56
76	Drac 1957, S.L.	BCN	204.788,95	232.162,60	-11,79	532,37	68,39	678,43
77	Actividades de Constr. y Rehabilitación Grupo Goialde, S.L.	NAV	204.496,10	206.977,62	-1,20	-5.885,80	2.347,11	-350,77
78	Meissa IMS, S.L.	MAD	203.574,00	217.664,00	-6,47	12.873,00	10.758,00	19,66
79	CBRE Real Estate, S.A.	MAD	198.368,66	158.905,33	24,83	7.133,20	9.809,63	-27,28
80	Auro 97, S.L.	BCN	190.686,00	170.995,00	11,52	5.820,00	36.691,00	-84,14
81	Constant Inversiones, S.A.	BCN	190.357,36	160.990,42	18,24	467,16	3.140,31	-85,12
82	Intatore, S.L.	TAR	189.794,62	166.515,46	13,98	4.186,14	4.609,65	-9,19
83	Palausa 2001, S.L.	PAL	186.392,30	192.762,88	-3,30	3.306,96	523,89	531,23
84	Frime Holding Company, S.L.	BCN	183.900,74	148.546,19	23,80	1.868,99	6.065,64	-69,19
85	Carbonell Figueras, S.A.	TAR	182.515,81	117.363,26	55,51	3.620,12	2.118,55	70,88
86	Haya Real Estate, S.A.	MAD	180.364,00	223.011,00	-19,12	-68.864,00	-11.708,00	-488,18
87	Grup Comellas i Cabeza, S.L.	BCN	174.031,94	107.291,98	62,20	18.890,07	6.923,08	172,86
88	Bernabeu Pic, S.L.	ALC	173.300,69	152.048,06	13,98	6.005,13	4.255,60	41,11
89	Tecnoiragin, S.L.	ZAR	169.103,09	168.137,99	0,57	4.336,98	3.470,68	24,96
90	Anjoca, S.L.	LCÑ	168.966,67	109.394,67	54,46	32.882,91	20.239,28	62,47
91	Grupo Bailon 2001, S.L.	ZAR	167.260,17	102.803,79	62,70	2.223,22	1.691,54	31,43
92	Wheatley Hills, S.L.	PON	166.013,50	125.044,77	32,76	10.883,40	10.146,98	7,26
93	Catalonia Inver, S.L.	BCN	161.613,76	128.069,51	26,19	2.563,89	992,90	158,22
94	Hercesa Estudios Inmobiliarios, S.L.	GUA	160.024,06	195.459,46	-18,13	24.760,78	29.996,25	-17,45
95	Tramic, S.L.	BCN	159.840,91	181.721,54	-12,04	181,34	1.051,46	-82,75
96	Construcciones Rubau, S.A.	GIR	159.840,90	181.721,54	-12,04	518,72	1.264,06	-58,96
97	Edbalnu, S.L.	BCN	157.310,23	104.629,10	50,35	49.516,35	17.223,39	187,49
98	Grupo Satocan, S.A.	LPM	155.522,00	106.128,64	46,54	33.287,03	19.441,06	71,22
99	Uría Corporación Empresarial, S.L.	GUI	153.828,01	152.988,23	0,55	4.037,96	3.174,65	27,19
100	Inversiones Onuba, S.L.	HUL	151.573,32	128.930,34	17,56	9.253,08	4.975,92	85,96

## Evolución de las Ventas de las mil líderes del sector Construcción



Fuente: Elaboración propia con los datos facilitados por Infonif en miles de euros.

Las mil empresas líderes del sector de la Construcción

# Las mil líderes de la Construcción: Más ventas y menos resultados

Gemma Jimeno  
Imagen: Archivo  
gemmajimeno@economia3.info

Los datos de las 1.000 líderes del sector de la construcción en España, tomando como referencia las cuentas individuales de las compañías no reflejan grandes sorpresas con respecto a los grupos consolidados analizados en las páginas anteriores. Las ventas crecen y los beneficios disminuyen tal y como reflejan los datos del **Registro Mercantil** obtenidos por **Infonif**, la línea de negocio de **Economía 3** que provee de información económica y financiera a las empresas.

El volumen de ventas (Cifra de Negocios + Otros Ingresos de Explotación) de las Mil crece, de manera agregada, un 10,43 % hasta alcanzar los 89.832 M€. Sin embargo,

De las 1.000 empresas líderes del sector de la Construcción, 420 de ellas tienen resultados negativos por valor de 10.532 M€. El 83,4 % del incremento de las pérdidas se concentra en 19 empresas

los beneficios caen un 37,5 %, hasta los 7.821 M€, lo que supone una diferencia de 4.707 M€ con respecto a 2021.

En este sentido, otro dato significativo es que de las 1.000 empresas líderes del sector de la Construcción, 420 de ellas tienen resultados negativos por valor de 10.532 M€.

Además, el 83,4 % del incremento de las pérdidas se concentra en 19 empresas de las 1.000 analizadas.

### El top 10 en ventas

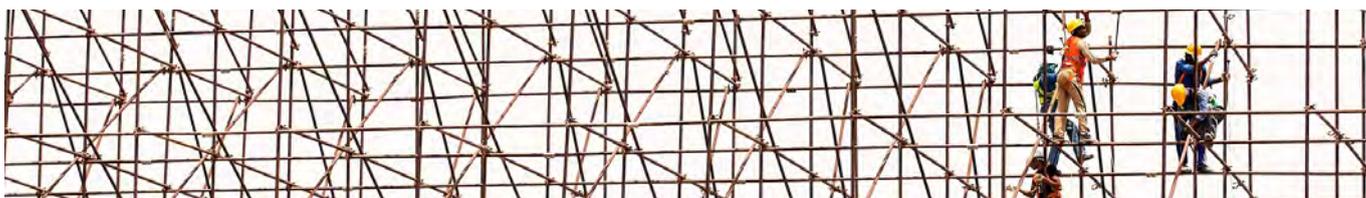
El top 10 de las 1.000 empresas está liderado por **Técnicas Reunidas**, **Elecnor Servicios y Proyectos**, **Acciona Construcción**, **FCC Construcción**, **Pontegadea Inversiones**, **Sacyr**

**Construcción**, **Dragados**, **Ferrovial Construcción**, **Pamesa Grupo Empresarial** y **Constructora San José**.

De este grupo de 10 compañías, **Técnicas Reunidas** escala a la primera posición con respecto al año pasado con unas ventas en 2022 por valor de 2.426 M€, un 50,14 % más que en 2021.

Por debajo de los 2.000 M€ en ventas está, en la segunda posición, la compañía presidida por **Alcíbar Villa Luis**, **Elecnor Servicios y Proyectos** con 1.937 M€, un 9,9 % más.

En este mismo rango se sitúan también **Acciona Construcción**, cuyas ventas alcanzan en 2022 los 1.859 M€, un 30,9 % con respecto a 2021.



FCC Construcción, cuya accionista mayoritaria es **Esther Koplowitz** con el 53,95 %, ocupa la cuarta posición con 1.624 M€ en ventas. Hay que destacar que del Top de las 10 es la compañía donde más caen sus resultados con un 81,55 %.

**Amancio Ortega** con Pontegadea Inversiones se coloca en la quinta posición y crecen tanto sus ventas en un 17,7 % (1.516 M€ en 2022) como sus beneficios en un 44,69 %.

El sexto lugar es para la empresa global de concesiones y desarrollo de infraestructuras, Sacyr Construcción que incrementa sus ventas un 20,67 %. Sin embargo, el resultado del ejercicio 2022 es negativo, registrando unas pérdidas de 53,5 M€ al igual que lo fue en 2021 (35,6 M€).

Dragados, que ocupa la séptima posición, registró un leve crecimiento en sus ventas del 1,75 %. Igual que muchas de sus compañeras líderes, sus beneficios también bajaron un 4,86 % hasta los 232 M€.

FCC Construcción, que el año pasado ocupaba la cuarta posición en nuestro tradicional ranking, en esta ocasión cae cuatro puestos hasta llegar a la octava. A pesar de todo, crecen sus ventas un 8,14 % en 2022 y sus beneficios un 79,7 %.

Pamesa Grupo Empresarial, de **Fernando Roig** se incorpora al ranking del top de las 10, al escalar 3 posiciones. Sus ventas crecen un 36,4 % y sus beneficios 332,8 % en 2022. Todo ello teniendo en cuenta que el sector en 2022 facturó por valor de 5.700 millones debido a que tuvieron que subir sus precios por el coste de la energía y las materias primas.

También se suma al top 10 Constructora San José, cuya facturación está por debajo del rango de los

## DE LAS TRES AUTONOMÍAS ANALIZADAS, LAS EMPRESAS VALENCIANAS SON LAS ÚNICAS QUE ELEVAN SUS BENEFICIOS EN UN 5,88%

1.000 M€ (893 M€) y sus ingresos en 2022 con respecto a 2021 caen un 50,4 % hasta los 9,8 M€.

### Por comunidades autónomas

Por comunidades autónomas, la de Madrid es la que más empresas agrupa, con 378, cuyas ventas ascienden a 41.611 M€, lo que representa un crecimiento muy justo del 0,77 %. Sin embargo, las empresas de Madrid se posicionan como las que registran una mayor caída de sus beneficios del 61 %.

Las 137 sociedades de la Comunidad Valenciana –80 en Castellón, 22 en Alicante y 35 en Valencia– se colocan en ventas ligeramente por encima de las de Cataluña con 11.609 M€, con un crecimiento del 20 % con respecto a 2021.

Además, de las tres comunidades autónomas analizadas, las empresas de la Comunidad Valenciana son las únicas que elevan sus beneficios en un 5,88 % hasta alcanzar los 515 M€.

Por otra parte, la provincia de Castellón aglutina al mayor número de empresas del sector porque en ella se concentra el clúster del sector cerámico español.

Cataluña cuenta con 133 empresas en su territorio –Barcelona 111, Gerona 8 y Tarragona Lérida, 7 cada una de ellas– que vendieron por valor de 11.526 M€, un 21,9 % más que en 2021. Pero sus beneficios caen un 22,2 %, lo que representa una pérdida de 202 M€ con respecto a 2022.

### Las top 10 en beneficios

Si analizamos las que 10 empresas de las 1.000 líderes, que obtienen mayores beneficios encontramos a **Pontegadea Inversiones, Merlin Properties Socimi, Endesa Red, ACS Actividades de Construcción y Servicios, Holcim Investments, Partler 2006, Amixa Capital, Dragados, Rosp Corunna y Cobra Gestión de Infraestructuras.**

En este top encontramos dos empresas relacionadas con Amancio Ortega: Pontegadea Inversiones, cuyos beneficios crecieron un 44,9 % y es la única que supera el rango de los 1.000 M€; y Partler 2006, cuyos resultados alcanzan los 325 M€ en 2022, pero fueron inferiores en un 5,8 % con respecto a 2021.

Rosp Carunna, brazo inversor de **Sandra Ortega**, la hija de Amancio Ortega, cayó en ventas un 47,6 % en 2022 y su resultado alcanzó los 206,7 M€. A pesar de todo registró unas pérdidas del 51,8 % con respecto a 2021.

Llama la atención en este top 10 el comportamiento de dos empresas: Amixa Capital que facturó en 2022 un total de 52,7 M€ y su resultado en ese mismo año fue de 294 M€; y el de Cobra Gestión de Infraestructuras, cuyas ventas alcanzaron los 151 M€, lo que supone un 82,4 % más y sus beneficios fueron de 149 M€, un 272,6 % más. •

Información facilitada por: **Economía 3** **INFONiF**

Nº	Razón Social	Prov.	VENTAS			RESULTADO desp. impuestos		
			2022	2021	DIF %	2022	2021	DIF %
1	Técnicas Reunidas, S.A.	MAD	2426458,00	1616159,00	50,14	3.063,00	-344.083,00	100,89
2	Elecnor Servicios y Proyectos, S.A.	MAD	1.937.690,00	1.773.025,00	9,29	48.959,00	53.492,00	-8,47
3	Acciona Construcción, S.A.	MAD	1.859.180,00	1.425.769,00	30,40	11.060,00	7.328,00	50,93
4	FCC Construcción, S.A.	BCN	1.624.896,00	1.310.988,00	23,94	45.363,00	245.926,00	-81,55
5	Pontegadea Inversiones, S.L	LCÑ	1.516.000,00	1.288.000,00	17,70	1.499.000,00	1.036.000,00	44,69
6	Sacyr Construcción, S.A.	MAD	1.356.619,47	1.124.211,92	20,67	-53.594,93	-35.655,93	-50,31
7	Dragados, S.A.	MAD	1.301.105,00	1.278.727,00	1,75	232.643,00	244.533,00	-4,86
8	Ferrovial Construcción, S.A.	MAD	1.134.350,00	1.048.983,00	8,14	108.717,00	60.475,00	79,77
9	Pamesa Grupo Empresarial, S.L	CST	1.027.332,00	753.107,00	36,41	12.240,00	-5.257,00	332,83
10	Constructora San José, S.A.	PON	893.284,00	746.377,00	19,68	9.892,00	19.925,00	-50,35
11	Obrascon Huarte Lain, S.A.	MAD	817.994,00	690.654,00	18,44	-66.079,00	23.690,00	-378,93
12	Coral Homes, S.L	MAD	796.666,00	877.847,00	-9,25	-119.483,00	-58.836,00	-103,08
13	Eiffage, S.A.	ALB	773.855,00	538.148,00	43,80	44.979,00	27.311,00	64,69
14	Cosentino Industrial, S.A.	ALM	723.990,61	622.270,22	16,35	23.295,09	23.094,05	0,87
15	Aedas Homes Opco, S.L	MAD	711.704,45	655.627,46	8,55	85.836,75	76.361,89	12,41
16	Buildingcenter, S.A.	MAD	655.220,00	486.667,00	34,63	-185.741,00	-156.712,00	-18,52
17	Endesa Red, S.A.	MAD	576.486,00	663.177,00	-13,07	562.110,00	654.262,00	-14,08
18	Cementos Portland Valderrivas, S.A.	NAV	576.378,00	414.002,00	39,22	-129.420,00	-23.476,00	-451,29
19	Goa-Invest, S.A.	LCÑ	544.055,63	352.911,30	54,16	19.912,30	5.008,35	297,58
20	Vía Célere Desarrollos Inmobiliarios, S.A.	MAD	519.827,00	492.491,00	5,55	51.259,00	61.466,00	-16,61
21	Lafarge Holcim España, S.A.	MAD	519.543,00	369.481,00	40,61	24.120,00	27.124,00	-11,08
22	Roca Sanitario, S.A.	BCN	485.616,00	487.242,00	-0,33	101.602,00	41.251,00	146,30
23	Cemex España Operaciones, S.L	MAD	479.784,00	861.802,00	-44,33	-5.792,00	243.661,00	-102,38
24	Metrovacesa, S.A.	MAD	470.989,00	486.688,00	-3,23	-7.886,00	18.480,00	-142,67
25	Comsa, S.A.	BCN	470.317,00	402.804,00	16,76	5.717,00	6.848,00	-16,52
26	Neinor Sur, S.A.	MAD	461.471,00	579.718,00	-20,40	73.192,00	62.403,00	17,29
27	Merlin Properties Socimi, S.A.	MAD	429.383,00	346.058,00	24,08	910.716,00	89.608,00	916,33
28	Holcim Investments, S.L	MAD	427.440,00	456.842,00	-6,44	442.871,00	1.266.778,00	-65,04
29	Argenta Cerámica, S.L	CST	427.287,46	318.272,42	34,25	3.441,57	12.227,99	-71,85
30	Ortiz Construcciones y Proyectos, S.A.	MAD	393.541,00	361.423,00	8,89	13.899,00	7.924,00	75,40
31	TSK Electrónica y Electricidad, S.A.	AST	391.692,00	264.484,00	48,10	-35.570,00	-44.812,00	20,62
32	S.A. de Obras y Servicios Copasa	ORE	391.691,95	323.450,07	21,10	16.141,91	11.888,37	35,78
33	Acsa Obras e Infraestructuras, S.A.	BCN	390.850,03	381.505,17	2,45	6.573,64	4.913,76	33,78
34	Compacglass, S.L	CST	389.804,00	280.715,00	38,86	-644,00	14.742,00	-104,37
35	Promontoria Coliseum Real Estate, S.L	MAD	387.982,75	345.105,17	12,42	-80.707,53	-92.364,60	12,62
36	Wurth España, S.A.	BCN	386.265,00	352.175,00	9,68	8.833,00	13.984,00	-36,83
37	Saint Gobain Placo Ibérica, S.A.	MAD	386.173,00	316.657,00	21,95	29.586,00	35.130,00	-15,78
38	Avintia Proyectos y Construcciones, S.L	MAD	378.346,12	348.545,03	8,55	4.476,95	2.974,01	50,54
39	Divarian Propiedad, S.A.	MAD	369.013,00	435.039,00	-15,18	-63.090,00	-116.412,00	45,80
40	ACS Actividades de Construcción y Servicios, S.A.	MAD	366.662,00	5.009.954,00	-92,68	455.874,00	4.290.973,00	-89,38
41	Partler 2006, S.L	LCÑ	357.000,00	368.000,00	-2,99	325.000,00	345.000,00	-5,80
42	Porcelanosa, S.A.	CST	344.886,51	269.492,86	27,98	15.084,72	51.727,86	-70,84
43	Vías y Construcciones, S.A.	MAD	344.304,00	304.878,00	12,93	17.448,00	24.560,00	-28,96
44	Spanish Tile From Nules, S.A.	CST	335.742,99	268.550,96	25,02	11.525,84	8.098,06	42,33
45	Inmobiliaria Colonial Socimi, S.A.	MAD	327.768,00	220.029,00	48,97	116.332,00	38.726,00	200,40
46	Pamesa Porcelánico, S.L	CST	322.867,00	416.153,00	-22,42	2.060,00	-1.534,00	234,29
47	Votorantim Cementos España, S.A.	PON	317.860,63	138.742,59	129,10	20.717,90	-34.040,33	160,86
48	Solaria Ingeniería y Construcción Fotovoltaica, S.L	MAD	313.331,00	201.247,00	55,69	83.422,00	58.801,00	41,87
49	Global Energy Services Siemens, S.A.	VIZ	306.778,93	101.424,19	202,47	-1.760,44	-3.234,68	45,58
50	Tau Porcelánico, S.L	CST	305.998,00	229.993,00	33,05	2.814,00	14.891,00	-81,10
51	Acciona Facility Services, S.A.	BCN	303.959,00	297.276,00	2,25	-7.124,00	269,00	-2.748,33
52	Corpeditacions, S.L	BCN	274.189,34	68.834,02	298,33	61.692,05	-6.109,36	1.109,80
53	Ecoceramic, S.L	CST	272.609,00	207.641,00	31,29	7.866,00	2.250,00	249,60
54	Halcón Cerámicas, S.L.	CST	268.186,43	195.764,10	36,99	946,07	4.773,43	-80,18
55	Saltoki Barbera, S.L.	BCN	267.997,88	186.864,99	43,42	4.135,91	4.117,91	0,44

# Santa María Sea, el nuevo residencial con el que TM se estrena en Valencia



TM Grupo Inmobiliario

Paseo de la Libertad 1, bis  
03181 Torrevieja (Alicante).  
Tfno.: 965 71 2 011  
www.tmgrupoinmobiliario.com  
comunicacion@tmgrupoinmobiliario.com



**T**M Grupo Inmobiliario, holding alicantino de referencia en el sector del turismo residencial, hotelero y vacacional responsable en la costa mediterránea y el caribe mexicano, aterriza en Valencia con *Santa María Sea by TM*, su nuevo proyecto residencial en **El Puig de Santa María**.

El residencial –que contará con más de 280 viviendas frente al mar Mediterráneo– tiene prevista la entrega de la primera fase de este proyecto entre marzo y septiembre de 2026. Para la puesta en marcha de este proyecto, la compañía alicantina ha comprometido una inversión de 72 millones de euros.

Ubicado a tan solo 17 kilómetros de Valencia, el nuevo residencial de TM Grupo Inmobiliario responderá a la esencia mediterránea que la compañía siempre aplica a sus proyectos, contará con acceso di-

recto a la playa, jardines comunitarios, espacios *coworking*, piscina climatizada, gimnasio y viviendas con gran variedad de orientaciones, con terrazas privadas de hasta 234 metros cuadrados. •



Información facilitada por: **Economía 3 INFOFI**

Nº	Razón Social	Prov.	VENTAS			RESULTADO desp. impuestos		
			2022	2021	DIF %	2022	2021	DIF %
56	Acciona, S.A.	MAD	264.000,00	140.000,00	88,57	75.000,00	850.000,00	-91,18
57	Cementos Tudela Veguín, S.A.	AST	262.523,00	219.435,00	19,64	14.041,00	7626,00	84,12
58	Initec Plantas Industriales, S.A.	MAD	259.274,00	227.688,00	13,87	50.588,00	109.785,00	-53,92
59	Aliseda, S.A.	MAD	258.531,00	360.485,00	-28,28	76.833,00	98.481,00	-21,98
60	Baldocer, S.A.	CST	256.363,98	225.755,96	13,56	35.420,21	36.963,08	-4,17
61	Amara Solar Renovables, S.L.	MAD	251.517,80	102.520,62	145,33	10.919,09	4.057,87	169,08
62	Pavasal Empresa Constructora, S.A.	VLC	249.562,72	233.918,09	6,69	14.458,20	14.723,07	-1,80
63	Younexa Spain, S.L.	CST	248.593,00	239.310,00	3,88	5.420,00	4.897,00	10,68
64	Azulmed, S.L.	CST	246.891,36	215.902,65	14,35	33.883,04	34.683,84	-2,31
65	Acciona Inmobiliaria, S.L.	MAD	227.061,00	141.220,00	60,79	13.320,00	33.181,00	-59,86
66	Carrefour Property España, S.L.	MAD	225.403,00	219.938,00	2,48	137.798,00	101.327,00	35,99
67	Grupo Alvic FR Mobiliario, S.L.	JAE	221.891,82	207.505,60	6,93	33.015,11	29.441,41	12,14
68	Servihabitat Servicios Inmobiliarios, S.L.	MAD	216.425,00	238.822,00	-9,38	-17.475,00	-2.187,00	-699,04
69	Construcciones Amenábar, S.A.	GUI	215.844,39	205.986,22	4,79	14.996,56	1.180,73	1.170,11
70	Eiffage Infraestructuras, S.A.	SEV	215.587,00	193.025,00	11,69	-314,00	-2.205,00	85,76
71	Pladur Gypsum, S.A.	MAD	214.284,84	160.762,42	33,29	22.377,07	11.588,29	93,10
72	Azvi, S.A.	SEV	214.200,30	225.508,06	-5,01	6.069,75	8.930,77	-32,04
73	Dominion Energy, S.A.	VIZ	213.013,00	65.978,00	222,85	52.065,00	19.293,00	169,86
74	Comsa Instalaciones y Sistemas Industriales, S.A.	BCN	206.960,00	195.502,00	5,86	-5.517,00	10.381,00	-153,15
75	Saint Gobain Idaplac, S.L.	MAD	204.444,48	168.602,13	21,26	9.206,50	7.084,77	29,95
76	Construcciones ACR, S.A.	NAV	202.914,11	203.602,71	-0,34	-4.308,02	1.416,97	-404,03

Información facilitada por: **Economía 3** **INFONiF**

Nº	Razón Social	Prov.	VENTAS			RESULTADO desp. impuestos		
			2022	2021	DIF %	2022	2021	DIF %
77	Promociones y Construcciones PYC Pryconsa, S.A.	MAD	201.305,06	125.794,51	60,03	36.127,03	13.629,31	165,07
78	Rosp Corunna, S.L.	LCÑ	200.185,65	382.254,65	-47,63	206.762,67	429.638,25	-51,88
79	ITW España, S.L.	BCN	198.689,43	177.727,18	11,79	41.455,68	31.847,10	30,17
80	Inmobiliaria Mar, S.L.	BCN	196.860,79	141.551,08	39,07	21.805,75	17.405,52	25,28
81	Epsa Internacional, S.A.	MAD	196.600,00	143.744,00	36,77	87.171,00	31.980,00	172,58
82	Saltoki Centro, S.A.	MAD	196.443,14	139.442,05	40,88	6.477,73	6.275,16	3,23
83	Cimsa Cementos España, S.A.	VLC	196.237,50	91.104,07	115,40	1.940,59	-7.193,58	126,98
84	Corporación Acciona Hidráulica, S.L.	MAD	191.374,00	54.064,00	253,98	112.001,00	58.296,00	92,12
85	Técnica y Proyectos, S.A.	MAD	188.488,47	164.729,96	14,42	30.366,52	17.018,29	78,43
86	Inversiones Inmobiliarias Canvives, S.A.	MAD	187.047,00	244.985,00	-23,65	-21.949,00	237,00	-9.361,18
87	Arpada, S.A.	MAD	186.685,13	148.397,81	25,80	3.056,37	4.816,27	-36,54
88	Siemens Energy, S.A.	MAD	184.567,80	174.760,17	5,61	-48.767,02	10.168,58	-579,59
89	CBRE Real Estate, S.A.	MAD	182.972,79	144.075,26	27,00	6.038,90	7.932,09	-23,87
90	Agencia de Obra Pública de la Junta de Andalucía	MAL	182.377,15	165.598,03	10,13	374,74	105,81	254,16
91	Keraben Grupo, S.A.	CST	179.948,00	187.262,00	-3,91	19.918,00	16.340,00	21,90
92	Haya Real Estate, S.A.	MAD	178.965,00	220.083,00	-18,68	-68.227,00	-11.322,00	-502,61
93	Promociones Hábitat, S.A.	MAD	173.316,00	169.725,00	2,12	14.494,00	11.942,00	21,37
94	General de Galerías Comerciales Socimi, S.A.	MAD	172.323,42	151.434,71	13,79	91.900,42	104.483,84	-12,04
95	Cerámicas Tesany, S.L.	CST	171.536,05	94.995,43	80,57	16.803,82	2.308,06	628,05
96	Pontegadea España, S.L.	LCÑ	171.000,00	157.000,00	8,92	82.000,00	85.000,00	-3,53
97	Dragados Offshore, S.A.	CAD	170.607,18	95.986,95	77,74	7.919,66	26.339,96	-69,93
98	Puentes y Calzadas Infraestructuras, S.L.	LCÑ	167.440,61	86.791,23	92,92	7.619,76	5.776,74	31,90
99	Amenábar Obras y Proyectos, S.L.	MAD	167.073,16	80.110,29	108,55	12.511,04	8.026,83	55,87
100	Norton Edificios Industriales, S.A.	VIZ	166.634,00	149.832,75	11,21	4.686,00	7.239,92	-35,28
101	Geotiles, S.L.	CST	163.967,00	116.849,00	40,32	6.812,00	2.545,00	167,66
102	Enirod Properties 2021, S.L.	BCN	163.723,39	1.859,71	8.703,71	-19.696,06	-7.717,06	-155,23
103	Cementos Molins Industrial, S.A.	BCN	162.441,00	114.942,00	41,32	10.419,00	6.823,00	52,70
104	API Movilidad, S.A.	MAD	161.831,00	129.392,00	25,07	9.824,00	10.330,00	-4,90
105	Aedas Homes, S.A.	MAD	160.110,08	114.103,32	40,32	109.368,12	67.251,49	62,63
106	Cerámica Nulense, S.A.	CST	159.039,52	133.140,06	19,45	25.585,70	21.326,98	19,97
107	Copisa Constructora Pirenaica, S.A.	BCN	158.842,00	138.593,00	14,61	23.780,00	3.975,00	498,24
108	Soluciones Técnicas Integrales Norland, S.L.	NAV	157.829,23	63.425,71	148,84	2.141,82	4.088,40	-47,61
109	Amenábar Residencial, S.L.	MAD	156.575,03	281.149,20	-44,31	14.889,18	38.216,20	-61,04
110	Vibrantz Specialty Materials Spain, S.L.	CST	156.287,00	143.193,00	9,14	6.074,00	14.080,00	-56,86
111	Ferrovial Corporación, S.A.	MAD	156.282,00	127.328,62	22,74	-341,00	4.894,52	-106,97
112	Taylor Wimpey de España, S.A.	BAL	155.223,12	94.164,59	64,84	26.869,27	19.088,38	40,76
113	Construcciones Sánchez Domínguez Sando, S.A.	MAD	154.317,34	158.109,00	-2,40	12.888,18	2.673,54	382,06
114	Prissmacer Cerámica, S.L.	CST	152.640,00	101.947,00	49,72	2.944,00	265,00	1.010,94
115	Exiom Solution, S.A.	AST	152.548,05	50.276,78	203,42	4.388,45	1.929,55	127,43
116	Unibail-Rodamco Retail Spain, S.L.	MAD	152.265,00	121.412,00	25,41	64.426,00	39.429,00	63,40
117	Reyal Urbis, S.A.	MAD	152.021,00	88.400,00	71,97	-130.538,00	-155.993,00	16,32
118	Cobra Gestión de Infraestructuras, S.A.	MAD	151.962,00	184,00	82.488,04	149.912,00	-55,00	272.667,27
119	Fomento de Construcciones y Contratas, S.A.	BCN	151.620,00	164.315,00	-7,73	45.867,00	274.497,00	-83,29
120	Cifre Cerámica, S.L.	CST	150.890,18	129.278,17	16,72	8.118,47	9.857,96	-17,65
121	Lantania, S.A.	MAD	149.769,03	104.685,77	43,07	-3.742,14	831,31	-550,15
122	Cupa Pizarras, S.A.	ORE	148.826,79	124.986,77	19,07	4.685,91	3.882,65	20,69
123	Brass & Fittings, S.L.	ZAR	147.820,73	94.935,30	55,71	1.566,06	1.370,22	14,29
124	Santander Global Services, S.L.	MAD	147.029,00	136.036,00	8,08	-852,00	2.175,00	-139,17
125	Neinor Norte, S.L.	VIZ	145.031,00	169.253,00	-14,31	19.566,00	20.076,00	-2,54
126	Innovaciones Técnicas y Recursos Constructivos, S.A.	VLC	144.249,55	124.235,37	16,11	5.653,53	4.196,35	34,72
127	Becsa, S.A.	CST	143.625,54	141.886,23	1,23	2.505,09	949,32	163,88
128	Thesize Surfaces, S.L.	CST	143.248,00	102.605,00	39,61	16.848,00	18.323,00	-8,05
129	Homeserve Asistencia Spain, S.A.	MAD	143.080,31	135.674,49	5,46	9.351,52	6.333,51	47,65
130	Eigo Gestión de Obras, S.L.	ZAR	142.347,78	90.393,29	57,48	4.741,05	2.683,47	76,68
131	Landcompany 2020, S.L.	MAD	140.823,00	94.268,00	49,39	-22.076,00	-77.608,00	71,55

# MORVEDRE VILLAS

*Diseña tu nuevo hogar*



**Viviendas unifamiliares de 3 y 4 dormitorios**  
**Desde 318.000€ + IVA**

 900 842 039

 [avanza@avanzaurbana.com](mailto:avanza@avanzaurbana.com)

 **avanza  
urbana**

Información facilitada por: **Economía 3** **INFONIF**

Nº	Razón Social	Prov.	VENTAS			RESULTADO desp. impuestos		
			2022	2021	DIF %	2022	2021	DIF %
132	Urbania el Higuero, S.L.	MAD	140.451,58	107.699,69	1204,14	23.804,79	179,56	13157,29
133	Josel, S.L.	BCN	139.589,73	92.719,36	50,55	16.157,80	9.857,84	63,91
134	Construcciones San Martín, S.A.	NAV	136.017,75	90.928,78	49,59	1.886,78	1.064,01	77,33
135	Constructora de Calaf, S.A.	BCN	135.001,55	109.241,79	23,58	2.462,56	3.422,58	-28,05
136	Giroa, S.A.	GUI	132.054,00	108.975,00	21,18	5.458,00	7.189,00	-24,08
137	Dovalue Spain Servicing, S.A.	MAD	130.459,83	162.546,44	-19,74	-19.606,74	-1.422,18	-1278,64
138	Gramina Homes, S.L.	MAD	128.523,00	129.224,00	-0,54	-16.692,00	-10.618,00	-57,20
139	Navarti Cerámica, S.L.	CST	127.810,00	104.643,00	22,14	328,00	2.271,00	-85,56
140	Construcciones Rubau, S.A.	GIR	127.693,55	133.086,21	-4,05	4.854,57	9,43	51380,06
141	Construcciones Bonifacio Solís, S.L.	MAL	127.442,58	125.236,94	1,76	5.933,60	6.210,89	-4,46
142	X-Elio Energy, S.L.	MAD	127.306,86	77.807,21	63,62	42.860,84	23.994,62	78,63
143	Interior Services Group Iberia, S.L.	MAD	125.076,75	136.849,90	-8,60	3.080,52	3.301,49	-6,69
144	Soc. de Infraestruc. y Equipamientos Penitenciarios y de la Seguridad del Estado SME, S.A.	MAD	124.168,62	3.656,03	3.296,27	615,33	65,90	833,73
145	Saint Gobain Isover Ibérica, S.L.	MAD	123.934,00	93.429,00	32,65	11.005,00	9.460,00	16,33
146	Vopi 4, S.A.	BCN	123.807,60	118.450,09	4,52	3.770,41	3.188,46	18,25
147	Carbonell Figueras, S.A.	TAR	123.777,35	76.450,20	61,91	3.346,07	1.552,10	115,58
148	Grespania, S.A.	CST	123.664,74	115.537,13	7,03	4.369,84	4.084,37	6,99
149	Altuna y Uria, S.A.	GUI	123.200,71	123.598,92	-0,32	1.151,65	3.205,27	-64,07
150	FCYC, S.A.	MAD	122.657,35	102.335,32	19,86	29.223,46	17.084,81	71,05
151	Copcisa, S.A.	BCN	122.213,10	134.212,11	-8,94	-1.789,08	-3.159,60	43,38
152	Solvía Servicios Inmobiliarios, S.L.	MAD	120.501,00	158.202,00	-23,83	11.035,00	35.476,00	-68,89
153	Grupo Bertolín, S.A.	VLC	118.081,65	115.434,09	2,29	5.880,18	4.956,33	18,64
154	Avantespacia Inmobiliaria, S.L.	LCÑ	117.869,65	66.517,54	77,20	11.655,54	7.880,65	47,90
155	CHM Obras e Infraestructuras, S.A.	ALC	117.585,59	109.303,61	7,58	-948,54	1.470,91	-164,49
156	Grupo Puma España, S.L.	COR	113.725,09	58.697,34	93,75	8.562,06	4.519,27	89,46
157	Jarquil Construcción, S.A.	MAD	113.596,30	108.072,63	5,11	836,47	778,99	7,38
158	Grupo Corporativo Landon, S.L.	MAD	112.945,09	15.822,92	613,81	81.430,13	6.490,24	1.154,66
159	Etosa Obras y Servicios Building, S.L.	MUR	112.761,36	93.803,89	20,21	3.372,04	1.616,91	108,55
160	Prefabricaciones y Contratadas, S.A.	MAD	112.725,00	109.024,00	3,39	5.956,00	8.395,00	-29,05
161	Tecnomat, S.A.	MAD	111.746,51	107.008,99	4,43	5.230,70	2.639,73	98,15
162	Prefabricados Pujol, S.A.	LLE	109.971,64	85.731,24	28,27	3.187,41	555,23	474,07
163	Obras Especiales Edificación e Infraestructuras, S.A.	NAV	109.477,00	82.703,00	32,37	522,00	183,00	185,25
164	Saltoki Cornella, S.A.	BCN	108.825,87	89.142,77	22,08	6.268,83	5.291,84	18,46
165	Prosegur Gestión de Activos, S.L.	MAD	108.546,00	109.352,00	-0,74	-37.685,00	4.819,00	-882,01
166	Construcia, S.L.	MAD	108.338,66	102.136,66	6,07	3.373,78	3.253,90	3,68
167	Cimentados 3, S.A.	ALM	108.172,00	164.547,00	-34,26	-80.320,00	-129.424,00	37,94
168	Atelcofield Factory, S.L.	SEV	106.357,00	139.245,00	-23,62	-34.750,00	-74.297,00	53,23
169	La Sociedad General Inmobiliaria de España, S.A.	MAD	106.032,53	92.524,51	14,60	23.342,85	31.493,39	-25,88
170	URO Property Holdings Socimi, S.A.	MAD	105.991,49	102.918,42	2,99	-17.596,81	14.664,74	-219,99
171	Proyectos y Mantenimientos Mecánicos Eléctricos y de Instrumentación, S.A.	CRE	105.332,69	108.336,35	-2,77	2.370,05	678,25	249,44
172	Sacyr, S.A.	MAD	105.296,00	79.599,00	32,28	-8.655,00	-108.110,00	91,99
173	Ursa Ibérica Aislantes, S.A.	MAD	105.178,00	94.837,00	10,90	4.493,00	15.047,00	-70,14
174	PHB Weserhutte, S.A.	AST	105.071,04	72.843,66	44,24	8.811,25	1.075,77	719,06
175	Premier España, S.A.	MAD	104.670,00	135.106,00	-22,53	13.051,00	15.828,00	-17,54
176	Licuas, S.A.	MAD	104.637,98	91.611,64	14,22	5.177,02	3.172,24	63,20
177	Taboada Empresa Constructora, S.A.	VIZ	103.843,00	82.055,00	26,55	3.944,00	2.876,00	37,13
178	Rover Infraestructuras, S.A.	VLC	103.429,75	81.389,55	27,08	260,95	3.243,36	-91,95
179	Mosacata, S.L.	MAD	102.779,00	83.659,00	22,85	-90.992,00	-516.271,00	82,38
180	Alza Obras y Servicios, S.L.	MAD	101.505,00	92.642,00	9,57	5.637,00	4.317,00	30,58
181	Aceinsa Movilidad, S.A.	MAD	101.248,21	72.996,87	38,70	5.138,48	2.523,65	103,61
182	Solar Profit Energy Services, S.L.	BCN	99.820,18	40.062,31	149,16	3.760,18	3.219,31	16,80
183	Cavosa Obras y Proyectos, S.A.	MAD	99.546,39	38.173,90	160,77	6.873,64	440,02	1.462,12
184	OHL Industrial, S.L.	MAD	99.533,00	86.320,00	15,31	-3.750,00	-7.329,00	48,83
185	Saint-Gobain Weber Cemarsa, S.A.	MAD	99.460,87	88.490,21	12,40	6.132,91	7.250,16	-15,41
186	Saltoki Araba, S.A.	ALA	99.335,27	118.795,47	-16,38	1.701,67	2.591,77	-34,34
187	Interbiak Bizkaia, S.A. Medio Propio	VIZ	98.908,85	87.704,61	12,77	-9.919,21	-18.371,70	46,01

Información facilitada por: **Economía3 INFONIF**

Nº	Razón Social	Prov.	VENTAS			RESULTADO desp. impuestos		
			2022	2021	DIF %	2022	2021	DIF %
188	Marazzi Iberia, S.L.	CST	98.795,23	84.220,89	17,30	20.610,17	28.532,61	-27,77
189	Global Pantelaria, S.A.	MAD	98.088,25	100.851,80	-2,74	-9.266,77	-11.345,69	18,32
190	Construcciones Moyua, S.L.	GUI	97.872,88	74.955,57	30,57	5.639,17	3.497,96	61,21
191	Andaluz de Montajes Eléctricos y Telefónicos, S.A.	SEV	97.744,03	85.273,79	14,62	1.029,82	-60,36	1.806,13
192	Cementos Molins, S.A.	MAD	97.589,00	81.609,00	19,58	78.124,00	60.558,00	29,01
193	Compañía Española de Aislamientos, S.A.	MAD	97.345,05	86.713,19	12,26	4.195,56	4.527,42	-7,33
194	Promotora Mediterranea 2, S.A.	BCN	96.881,00	78.855,00	22,86	1.553,00	9.292,00	-83,29
195	Comsa Service Facility Management, S.A.	BCN	96.097,00	81.235,00	18,30	1.252,00	2.721,00	-53,99
196	Sánchez y Lago, S.L.	MAD	95.924,06	67.990,08	41,09	10.562,37	5.390,09	95,96
197	Imasa Ingeniería y Proyectos, S.A.	AST	94.470,20	67.621,04	39,71	-22.197,11	-16.621,47	-33,54
198	Keramex, S.A.	CST	94.423,00	76.924,00	22,75	595,00	4.383,00	-86,42
199	Constructora del Cardoner, S.A.	BCN	93.542,34	70.034,32	33,57	905,34	3.163,75	-71,38
200	Ríos Renovables, S.L.	NAV	93.079,49	17.315,24	437,56	6.617,50	3.606,81	83,47
201	Saltoki Suministros Zaragoza, S.L.	ZAR	92.400,82	76.203,02	21,26	5.198,32	4.618,74	12,55
202	Prefabricados Tecnyconta, S.L.	ZAR	92.320,51	64.739,28	42,60	2.761,99	-1.275,17	316,60
203	Grupo Navec Servicios Industriales, S.L.	TAR	91.816,27	74.587,80	23,10	-685,00	-3.552,74	80,72
204	Testa Residencial Socimi, S.A.	MAD	90.500,00	74.819,00	20,96	11.872,00	-46.382,00	125,60
205	Villaviñas, S.L.	ALC	90.494,78	39.925,91	126,66	22.302,92	4.242,19	425,74
206	Marco Infraestructuras y Medio Ambiente, S.A.	ZAR	90.219,91	65.570,82	37,59	513,08	533,88	-3,90
207	Azpiegiturak, S.A.M.P.	VIZ	90.163,64	78.295,37	15,16	2.931,21	-3.964,36	173,94
208	Cerámica Saloni, S.A.	CST	90.111,00	91.001,00	-0,98	-1.808,00	3.005,00	-160,17
209	Grupo Villar Mir, S.A.	MAD	90.109,00	179,00	50.240,22	-19.411,00	187.138,00	-110,37
210	Remica, S.A.	MAD	89.919,47	63.307,51	42,04	4.467,73	3.959,11	12,85

Cifras expresadas en miles de euros. / (\*) Grupo consolidado. / Entendemos como ventas la suma de las partidas Cifra de Negocios y Otros Ingresos de Explotación.

# TU LOGÍSTICA A OTRO NIVEL



CONSULTORÍA INMOBILIARIA



ASESORÍA DE INVERSIONES



SERVICIO INTEGRAL DE INGENIERÍA



MANTENIMIENTO DE ACTIVOS



tpfconsultora.es | aspor.es

661 73 73 73

902 107 500

Información facilitada por: **Economía 3** **INFONiF**

Nº	Razón Social	Prov.	VENTAS			RESULTADO desp. impuestos		
			2022	2021	DIF %	2022	2021	DIF %
211	Corporación Acciona Infraestructuras, S.L.	MAD	89.882,00	34.216,00	162,69	17.282,00	-50.660,00	134,11
212	Tree Inversiones Inmobiliarias Socimi, S.A.	MAD	89.347,00	78.845,05	13,32	56.388,00	53.908,32	4,60
213	Elmya, S.A.	SEV	88.886,09	64.082,41	38,71	4.061,92	2.610,26	55,61
214	Lindisfarne Investments, S.L.	MAD	88.418,40	109.683,78	-19,39	85.198,51	113.009,05	-24,61
215	Vidres, S.A.	CST	88.355,53	67.338,83	31,21	1.484,94	1.714,22	-13,38
216	Melchor Mascaró, S.A.	BAL	87.805,98	74.435,38	17,96	5.377,99	1.277,64	320,93
217	Ferrovial Energía, S.A.	MAD	87.677,00	56.086,00	56,33	190,00	450,00	-57,78
218	Cobra Concesiones, S.L.	MAD	86.994,77	6.829,15	1.173,87	30.686,10	-15.975,63	292,08
219	Actividades Integrales Costa Brava, S.L.	GIR	86.544,12	63.790,87	35,67	1.390,60	1.262,58	10,14
220	Valenor 114, S.L.	MAD	86.422,34	325,00	2649149	6.184,92	-735,12	941,35
221	Aldesa Construcciones Sa	MAD	86.058,00	84.922,00	1,34	-69.607,00	-42.526,00	-63,68
222	Kerakoll Ibérica, S.A.	CST	86.002,00	76.761,00	12,04	6.771,00	10.184,00	-33,51
223	GMP Property Socimi, S.A.	MAD	85.734,00	78.203,00	9,63	23.167,00	16.078,00	44,09
224	Beta Conkret, S.A.	BCN	85.514,22	66.931,24	27,76	4.157,98	1.498,69	177,44
225	Enerland 2007 Fotovoltaica, S.L.	ZAR	84.744,59	24.600,00	244,49	515,12	8.362,47	-93,84
226	Quabit Construcción, S.A.	GUA	84.513,63	53.921,21	56,74	1.046,96	1.151,04	-9,04
227	Inmo Criteria Caixa, S.A.	BCN	83.647,00	59.849,00	39,76	8.955,00	2.599,00	244,56
228	Aliseda Servicios de Gestión Inmobiliaria SI	MAD	83.597,00	110.221,00	-24,16	-27.719,00	-30.919,00	10,35
229	Cementos Lemona, S.A.	VIZ	83.329,38	58.032,93	43,59	780,61	827,33	-5,65
230	Metka EGN Spain, S.L.	CAC	83.143,15	80.358,81	3,46	-440,15	2.975,25	-114,79
231	Universal Bulk Trading, S.R.L.	MUR	82.198,73	58.350,68	40,87	1.490,00	1.656,67	-10,06
232	José Antonio Romero Polo, S.A.	LLE	82.163,57	60.348,54	36,15	2.392,73	957,91	149,79
233	Empresarios Agrupados Internacional, S.A.	MAD	82.117,88	74.590,37	10,09	3.492,67	2.717,77	28,51
234	Pretersa Prenavisa Ibérica, S.L.	TER	82.114,52	74.799,55	9,78	2.253,75	423,30	432,42
235	High Innovation Blue Cañaverl, S.L.	GUA	82.013,12	81.123,76	1,10	6.565,51	7.581,22	-13,40
236	Seranco, S.A.	MAD	81.808,72	64.892,74	26,07	4.317,16	4.030,99	7,10
237	Contratas y Ventas, S.A.	AST	81.228,48	55.930,75	45,23	-576,14	-1.315,19	56,19
238	Vialterra Infraestructuras, S.A.	JAЕ	80.559,80	123.710,71	-34,88	-1.943,15	455,84	-526,28
239	Certis Obres i Serveis, S.A.	BCN	79.864,14	75.676,30	5,53	2.792,97	2.313,22	20,74
240	Campezo Obras y Servicios, S.A.	VIZ	79.563,00	71.392,00	11,45	1.833,00	2.617,00	-29,96
241	Tableros y Puentes, S.A.	MAD	79.488,89	65.343,05	21,65	2.196,93	1.547,18	42,00
242	Centro Intermodal de Logística, S.A. S.M.E.	BCN	79.272,00	66.594,00	19,04	17.079,00	10.539,00	62,06
243	Arquitectura Ingeniería y Construcción Lobe, S.A.	ZAR	79.134,36	72.373,78	9,34	6.643,34	8.545,78	-22,26
244	Technip Energies Iberia, S.A.	BCN	78.569,15	55.764,48	40,89	5.460,81	2.414,20	126,20
245	Value Retail Management Spain, S.L.	BCN	78.540,47	65.012,54	20,81	759,12	889,55	-14,66
246	Plaza 14 Tower Real Estate, S.L.	ZAR	78.167,28	11,00	71051164	10.440,56	-1.037,34	1106,47
247	Computadoras Redes e Ingeniería, S.A.	MAD	78.114,48	73.599,50	6,13	933,91	3.501,09	-73,33
248	Promontoria Coliseum Industrial Assets, S.L.	MAD	77.544,09	91.963,72	-15,68	1.328,26	7.829,11	-83,03
249	Jarama Desarrollos Inmobiliarios, S.L.	MAD	76.962,19	44.155,36	74,30	15.604,17	3.596,12	333,92
250	Colorker, S.A.	CST	76.779,30	61.531,53	24,78	1.362,25	1.885,29	-27,74
251	Kaefer Servicios Industriales, S.A.	VIZ	76.048,42	70.109,78	8,47	1.593,08	1.478,92	7,72
252	Setec Building, S.L.	ORE	76.009,68	40.415,10	88,07	1.658,80	1.929,21	-14,02
253	Azuliber 1, S.L.	CST	75.669,00	93.663,00	-19,21	-7.794,00	-68.042,00	88,55
254	Construcciones Sukia Eraikuntzak, S.L.	GUI	75.601,31	57.376,91	31,76	4.744,87	3.291,54	44,15
255	Equipe Cerámicas, S.L.	CST	75.429,58	69.519,80	8,50	10.174,25	12.438,75	-18,21
256	Empark Aparcamientos y Servicios, S.A.	MAD	75.427,00	63.637,00	18,53	-4.290,00	-8.341,00	48,57
257	Construcciones Mariano López Navarro, S.A.	ZAR	74.699,61	61.961,54	20,56	1.686,87	1.820,49	-7,34
258	Noken Design, S.A.	CST	74.633,99	69.143,15	7,94	4.793,32	6.773,48	-29,23
259	Obras Subterráneas, S.A.	MAD	74.605,42	88.520,64	-15,72	-14.707,31	-58.821,83	75,00
260	Industrias Alcorenses Confederadas, S.A.	CST	74.434,29	66.166,23	12,50	10.189,84	11.093,75	-8,15
261	Bilba Construcción e Infraestructuras, S.L.	MAL	74.404,44	69.474,55	7,10	1.937,81	1.380,76	40,34
262	Pinturas Montó, S.A.	VLC	74.374,64	69.963,46	6,30	4.212,45	7.857,33	-46,39
263	Alokabide, S.A.	ALA	74.315,57	69.267,99	7,29	-2.407,35	-958,00	-151,29
264	Rogasa Construcciones y Contratas, S.A.	BCN	74.127,07	60.366,99	22,79	2.735,61	1.944,09	40,71
265	Gesdip, S.A.	BCN	73.902,46	63.097,58	17,12	36.806,08	24.038,27	53,11

CERÁMICA LA ESCANDELLA, S.A.

La Escandella  
ROOFING THE WORLD



Alfred Vincent  
director general

C/Bélgica P.I. La Escandella  
03698 Agost (Alicante)  
Tel.: 965 691 788  
www.laescandella.es  
info@laescandella.com

PRODUCTOS

Fabricante de tejas cerámicas, accesorios y otros productos cerámicos.  
La Escandella lanza el Sistema solar fotovoltaico ERI, sistema de captación de energía solar totalmente integrado en la cubierta inclinada.  
Forma parte del Grupo Edilians.



Información facilitada por: **Economía3 INFONIF**

Nº	Razón Social	Prov.	VENTAS			RESULTADO desp. impuestos		
			2021	2020	DIF %	2021	2020	DIF %
266	Satocan, S.A.	LPM	73.831.883	50.455.67	46,33	5.371,55	1.678,76	219,97
267	Isotron, S.A.	AST	73.622,80	82.029,04	-10,25	-8.146,85	-4.938,29	-64,97
268	CRC Obras y Servicios, S.L.	LCÑ	73.531,73	68.147,72	7,90	1.131,07	1.190,59	-5,00
269	Siecsa Construcción y Servicios, S.A.	CAN	73.166,52	58.121,32	25,89	1.928,12	2.453,30	-21,41
270	Lear Corporation Engineering Spain, S.L.	TAR	73.004,00	57.483,00	27,00	968,00	1.615,00	-40,06
271	Peronda Group, S.A.	CST	72.975,55	66.796,00	9,25	2.809,65	2.049,31	37,10
272	Sistemas y Montajes Industriales, S.A.	MAD	72.778,63	55.826,75	30,37	2.591,35	2.523,87	2,67
273	Isga Inmuebles, S.A.	GUI	72.295,00	168.449,00	-57,08	-19.898,00	12.454,00	-259,77
274	Daorje, S.L.	AST	72.274,00	90.395,00	-20,05	-3.305,00	1.052,00	-414,16
275	Gestilar Isla de Pedrosa, S.L.	MAD	72.215,55	30.583,35	136,13	8.117,49	4.479,87	81,20
276	Beton Catalán, S.A.	BCN	72.179,13	71.080,08	1,55	775,96	58,82	1.219,21
277	BMI Roofing Systems, S.L.	TOL	71.723,14	55.620,90	28,95	5.282,07	542,42	873,80
278	Saltoki Reus, S.L.	TAR	71.669,30	57.391,68	24,88	5.454,58	4.218,38	29,31
279	Viuda de Sainz, S.L.	VIZ	71.485,63	74.345,17	-3,85	3.184,58	1.112,49	186,26
280	Eurocontrol, S.A.	MAD	71.434,21	68.658,57	4,04	1.175,04	1.072,72	9,54
281	Alvac, S.A.	SEG	71.286,89	73.384,26	-2,86	1.000,40	2.053,49	-51,28
282	Dorine Properties 2019, S.L.	BCN	71.166,34	94.766,54	-24,90	-7.841,60	-12.508,41	37,31
283	Espina Obras Hidráulicas, S.A.	LCÑ	70.837,60	42.159,87	68,02	2.124,96	4.470,76	-52,47
284	Tetris Arquitectura, S.L.	MAD	70.662,78	37.520,47	88,33	3.768,73	1.814,27	107,73
285	Eliseo Pla Ramirez, S.L.	VLC	70.348,97	45.590,15	54,31	2.102,94	2.503,75	-16,01
286	Value Retail Barcelona, S.L.	BCN	70.333,00	52.352,84	34,34	7.836,46	4.031,95	94,36
287	Yudaya, S.L.	LPM	70.226,03	51.797,13	35,58	22.947,21	12.276,90	86,91
288	Desarrollos Metropolitanos del Sur, S.L.	SEV	70.049,94	39.508,51	77,30	7.478,76	2.340,45	219,54
289	Maderas del Alto Urgel, S.A.	BCN	69.995,75	62.589,47	11,83	4.698,20	2.750,03	70,84
290	High Innovation Obras y Servicios, S.L.	GUA	69.929,88	72.151,95	-3,08	3.738,47	4.546,43	-17,77
291	Civis Global, S.L.	PON	69.897,69	58.881,60	18,71	440,16	377,45	16,61
292	Mantenimiento de Infraestructuras Sa	MAD	69.488,00	78.948,00	-11,98	4.653,00	5.148,00	-9,62
293	Hercal Diggers, S.L.	BCN	69.303,15	53.143,19	30,41	4.838,83	3.344,79	44,67
294	Tradeland Commodities, S.L.	MAD	68.824,03	58.817,02	17,01	725,63	110,79	554,96
295	Goodgrower, S.A.	MAD	68.347,51	117.130,26	-41,65	74.392,99	123.612,21	-39,82
296	Azulejos Benadresa, S.A.	CST	68.106,00	68.148,18	-0,06	7.691,45	6.945,69	10,74
297	Cycasa Canteras y Construcciones, S.A.	VIZ	67.902,57	68.638,74	-1,07	497,00	810,57	-38,69
298	Empresa Municipal de la Vivienda y Suelo de Madrid, S.A.	MAD	67.799,03	67.341,05	0,68	17.914,15	18.936,33	-5,40
299	Serveo Infraestructuras, S.A.	MAD	67.614,00	6.308,00	971,88	34.688,00	-413,00	8.499,03
300	TPF Getinsa Euroestudios, S.L.	MAD	67.223,31	64.395,43	4,39	256,19	125,50	104,14
301	Carmila España, S.L.	MAD	66.573,00	62.409,00	6,67	23.328,00	11.512,00	102,64
302	Aqualia Intech, S.A.	MAD	66.129,00	67.803,00	-2,47	1.282,00	538,00	138,29
303	Nuevo Hospital de Burgos, S.A.	BUR	65.864,00	63.376,00	3,93	-7.448,00	-228,00	-3.166,67
304	Extraco Construccions e Proxectos, S.A.	ORE	65.372,29	59.211,98	10,40	946,69	601,16	57,48
305	Mapei Spain, S.A.	BCN	65.069,53	56.492,30	15,18	4.171,70	4.631,93	-9,94
306	Sociedad Financiera y Minera Sur, S.L.	MAL	64.975,00	51.515,00	26,13	2.144,00	549,00	290,53
307	Zircosil, S.L.	VLC	64.829,00	51.533,00	25,80	5.869,00	5.510,00	6,52

Información facilitada por: **Economía 3** **INFONiF**

Nº	Razón Social	Prov.	VENTAS			RESULTADO desp. impuestos		
			2022	2021	DIF %	2022	2021	DIF %
308	Onil Obras y Servicios, S.A.	BCN	64.782,40	46.036,41	40,72	2.713,03	1.977,48	37,20
309	Divisegur, S.L.	MAD	64.759,97	69.883,90	-7,33	4.193,70	4.777,06	-12,21
310	Ebrosa, S.A.	ZAR	64.739,01	81.099,09	-20,17	11.478,89	13.626,90	-15,76
311	Elisandra Spain V, S.L.	MAD	64.733,00	15.330,00	322,26	-27.095,00	-11.590,00	-133,78
312	Tecnología de la Construcción y Obras Públicas, S.A.	MAD	64.712,25	52.444,98	23,39	1.207,38	697,97	72,98
313	Cimenta2 Gestión e Inversiones, S.A.	ALM	64.498,00	73.687,00	-12,47	-75.874,00	-12.963,00	-485,31
314	EV MMC Spain, S.L.	BCN	64.489,84	54.005,69	19,41	5.259,74	4.848,73	8,48
315	Construcciones Felipe Castellano, S.A.	CAD	64.456,24	49.402,73	30,47	5.754,05	1.687,26	241,03
316	APE Cerámica, S.L.	CST	64.247,42	55.010,70	16,79	5.604,54	4.002,56	40,02
317	Cerámica la Escandella, S.A.	ALC	64.244,14	47.679,09	34,74	4.526,48	4.414,89	2,53
318	Casavo Gamma Spain, S.L.	MAD	63.769,65	5.493,00	1060,93	-1.638,47	-2.618,97	37,44
319	Cemex España, S.A.	MAD	63.555,00	48.965,00	29,80	-1.632.168,00	-239.806,00	-580,62
320	Saniplast Soluciones Sostenibles del Agua, S.L.	AST	63.412,69	54.298,32	16,79	4.267,70	3.686,78	15,76
321	Cogein, S.L.	MAD	63.399,32	149.084,86	-57,47	17.002,04	46.821,73	-63,69
322	Nuadi Europe, S.L.	NAV	63.233,90	60.408,26	4,68	9.983,80	8.636,75	15,60
323	Construcciones Ruesma, S.A.	MAD	62.864,32	55.021,99	14,25	1.774,07	1.532,04	15,80
324	Martín Palo Alto, S.L.	MAL	62.489,68	27.745,07	125,23	2.639,79	-550,79	579,27
325	Vilor Infraestructuras, S.L.	VLC	62.381,45	36.009,34	73,24	739,33	319,09	131,70
326	Probisa Vías y Obras, S.L.	MAD	62.316,00	50.092,00	24,40	-777,00	-195,00	-298,46
327	Vía Célere Holdco, S.L.	MAD	62.164,00	11.073,00	461,40	61.209,00	10.868,00	463,20
328	Ascensores Eninter, S.L.	BCN	62.125,75	59.524,61	4,37	4.285,50	4.074,08	5,19
329	Jones Lang Lasalle España, S.A.	MAD	62.124,56	49.403,23	25,75	1.653,75	5.491,36	-69,88
330	Zaragoza Medienerco, S.L.	VLC	61.987,22	2.047,75	2.927,09	8.309,51	1.902,90	336,68
331	Aecom Spain DCS, S.L.	MAD	61.902,41	38.840,15	59,38	1.182,71	1.438,67	-17,79
332	Control y Montajes Industriales Cymi, S.A.	MAD	61.743,98	46.754,34	32,06	39,45	-2.272,11	101,74
333	Edificio Goya 63, S.L.	MAD	61.682,73	27.456,18	124,66	12.439,94	7.701,69	61,52
334	Izertis, S.A.	AST	61.637,00	48.282,00	27,66	683,00	415,00	64,58
335	Tecozam Estructuras y Drenajes, S.L.	MAD	61.095,13	53.604,60	13,97	-1.729,33	2.173,67	-179,56
336	Nestar Residencial SII, S.A.	MAD	61.054,27	55.562,86	9,88	27.536,81	2.241,06	1.128,74
337	Centro de Estudios de Materiales y Control de Obra, S.A.	MAL	61.028,01	43.750,30	39,49	2.551,73	3.570,15	-28,53
338	Construcciones Pedro Fco. Ferra Tur, S.L.	BAL	60.912,27	36.772,60	65,65	2.166,91	1.249,19	73,47
339	Fornjot Activos Inmobiliarios, S.L.	MAD	60.798,00	49.463,00	22,92	4.194,00	2.584,00	62,31
340	Varia Badalona Mar, S.L.	BCN	60.754,98	42.707,77	42,26	6.652,25	3.418,39	94,60
341	Sacyr Conservación, S.A.	MAD	60.619,47	57.676,23	5,10	4.772,32	2.122,58	124,84
342	Cementos La Unión, S.A.	VLC	59.847,90	43.977,95	36,09	4.666,29	4.211,37	10,80
343	Cemex Latam Holdings, S.A.	MAD	59.827,00	38.731,00	54,47	1.847,00	-2.1632,00	108,54
344	Construcciones Mariezcurrena, S.L.	NAV	59.776,22	51.443,72	16,20	1.400,23	1.447,13	-3,24
345	Asfaltos y Construcciones Elsan, S.A.	MAD	59.033,00	47.290,00	24,83	985,00	1.076,00	-8,46
346	Alcudia Servicios y Obras, S.L.	ALC	58.650,05	43.815,73	33,86	117,30	1.210,19	-90,31
347	Samato, S.L.	BCN	58.441,84	10.292,06	467,83	9.427,51	-770,12	1.324,16
348	Urbanizadora e Inmobiliaria Cartagenera, S.A.	MUR	58.205,13	39.485,78	47,41	8.072,84	2.237,49	260,80
349	Nuevo Hospital de Toledo, S.A.	TOL	58.101,52	49.530,63	17,30	4.135,72	6.310,66	-34,46
350	Abanca Corporación Division Inmobiliaria, S.L.	LCÑ	58.065,17	52.758,79	10,06	13.257,42	3.253,55	307,48
351	Geotunel, S.L.	VIZ	57.826,69	34.096,28	69,60	1.539,52	-4.688,72	132,83
352	MVCI Management, S.L.	MAL	57.639,71	40.600,62	41,97	568,88	-423,69	234,27
353	Anjoca Canarias, S.L.	LPM	57.628,57	34.160,94	68,70	15.532,41	9.440,54	64,53
354	Drace Geocisa, S.A.	MAD	57.584,00	50.732,00	13,51	-1.057,00	-4.592,00	76,98
355	Desarrolla Obras y Servicios, S.L.	LCÑ	57.335,93	50.806,26	12,85	765,32	310,75	146,28
356	CAF Turnkey & Engineering, S.L.	VIZ	57.179,43	40.923,70	39,72	7.071,74	4.054,59	74,41
357	LVG Ceramic Surfaces, S.L.	CST	57.081,52	41.434,97	37,76	5.579,34	5.874,65	-5,03
358	Construcciones Urdecon, S.A.	MUR	56.751,18	36.860,23	53,96	3.158,45	1.706,33	85,10
359	Zambal Spain Socimi, S.A.	MAD	56.699,11	59.373,92	-4,51	25.438,00	37.913,43	-32,91
360	Pulidos Pamesa, S.L.	CST	56.618,00	27.946,00	102,60	466,00	93,00	401,08
361	Siresa Campus SII, S.L.	MAD	56.613,00	48.784,74	16,05	1.943,96	10.224,61	-80,99
362	Los Altos del Higuero, S.L.	MAL	56.535,14	35.331,70	60,01	17.196,68	3.267,99	426,22



**GRUPO PROYME**

**Juanba Pelufo**  
Director General

Pol. Industrial Sur, parcela 8-B  
46230 Alginet (Valencia)  
Tel.: 961 752 596  
Móvil.: 672 368 958  
proyme@proyme.es  
www.proyme.es

**CONSTRUCCIÓN**

- Edificación Industrial y Logística
- Edificación Residencial
- Build to Rent y Promoción delegada
- Obra Civil e Infraestructuras
- Edificios Públicos
- Proyectos Hoteleros y Retail
- Proyectos Energía Fotovoltaica



Información facilitada por: **Economía3 INFONIF**

Nº	Razón Social	Prov.	VENTAS			RESULTADO desp. impuestos		
			2021	2020	DIF %	2021	2020	DIF %
363	IDCQ Inmuebles Hospitalarios, S.L.	MAD	56.468,00	54.022,00	4,53	13.688,00	12.923,00	5,92
364	Arem Projects, S.L.	BCN	56.458,71	5.792,44	874,70	14.917,03	615,79	2.322,42
365	Ferroids Fortes, S.L.	COR	56.373,55	39.598,96	42,36	2.514,87	1.184,34	112,34
366	Amadro Capital, S.L.	MAL	56.121,68	14.784,57	279,60	581,91	1.606,56	-63,78
367	Blauverd Construcción de Habitats, S.L.	VLC	55.814,96	33.046,23	68,90	1.002,52	770,05	30,19
368	Inmobiliaria Leroy Merlin España, S.L.	MAD	55.721,00	50.875,00	9,53	35.865,00	19.918,00	80,06
369	Tendencias Cerámicas, S.L.	CST	55.667,36	39.949,14	39,35	4.620,83	4.755,17	-2,83
370	Lumon Cristales España, S.L.	MAL	55.249,96	50.120,71	10,23	5.397,46	3.864,77	39,66
371	Anticipa Real Estate, S.L.	BCN	55.203,84	49.896,50	10,64	426,91	3.217,93	-86,73
372	GSE Inmueble Llaves en Mano, S.L.	BCN	55.063,11	17.116,43	221,70	-2.083,38	81,45	-2.657,86
373	PSE Cement Trading, S.A.	BCN	54.874,39	69.361,16	-20,89	1.042,99	1.477,38	-29,40
374	Clipiso Real Estate II, S.L.	MAD	54.341,78	45.364,66	19,79	48,40	2.722,17	-98,22
375	Comercial Font Gas, S.L.	BCN	54.062,47	44.814,56	20,64	1.388,96	682,25	103,59
376	GRI Renewable Industries, S.L.	MAD	54.044,00	59.575,00	-9,28	15.232,00	29.425,00	-48,23
377	Gestión y Ejecución de Obra Civil, S.A.	MAD	53.967,20	34.980,97	54,28	520,89	232,70	123,85
378	Terratest, S.A.	MAD	53.902,06	51.721,02	4,22	1.294,86	3.028,34	-57,24
379	Unibail Rodamco Steam, S.L.	MAD	53.694,12	41.125,75	30,56	922,61	5.253,21	-82,44
380	Eptisa Grupo Empresarial, S.L.	MAD	53.500,34	51.470,22	3,94	-3.780,16	-8.986,55	57,94
381	Martín Casillas, S.L.	SEV	53.489,97	50.688,69	5,53	1.882,93	1.009,96	86,44
382	Saltoki Castelló, S.L.	CST	53.355,78	45.294,89	17,80	1.306,06	969,57	34,71
383	ASCH Infraestructuras y Servicios, S.A.	MUR	53.312,35	32.109,19	66,03	2.577,31	1.261,65	104,28
384	Ghesa Ingeniería y Tecnología, S.A.	MAD	53.158,04	45.454,72	16,95	1.908,38	1.916,49	-0,42
385	THU Perfil, S.L.	VLC	53.157,66	44.650,77	19,05	3.587,36	3.069,82	16,86
386	John Cockerill Hamon, S.A.	MAD	53.103,01	26.554,57	99,98	233,73	255,63	-8,57
387	Compañía de Obras Públicas Hormigones y Asfaltos, S.L.	ZAR	53.050,13	46.318,56	14,53	462,07	1.387,63	-66,70
388	Asentis Plus, S.L.	MAD	52.961,01	52.685,67	0,52	1.546,89	1.269,49	21,85
389	Vivienda y Suelo de Euskadi, S.A. Euskadiko Etxebizitza Eta Lurra, S.A.	ALA	52.908,52	79.109,14	-33,12	960,72	9.285,95	-89,65
390	AGC Pedragosa, S.A.	BCN	52.786,23	40.584,15	30,07	5.964,97	3.085,70	93,31
391	Amixa Capital, S.L.	NAV	52.714,29	222,90	23.549,30	294.196,84	105,34	279.183,12
392	Vesco Clays Spain, S.L.	CST	52.689,76	89.361,76	-41,04	-6,24	2.413,51	-100,26
393	Élite Cements, S.L.	MAD	52.616,14	42.499,86	23,80	1.792,79	1.778,25	0,82
394	Serveis Obres i Manteniment, S.L.	BCN	52.593,83	48.449,71	8,55	1.084,53	285,38	280,03
395	Grupo Aljema Relosa, S.L.	MUR	52.537,90	33.249,29	58,01	4.253,99	1.143,57	271,99
396	Inversora de Autopistas de Cataluña, S.L.	MAD	52.423,39	46.655,14	12,36	-21.883,89	9.732,67	-324,85
397	James Hardie Spain, S.L.	CAN	52.300,27	45.510,15	14,92	5.174,12	4.303,08	20,24
398	Eugenio Pereda, S.A.	MAD	52.165,26	47.248,03	10,41	3.534,42	3.463,91	2,04
399	Fontia Suministros, S.L.	MAL	52.029,35	33.046,96	57,44	2.667,82	1.500,56	77,79
400	Single Home, S.A.	MAD	51.921,29	30.570,40	69,84	-3.388,62	-11.112,34	69,51
401	Fincas de Boadilla, S.A.	MAD	51.812,21	7.544,04	586,80	30.731,62	5.449,95	463,89
402	Agrupación Guinovart Obras y Servicios Hispania, S.A.	MAD	51.693,00	63.409,00	-18,48	1.679,00	3.026,00	-44,51
403	Construcciones Murias, S.A.	GUI	51.605,73	19.646,37	162,67	-	-348,17	100,00
404	Obras y Servicios Tex, S.L.	NAV	51.601,31	41.170,65	25,34	1.808,47	1.329,23	36,05

Información facilitada por: **Economía 3** **INFONiF**

Nº	Razón Social	Prov.	VENTAS			RESULTADO desp. impuestos		
			2022	2021	DIF %	2022	2021	DIF %
405	Albaida Infraestructuras, S.A.	ALM	51.576,95	33.211,62	55,30	937,90	722,40	29,83
406	Gate Pizarras, S.L.	LEO	51.458,46	41.660,59	23,52	3.268,19	1.901,57	71,87
407	Thales Euram, S.A.	MAD	51.445,00	51.905,00	-0,89	3.818,00	4.336,00	-11,95
408	Amenábar Etxegintza Bizkaia, S.L.	VIZ	51.231,55	98.327,60	-47,90	10.267,81	4.741,94	116,53
409	Ikos Andalucía, S.L.	MAD	51.190,86	27.814,77	84,04	-9.471,07	-10.907,02	13,17
410	Gertek Sociedad de Gestiones y Servicios, S.A.	VIZ	51.147,59	34.734,61	47,25	8.558,80	3.655,98	134,10
411	Cementos de Granadilla, S.L.	SCT	51.076,68	44.662,91	14,36	600,21	519,37	15,57
412	BTD Proyectos 12, S.A.	MAD	50.652,80	31.666,23	59,96	5.431,48	2.813,99	93,02
413	Dione Activos Inmobiliarios, S.L.	MAD	50.598,00	68.627,00	-26,27	5.383,00	11.312,00	-52,41
414	Liñagar, S.L.	LCÑ	50.591,64	40.580,67	24,67	962,70	970,9	891,55
415	Realia Patrimonio, S.L.	MAD	50.570,00	45.557,00	11,00	24.983,00	13.590,00	83,83
416	Audeca, S.L.	MAD	50.507,84	43.516,87	16,06	-1.192,52	1.160,61	-202,75
417	Metropolitan House BCN Residencial, S.L.	BCN	50.294,33	37.801,44	33,05	4.386,69	6.378,9	-31,23
418	Propamsa, S.A.	BCN	50.167,00	45.637,00	9,93	3.311,00	3.440,00	-3,75
419	Sabadell Real Estate Development, S.L.	BCN	50.038,00	45.971,00	8,85	-20.120,00	-37.459,00	46,29
420	Tarraco Empresa Constructora, S.L.	BCN	49.679,36	52.218,31	-4,86	65,42	642,55	-89,82
421	Comamsa, S.A.	AST	49.460,18	57,37	86.112,62	-2.028,39	-1.958,09	-3,59
422	Heliopol, S.A.	SEV	49.419,16	43.629,01	13,27	837,26	834,74	0,30
423	Promociones Ocec, S.A.	NAV	49.361,73	17.850,44	176,53	2.180,39	4.727,68	-53,88
424	Vialex Constructora Aragonesa, S.L.	ZAR	49.327,35	42.113,56	17,13	894,61	1.309,36	-31,68
425	Go Marina Propco, S.L.	MAD	49.160,90	139.701,96	-64,81	4.433,95	23.736,05	-81,32
426	Gran Jorge Juan, S.A.	MAD	49.098,00	49.096,00	0,00	14.506,00	14.201,00	2,15
427	Realia Business, S.A.	MAD	49.084,00	100.072,00	-50,95	33.562,00	22.776,00	47,36
428	Cristal Cerámicas, S.A.	CST	49.081,15	45.962,97	6,78	1.257,67	2.842,82	-55,76
429	Valeriano Urrutikoetxea, S.L.	VIZ	49.076,65	53.160,97	-7,68	1.513,42	4.285,70	-64,69
430	Media Investment Optimization, S.A.	MAD	48.900,56	41.038,40	19,16	125,48	201,92	-37,86
431	Sistemas Alumisan, S.L.	LCÑ	48.743,50	43.694,79	11,55	2.097,61	2.152,00	-2,53
432	Neinor Homes, S.A.	VIZ	48.670,89	51.279,77	-5,09	846,75	6.386,10	-86,74
433	Pefipresa, S.A.	MAD	48.627,93	42.210,25	15,20	1.574,79	1.505,56	4,60
434	Tecnología de Firmes, S.A.	MAD	48.340,43	44.081,54	9,66	1.425,37	724,14	96,84
435	Asfaltos Vicalvaro, S.L.	MAD	48.093,36	26.639,15	80,54	734,31	198,11	270,66
436	Construcciones Acosta Matos, S.A.	LPM	47.980,69	25.640,31	87,13	8.733,63	2.584,33	237,95
437	Nortia Capital Investment Holding, S.L.	MAD	47.927,86	6.657,86	619,87	3.563,27	-895,83	497,76
438	Torreviñas, S.L.	ALC	47.885,65	65.963,63	-27,41	5.788,47	10.927,52	-47,03
439	Cementos Alfa, S.A.	MAD	47.853,00	45.064,00	6,19	-5.834,00	-1.596,00	-265,54
440	La Finca Global Assets Socimi, S.A.	MAD	47.837,00	45.347,00	5,49	8.177,00	8.271,00	-1,14
441	Arkspot By Corp, S.L.	BCN	47.583,23	85.795,33	-44,54	3.997,41	3.302,92	21,03
442	Mas Vilanova, S.L.	BCN	47.567,09	1.614,35	2.846,52	6.931,34	-715,07	1.069,32
443	Coloronda, S.L.	CST	47.497,88	40.250,74	18,00	314,43	2.872,80	-89,05
444	Levantina Ingeniería y Construcción, S.L.	VLC	47.377,46	45.164,74	4,90	-16,96	1.017,48	-101,67
445	Saniceramic Import and Export, S.L.	CST	47.291,27	37.260,19	26,92	398,04	642,76	-38,07
446	Geoxa General de Construcciones, S.L.	LEO	47.278,82	39.168,93	20,70	887,56	686,59	29,27
447	Empty, S.L.	MAD	47.219,90	67.209,24	-29,74	2.725,55	8.147,06	-66,55
448	Excavaciones Fermin Osés, S.L.	NAV	47.100,47	43.554,88	8,14	1.657,29	890,81	86,04
449	La Paloma Cerámica y Gres, S.L.	TOL	47.070,39	36.997,65	27,23	398,07	2.207,67	-81,97
450	Value Retail Madrid, S.L.	MAD	46.904,02	41.668,02	12,57	5.379,43	5.520,23	-2,55
451	Aldi Real Estate, S.L.	BCN	46.697,76	39.099,65	19,43	16.642,68	16.272,54	2,27
452	Isolana Aislamientos, S.L.	MAD	46.662,47	39.915,66	16,90	2,32	2,16	7,41
453	Tejas Borja, S.A.	VLC	46.584,13	26.262,14	77,38	4.606,33	241,99	1.803,52
454	Llanos de Valdemorillo, S.L.	MAD	46.537,67	7.386,64	530,02	1.166,67	4.165,36	-71,99
455	Sorigue, S.A.	BCN	46.525,50	33.982,97	36,91	-1.608,71	-315,84	-409,34
456	Amenábar Etxegintza Berria, S.L.	GUI	46.408,93	30.200,29	53,67	6.446,30	6.361,36	1,34
457	Gestion de Inmuebles Adquiridos, S.L.	MAL	46.334,00	54.978,00	-15,72	-6.248,00	-7.941,00	21,32
458	Anida Operaciones Singulares, S.A.	MAD	46.298,00	97.233,00	-52,38	13.810,00	-20.110,00	168,67
459	Roig Construcciones y Servicios, S.L.	BCN	46.052,29	30.506,67	50,96	794,41	620,63	28,00
460	Adania Residencial, S.L.	NAV	46.021,77	41.119,45	11,92	11.498,20	7.004,44	64,16

THU PERFIL, S.L.U.



Gabriel García Izquierdo  
Director General

c/ Masía de Monte Alcedo,  
parcela 4.3. Pol. Ind. Masía Baló,  
46394 Riba-roja de Túria (Valencia)  
Tel.: 961 340 544  
info@thu.es  
www.thu.es



PRODUCTOS

- Perfilería techos registrables
- Techos metálicos/bandejas
- Techos metálicos/lamas
- Techos no metálicos
- Perfilería para placas de yeso laminado
- Otros perfiles



Información facilitada por: **Economía 3 INFONIF**

Nº	Razón Social	Prov.	VENTAS			RESULTADO desp. impuestos		
			2021	2020	DIF %	2021	2020	DIF %
461	Grup Gamma, S.A.	BCN	45.828,96	43.681,73	4,92	1.372,62	1.717,87	-20,10
462	Solpriga, S.L.	JAE	45.809,90	27.933,14	64,00	6.601,88	2.152,10	206,76
463	Sistema Europeo de Negociación de Co <sub>2</sub> , S.L.	BCN	45.805,63	35.150,01	30,31	120,41	117,60	2,39
464	Rodio Kronsa, S.L.	MAD	45.799,89	37.159,42	23,25	-490,06	770,00	-163,64
465	Ceetrus Urban Player Spain, S.A.	MAD	45.650,99	47.097,25	-3,07	13.773,65	11.982,54	14,95
466	Innovia Coptalia, S.A.	MAD	45.520,91	43.550,91	4,52	1.340,63	1.138,04	17,80
467	Ingeniería y Diseño Europeo, S.A.	AST	45.408,00	45.534,00	-0,28	1.162,00	1.288,00	-9,78
468	Ceranos, S.A.	MAD	45.306,31	39.632,38	14,32	1.674,36	4.256,12	-60,66
469	Morzal Property Iberia, S.L.	MAD	45.270,00	37.506,00	20,70	-555,00	8.439,00	-106,58
470	Preteresa-Prenavisa Estructuras de Hormigón, S.L.	TER	45.221,84	40.784,00	10,88	770,20	-3.432,08	122,44
471	Soc. Pública de Infraestr. y Medio Ambiente de Castilla y León, S.A.	VAL	45.113,30	36.434,96	23,82	2.155,55	1.406,65	53,24
472	Santiago Sur, S.L.	SCT	44.824,75	21.203,48	111,40	6.153,39	1.486,15	314,05
473	Ibero-Clays, S.L.	CST	44.790,68	28.877,01	55,11	2.885,60	1.754,65	64,45
474	Cementos Especiales de las Islas, S.A.	LPM	44.740,31	39.615,01	12,94	4.352,93	10.468,39	-58,42
475	FTC Obras y Energía, S.A.	MAD	44.645,46	49.572,28	-9,94	109,34	403,82	-72,92
476	Construplan Construcciones y Planificación, S.L.	LPM	44.608,51	43.606,33	2,30	813,64	753,03	8,05
477	Hazelton, S.L.	MAD	44.485,67	62.456,25	-28,77	-2.105,00	-4.870,64	56,78
478	Cementos Capa, S.L.	ALM	44.467,32	43.555,22	2,09	1.583,38	1.119,55	41,43
479	Benito Arno e Hijos, S.A.	LLE	44.232,62	42.314,51	4,53	-1.512,10	-712,45	-112,24
480	Aglomerados los Serranos, S.A.	ALC	44.165,74	40.978,40	7,78	1.109,67	-800,59	238,61
481	Comunidades Gestionadas, S.A.	MAD	44.108,00	37.354,00	18,08	7.531,00	8.261,00	-8,84
482	Butech Building Technology, S.A.	CST	44.038,21	38.668,84	13,89	211,03	843,99	-75,00
483	Azorallom, S.L.	MAD	44.012,46	57.352,07	-23,26	12.926,45	8.305,22	55,64
484	Agefred, S.L.	BCN	44.008,00	46.779,00	-5,92	827,00	965,00	-14,30
485	Edifesa Obras y Proyectos, S.A.	VLC	43.955,51	27.839,59	57,89	501,82	126,58	296,44
486	Urbanizaciones y Medio Ambiente, S.L.	ZAR	43.924,06	41.561,89	5,68	127,04	901,35	-85,91
487	Isopan Ibérica, S.L.	TAR	43.860,46	40.785,25	7,54	-804,97	607,97	-232,40
488	Promociones Araopesa, S.L.	ZAR	43.788,46	82,781	5.189,68	2.154,55	-42,36	5.186,28
489	Hormipresa Nec, S.L.	TAR	43.750,30	35.938,74	21,74	2.371,11	2.142,17	10,69
490	Metrovacesa Promoción y Arrendamiento, S.A.	MAD	43.507,00	126,00	34.429,37	-258,00	-613,00	57,91
491	Rover Rail, S.A.	MAD	43.489,30	39.634,05	9,73	735,60	322,16	128,33
492	Lantic Colonial, S.A.	CST	43.441,55	48.736,98	-10,87	1.357,91	2.814,86	-51,76
493	Grenke Alquiler, S.L.	BCN	43.384,12	32.591,20	33,12	434,84	-364,36	219,34
494	Emigrés, S.L.	CST	43.341,05	40.538,50	6,91	68,39	1.435,86	-95,24
495	Viales y Obras Públicas, S.A.	CUE	43.289,43	42.722,10	1,33	2.616,50	3.822,70	-31,55
496	Torrescámara y compañía de Obras, S.A.	VLC	43.257,09	37.925,81	14,06	33,85	290,67	-88,35
497	MYJ Grúas, S.A.	LLE	43.181,37	37.557,00	14,98	326,47	210,91	54,79
498	Rehabilitaciones y Construcciones Tudic, S.L.	MAD	43.073,20	45.547,44	-5,43	881,22	3.612,77	-75,61
499	Merlin Logística, S.L.	MAD	43.070,71	39.462,89	9,14	33.842,45	31.543,61	7,29
500	Via Célere Gestión de Proyectos, S.L.	MAD	43.060,00	56.168,00	-23,34	-2.691,00	-6.628,00	59,40
501	Magna General Contractors, S.L.	MAD	42.879,44	43.352,98	-1,09	327,00	469,68	-30,38

Información facilitada por: **Economía 3** **INFONiF**

Nº	Razón Social	Prov.	VENTAS			RESULTADO desp. impuestos		
			2022	2021	DIF %	2022	2021	DIF %
502	Guamar, S.A.	MAL	42.829,10	32.776,46	30,67	351,05	243,19	44,35
503	Espacio Living Homes, S.L.	MAD	42.737,48	18.623,60	129,48	6.744,89	2.287,28	194,89
504	Azulejos Peña, S.A.	MAD	42.726,93	38.155,44	11,98	2.623,80	1.738,26	50,94
505	Menosmares, S.L.	MAD	42.575,06	193,72	21877,63	48.179,32	56,54	85.112,81
506	Construye Capital, S.L.	BAL	42.460,05	40.472,87	4,91	1.044,01	808,91	29,06
507	Cementval Materiales de Construcción, S.L.	VLC	42.449,33	35.691,98	18,93	2.505,52	1.028,85	143,53
508	Tarkett Floors, S.L.	MAD	42.437,00	37.647,92	12,72	1.129,66	699,15	61,58
509	Votorantim Cimientos EAA Inversiones, S.L.	PON	42.331,96	26.818,61	57,85	117.347,00	782,83	14.890,10
510	García Riera, S.L.	TAR	42.293,33	36.938,53	14,50	992,41	731,83	35,61
511	Jezzine Uno, S.L.	MAD	42.190,91	40.033,46	5,39	19.914,60	18.876,71	5,50
512	Sociedad de Tasación, S.A.	MAD	41.837,43	38.876,66	7,62	4.865,09	5.034,92	-3,37
513	Arno Infraestructuras, S.L.	LLE	41.788,40	27.744,35	50,62	1.794,05	771,69	132,48
514	Bussines Center Manzanares, S.L.	MAD	41.654,70	61.468,93	-32,23	1.216,60	2.375,42	-48,78
515	Industrial de Acabados, S.A.	AST	41.649,73	20.340,36	104,76	2.032,47	247,32	721,80
516	Artepref, S.A.	BUR	41.645,79	32.072,79	29,85	4.335,27	1.896,63	128,58
517	CP Amenábar Promociones, S.L.	MAD	41.644,06	22.758,17	82,99	3.997,13	2.076,06	92,53
518	Xestión do Solo de Galicia-Xestur, S.A.	LCÑ	41.637,97	32.762,29	27,09	-1.448,66	-1.182,41	-22,52
519	Distiplas Floors, S.L.	MAD	41.600,89	46.356,23	-10,26	2.589,54	3.234,93	-19,95
520	Guidoni Quartz Spain, S.L.	LCÑ	41.597,16	41.216,90	0,92	2.126,43	1.549,98	37,19
521	Voracys, S.L.	BCN	41.517,90	29.656,26	40,00	1.075,88	972,23	10,66
522	Roca Tiles Spain, S.L.	CST	41.043,00	31.385,00	30,77	-1.422,00	-618,00	-130,10
523	Hormiconsa Canarias, S.A.	LPM	40.900,53	31.732,19	28,89	3.431,39	632,11	442,85
524	Aldara Construcciones e Infraestructuras, S.L.	MAD	40.814,57	46.252,66	-11,76	2.265,75	2.146,58	5,55
525	Hermanos Parrot, S.A.	BAL	40.814,43	36.868,35	10,70	2.316,13	1.779,71	30,14
526	Jamena Construcciones, S.L.	MAL	40.790,60	28.502,25	43,11	2.536,77	2.008,92	26,28
527	Rehabilita Habilita, S.L.	MAD	40.777,46	32.887,34	23,99	202,06	299,35	-32,50
528	Azulev, S.A.	CST	40.726,78	33.538,00	21,43	-340,80	-713,00	52,20
529	GRI Towers Sevilla, S.L.	SEV	40.680,00	21.050,00	93,25	-6.236,00	-5.427,00	-14,91
530	Prebetong Hormigones, S.A.	PON	40.674,68	35.476,58	14,65	-4.081,29	-2.911,42	-40,18
531	Cementos la Cruz, S.L.	MUR	40.655,29	33.913,37	19,88	7.362,90	5.876,68	25,29
532	Pacsa Servicios Urbanos y del Medio Natural, S.L.	MAD	40.652,00	28.943,00	40,46	3.811,00	2.126,00	79,26
533	Solaer España Energías Renovables, S.L.	CUE	40.585,19	121.746,67	-66,66	2.394,58	12.596,75	-80,99
534	Calidad Organización y Vivienda, S.L.	LRJ	40.521,33	30.138,05	34,45	810,11	625,14	29,59
535	Ciments de Catalunya, S.A.	GIR	40.502,55	31.214,43	29,76	4.687,32	3.759,51	24,68
536	Roma Infraestructuras i Serveis, S.A.	LLE	40.454,68	27.214,93	48,65	175,70	392,53	-55,24
537	Acciona Energía Internacional, S.A.	MAD	40.355,00	43.041,00	-6,24	4.456,00	902,00	394,01
538	Grupo Logístico Sese	ZAR	40.259,35	51.581,34	-21,95	-7.171,23	-3.636,79	-97,19
539	Ingeniería de Compuestos, S.L.	ALC	40.250,31	52.339,87	-23,10	-1.905,72	-2.268,26	15,98
540	CBRE Project Management, S.A.	MAD	40.190,69	35.427,79	13,44	2.181,30	880,13	147,84
541	Pérez Moreno, S.A.	LPM	40.137,54	28.050,93	43,09	2.095,35	2.352,09	-10,92
542	Clásica Urbana, S.L.	VLC	40.124,30	45.253,05	-11,33	-823,49	242,37	-439,77
543	Pine Instalaciones y Montajes, S.A.	VIZ	40.050,75	36.760,96	8,95	-829,04	18,16	-4.665,20
544	Lemwey Inversiones, S.L.	SCT	39.964,56	26.694,40	49,71	4.109,54	5.508,20	-25,39
545	Mondo Ibérica, S.A.	ZAR	39.963,69	36.747,91	8,75	2.563,44	1.867,36	37,28
546	Zaragoza 2012 Grupo Constructor, S.L.	ALC	39.913,69	25.132,81	58,81	801,03	638,77	25,40
547	Lopesan Asfaltos y Construcciones, S.A.	LPM	39.875,25	39.819,38	0,14	1.362,38	8.421,65	-83,82
548	Trabajos Bituminosos, S.L.	MAD	39.850,00	32.816,00	21,43	1.134,00	878,00	29,16
549	Enclavamientos y Señalización Ferroviaria Enyse, S.A.	MAD	39.570,00	35.495,00	11,48	1.875,00	947,00	97,99
550	FYD Espacio Urbano 2006, S.L.	BAL	39.516,83	15.946,26	147,81	37.980,26	14.498,34	161,96
551	Iberext, S.A.	MAD	39.384,45	32.166,26	22,44	2.302,24	2.175,99	5,80
552	Beachbox Hotelco, S.L.	BAL	39.028,65	14.596,37	167,39	-16.114,03	-10.673,69	-50,97
553	IC & Asociados, S.A.	SEV	39.006,95	29.852,08	30,67	2.560,84	766,53	234,08
554	Copsa Empresa Constructora, S.A.	BUR	38.931,46	32.881,26	18,40	1.067,56	2.059,63	-48,17
555	Eraikuntza Birgaikuntza Artapena, S.L.	ALA	38.901,25	25.435,96	52,94	776,88	728,77	6,60
556	Aspimir, S.L.	BAL	38.793,14	22.733,14	70,65	19.903,50	11.360,19	75,20

Información facilitada por: **Economía3 INFONIF**

Nº	Razón Social	Prov.	VENTAS			RESULTADO desp. impuestos		
			2022	2021	DIF %	2022	2021	DIF %
557	Terrapilar, S.A.	ALC	38.774,05	27.639,61	40,28	1.566,25	730,46	114,42
558	Profiltek Spain, S.A.	VLC	38.773,40	37.606,08	3,10	1.859,29	1.707,42	8,89
559	Hormigones Castrejón, S.L.	TOL	38.724,34	32.785,54	18,11	1.252,15	1.075,07	16,47
560	Saltoki Lleida, S.A.	LLE	38.677,43	29.175,44	32,57	2.601,67	1.869,11	39,19
561	Grupo AC Marca, S.L.	MAD	38.665,64	34.669,28	11,53	9.837,27	3.958,15	148,53
562	Wood Iberia, S.L.	MAD	38.473,81	27.321,24	40,82	1.667,55	217,06	668,24
563	Bycam Servicios Edificios e Infraestructuras, S.A.	VIZ	38.452,74	37.660,57	2,10	-809,16	259,66	-411,62
564	Tecnopol Sistemas, S.L.	BCN	38.440,75	32.250,35	19,19	7.165,93	5.755,58	24,50
565	Cerámicas Gala, S.A.	BUR	38.371,00	39.809,00	-3,61	-1.871,00	-3.186,00	41,27
566	Intermobiliaria, S.A.	MAD	38.311,00	45.432,00	-15,67	-11.292,00	-8.013,00	-40,92
567	Ferpi Transportes y Obras, S.A.	MAD	38.286,01	24.072,13	59,05	1.216,60	1.000,53	21,60
568	Alviben Obras, S.L.	CST	38.271,62	9.599,10	298,70	7.233,03	1.418,91	409,76
569	Unen Servicios para la Arquitectura, S.L.	MAD	38.159,64	33.776,37	12,98	2.416,55	2.092,36	15,49
570	Espina & Delfin, S.L.	LCÑ	38.107,33	39.037,25	-2,38	-2.321,40	262,67	-983,77
571	BTL Spain Residential Acquisitions, S.L.	MAD	38.106,73	71.009,49	-46,34	1.646,73	5.941,50	-72,28
572	Kampinas, S.L.	MAD	38.004,00	36.236,00	4,88	2.258,00	2.491,00	-9,35
573	Merlin Oficinas, S.L.	MAD	37.997,97	32.780,82	15,92	22.376,73	16.129,94	38,73
574	Silicius Real Estate Socimi, S.A.	MAD	37.852,00	23.117,00	63,74	12.102,00	1.154,00	948,70
575	Way House, S.L.	BCN	37.742,76	24.853,71	51,86	5.034,15	3.850,05	30,76
576	Canary Concrete, S.A.	LPM	37.532,90	32.751,83	14,60	4.034,70	3.398,98	18,70
577	Imex Products, S.L.	VLC	37.488,16	29.612,31	26,60	5.675,09	6.299,55	-9,91
578	Saltoki Vic, S.A.	BCN	37.449,72	27.975,61	33,87	3.334,62	2.256,57	47,77
579	Verde Iberia Properties, S.L.	MAD	37.432,00	23.821,00	57,14	-1.145,00	-631,00	-81,46
580	Lafinca Real Estate Management, S.L.	MAD	37.427,00	8.667,00	331,83	5.260,00	55,00	9.463,64
581	Gaimaz Infraestructuras y Servicios, S.A.	VIZ	37.384,06	32.261,56	15,88	246,10	490,59	-49,84
582	Gestilar Isla la Marola, S.L.	MAD	37.328,17	5.554,06	572,09	3.460,54	576,50	500,27
583	Rubau Tarrés, S.A.	GIR	37.324,28	30.458,32	22,54	398,28	234,58	69,78
584	Inmogroup Grupo Inmobiliario y Promoción Urbana, S.L.	GUI	37.248,05	20.820,61	78,90	4.120,74	2.354,64	75,01
585	Ehisa Construcciones y Obras, S.A.	ZAR	37.210,40	36.541,34	1,83	1.066,00	1.692,48	-37,02
586	Casa Batlló, S.L.	BCN	37.209,30	9.695,64	283,77	12.459,09	297,56	4.087,08
587	Proforma Ejecución de Obras y Restauraciones, S.L.	MAD	37.166,95	24.611,53	51,01	560,46	327,28	71,25
588	Keratile, S.L.	CST	37.144,88	42.943,24	-13,50	225,91	-102,53	320,34
589	Citanias Obras y Servicios, S.L.	LCÑ	37.091,33	25.415,98	45,94	1.203,52	75,82	1.487,34
590	Sogesa Instalaciones Integrales, S.A.	BCN	36.813,33	34.384,19	7,06	834,65	656,56	27,12
591	Corporación Masaveu, S.A.	AST	36.769,00	75.410,00	-51,24	40.251,00	85.644,00	-53,00
592	Inmobiliaria Sandi, S.L.	MAD	36.707,47	27.031,64	35,79	1.761,69	5.895,38	198,84
593	Mutuamad Capital, S.L.	MAD	36.640,86	44.337,80	-17,36	26.857,72	35.951,28	-25,29
594	Añuri Oicon, S.L.	NAV	36.580,69	26.733,68	36,83	1.208,00	399,18	202,62
595	Sigmaai, S.L.	MAD	36.492,56	15.006,33	143,18	2.265,87	2.298,41	-1,42
596	Mercados de Abastecimientos de Barcelona, S.A.	BCN	36.492,45	30.431,57	19,92	10.778,09	11.563,28	-6,79
597	Construcciones Alea, S.L.	ORE	36.435,69	23.449,27	55,38	995,35	-593,98	267,57
598	Vareser 96, S.L.	VLC	36.318,82	30.531,30	18,96	235,36	224,55	4,81
599	Marsein, S.A.	BCN	36.235,14	21.426,19	69,12	2.758,56	2.330,89	18,35
600	Oreco Balgon, S.A.	PON	36.192,56	31.581,97	14,60	482,79	512,55	-5,81
601	Iberian Assets, S.A.	MAD	36.182,32	32.038,87	12,93	7.800,31	3.644,62	114,02
602	Duro Felguera, S.A.	AST	36.165,00	25.754,00	40,42	685,00	20.997,00	-96,74
603	Profu, S.A.	MUR	36.164,79	22.644,42	59,71	7.252,17	6.432,11	12,75
604	General de Hormigones, S.A.	AST	36.159,32	34.256,21	5,56	-1.410,54	-2.791,02	49,46
605	Playa Real, S.A.	BAL	36.134,42	29.090,67	24,21	9.082,80	5.409,76	67,90
606	Construcciones Nila, S.A.	ALM	36.081,30	23.908,35	50,92	1.315,94	1.592,50	-17,37
607	José Díaz García, S.A.	MUR	36.057,15	34.739,61	3,79	2.481,45	4.511,16	-44,99
608	Hermanos Revilla, S.A.	MAD	35.826,00	35.338,00	1,38	14.742,00	26.848,00	-45,09
609	Caboel, S.L.	BCN	35.764,00	30.025,00	19,11	8.743,00	6.974,00	25,37
610	Coanfi, S.L.	ZAR	35.746,05	34.788,98	2,75	596,85	944,40	-36,80
611	Urbs Ludex et Causidicus, S.A.	BCN	35.725,72	36.033,42	-0,85	7.415,10	6.573,00	12,81

Información facilitada por: **Economía 3 INFONiF**

Nº	Razón Social	Prov.	VENTAS			RESULTADO desp. impuestos		
			2022	2021	DIF %	2022	2021	DIF %
612	Lar España Real Estate Socimi, S.A.	MAD	35.559,00	20.096,00	76,95	13.718,00	18.594,00	-26,22
613	Mercury Engineering and Building Services Spain, S.L.	MAD	35.413,17	34.235,79	3,44	78,95	212,86	-62,91
614	Culmia Desarrollos Inmobiliarios, S.L.	MAD	35.355,00	53.053,00	-33,36	3.312,00	4.565,00	-27,45
615	Suministros Coren, S.A.	ORE	35.309,56	31.287,36	12,86	396,63	290,36	36,60
616	García Faura, S.L.	BCN	35.304,62	38.354,56	-7,95	-688,68	-4.330,82	84,10
617	Thor Private Equity Spain, S.L.	MAD	35.243,04	38.122,96	-7,55	4.988,38	6.007,37	-16,96
618	Consulting Inmobiliario Gilmar, S.A.	MAD	35.107,57	30.934,60	13,49	4.550,46	4.076,55	11,63
619	Construcciones y Obras Llorente, S.A.	VAL	35.057,00	37.409,00	-6,29	316,00	1.193,00	-73,51
620	Industrias Delta Vigo, S.L.	PON	35.055,11	28.962,17	21,04	3.279,99	2.630,17	24,71
621	Empresa Mantenimiento y Explotación M 30, S.A.	MAD	35.048,00	30.005,00	16,81	15.159,00	12.341,00	22,83
622	Metropolitana de Obras y Proyectos, S.L.	BCN	35.045,58	31.177,59	12,41	794,22	2.068,41	-61,60
623	Mikonos Mosaic, S.L.	CST	34.981,68	31.359,45	11,55	1.368,00	1.157,21	18,22
624	Cyopsa-Sisocia, S.A.	MAD	34.948,63	36.635,05	-4,60	6.030,90	3.938,16	53,14
625	Arcano Asset & Capital Finance, S.L.	MAD	34.928,65	36.138,70	-3,35	9.741,77	5.900,88	65,09
626	Luis Pares, S.L.	BCN	34.893,17	23.530,94	48,29	533,93	252,10	111,79
627	Isoltubex, S.L.	VLC	34.755,33	29.837,86	16,48	3.262,61	3.225,06	1,16
628	Construcciones Obras y Viales, S.A.	PON	34.734,74	27.063,43	28,35	2.147,36	854,98	151,16
629	Viñamares, S.L.	ALC	34.708,66	15.575,71	122,84	7.381,17	1.628,48	353,26
630	Refractaria, S.A.	AST	34.648,00	23.274,00	48,87	1.969,00	1.429,00	37,79
631	Acciona Concesiones, S.L.	MAD	34.646,00	20.036,00	72,92	13.853,00	44.989,00	-69,21
632	Lirola Ingeniería y Obras, S.L.	ALM	34.586,46	27.209,20	27,11	1.199,57	1.038,37	15,52
633	Ascale Tech, S.L.	CST	34.561,87	17.595,61	96,42	1.911,58	-6.449,67	129,64
634	Construcciones Antolín García Lozoya, S.A.	TOL	34.523,46	34.378,44	0,42	2.736,66	3.446,85	-20,60
635	Cunovesa Ibérica, S.L.	BCN	34.398,45	11.859,10	190,06	497,36	333,18	49,28
636	Intocast Ibérica, S.L.	AST	34.364,49	27.789,34	23,66	2.164,47	763,38	183,54
637	Ecoasfalt, S.A.	MAD	34.325,87	32.452,40	5,77	216,35	209,03	3,50
638	Espirea Building Management, S.L.	MAD	34.317,95	44.045,74	-22,09	1.024,62	1.388,64	-26,21
639	Cotodisa Obras y Servicios, S.A.	MAD	34.222,84	20.520,75	66,77	460,02	326,66	40,83
640	Virton, S.A.	MAD	34.217,39	38.989,65	-12,24	310,24	999,34	-68,96
641	VDR Mutilva, S.L.	NAV	34.198,05	26.223,62	30,41	225,55	136,62	65,09
642	Residencial Murillo, S.A.	ZAR	34.149,53	35.926,79	-4,95	-30.520,94	-25.535,99	-19,52
643	Abeconsa, S.L.	LCÑ	34.135,10	38.902,80	-12,26	795,50	1.376,21	-42,20
644	Madrid Xanadú 2003, S.L.	MAD	34.129,00	29.237,00	16,73	-12.548,00	-4.582,00	-173,85
645	Parrós Obras, S.L.	CRE	34.087,34	29.355,48	16,12	3.228,55	1.428,06	126,08
646	Porcelanosa Madrid, S.A.	MAD	34.000,78	31.804,23	6,91	994,94	966,38	2,96
647	Pontegadea Inmobiliaria, S.L.	LCÑ	34.000,00	68.000,00	-50,00	51.000,00	51.000,00	-
648	Fernandez Molina Obras y Servicios, S.A.	MAD	33.958,78	32.571,82	4,26	1.313,38	1.817,36	-27,73
649	Proyectos y Rehabilitaciones Kalam, S.A.	MAD	33.841,03	26.448,05	27,95	348,66	151,68	129,87
650	Cerámica Mayor, S.A.	ALC	33.802,98	27.448,98	23,15	7.898,56	7.006,16	12,74
651	Seanto, S.L.	SEV	33.781,83	25.299,83	33,53	4.621,06	2.408,52	91,86
652	Azteca Products & Services, S.L.	CST	33.774,19	30.551,48	10,55	-1.068,21	268,51	-497,83
653	Cel Urba, S.L.	BCN	33.757,75	37.837,48	-10,78	1.250,26	833,80	49,95
654	Cerámicas Belcaire, S.A.	CST	33.746,00	38.054,00	-11,32	-882,00	-2.168,00	59,32
655	Ingeniería Especializada Obra Civil e Industrial, S.A.	MAD	33.731,00	32.204,00	4,74	11.919,00	-6.530,00	282,53
656	Edificaciones Tifan, S.L.	MAD	33.656,93	28.689,30	17,32	-8.994,61	2.736,98	-428,63
657	RTA Management Gestión Integral de Activos, S.L.	MAD	33.598,93	34.084,19	-1,42	9,68	435,74	-97,78
658	Gia, S.L.	ALB	33.513,08	24.032,58	39,45	2.132,84	1.906,65	11,86
659	Construcciones Maygar, S.L.	SEV	33.486,14	28.465,37	17,64	990,04	1.010,01	-1,98
660	Viscola-Construccions Àrids i Formigons, S.A.	BCN	33.452,19	31.840,52	5,06	449,95	312,86	43,82
661	Global Zappa, S.L.	MAD	33.436,00	37.982,00	-11,97	-1.430,00	-7.163,00	80,04
662	Agustí y Masoliver, S.A.	GIR	33.367,37	24.702,59	35,08	103,37	965	971,19
663	Cubic Beg, S.L.	BCN	33.341,34	22.074,99	51,04	1.115,36	1.080,85	3,19
664	Banjay Iberia, S.L.	MAD	33.240,83	5.518,44	502,36	23.105,62	-2.655,44	970,12
665	Matías Arrom Bibiloni, S.L.	BAL	33.125,25	30.569,35	8,36	1.862,14	2.289,90	-18,68
666	Obras Públicas y Regadíos, S.A.	MAD	33.119,09	24.414,65	35,65	321,10	494,52	-35,07

Información facilitada por: **Economía 3 INFONIF**

Nº	Razón Social	Prov.	VENTAS			RESULTADO desp. impuestos		
			2022	2021	DIF %	2022	2021	DIF %
667	Construcciones Servicios y Viales Moga, S.L.	BAL	33.087,84	25.878,29	27,86	3.198,77	795,71	302,00
668	Insae Infraestructuras, S.A.	MAD	33.083,07	31.960,31	3,51	786,53	348,30	125,82
669	Saltoki Asturias, S.L.	AST	33.070,22	23.669,74	39,72	873,38	173,42	403,62
670	Inversiones Inmobiliarias Limara, S.L.	MAD	33.058,00	43.166,00	-23,42	29.821,00	27.341,09	9,07
671	Constraula Ingeniería i Obres, S.A.	BCN	33.036,61	30.138,25	9,62	2.093,07	1.842,28	13,61
672	Jesthisa Desarrollos Inmobiliarios, S.A.	MAD	32.925,03	51.206,41	-35,70	988,09	1.089,79	-9,33
673	Ceisa Comercial de Cemento, S.L.	LPM	32.847,22	31.821,74	3,22	2.901,99	3.495,29	-16,97
674	Greip Activos Inmobiliarios, S.L.	MAD	32.838,00	19.174,00	71,26	3.505,00	-2.283,00	253,53
675	Obras Generales del Norte, S.A.	AST	32.783,84	29.531,23	11,01	604,31	-967,70	162,45
676	Greystar Spain, S.L.	MAD	32.607,25	4.986,14	553,96	-2.155,91	-913,50	-136,01
677	Inmobiliaria Guadalmedina, S.A.	VLC	32.516,92	28.580,84	13,77	8.156,62	7.151,54	14,05
678	Saltoki Cantabria, S.A.	CAN	32.493,89	27.476,17	18,26	1.511,84	1.421,18	6,38
679	Materiales y hormigones, S.L.	MAD	32.340,87	26.528,59	21,91	2.173,97	1.765,92	23,11
680	Hocensa Empresa Constructora, S.A.	MAD	32.339,88	34.682,60	-6,75	868,44	776,11	11,90
681	Puerto Venecia Investments, S.A.	ZAR	32.318,00	28.969,00	11,56	3.722,00	-3.844,00	196,83
682	Renta Corporación Real Estate ES, S.A.	BCN	32.281,00	26.632,00	21,21	-745,00	511,00	-245,79
683	Puentes y Calzadas Grupo de Empresas, S.A.	LCÑ	32.278,29	33.098,90	-2,48	3.612,59	1.730,44	108,77
684	Obras y Construcciones Pedro Siles, S.L.	BAL	32.275,07	46.743,26	-30,95	396,74	-154,86	356,19
685	Schuco Iberia, S.L.	MAD	32.165,60	25.592,94	25,68	3.370,16	1.483,33	127,20
686	HPH Pallars Development, S.L.	BCN	32.156,04	25.634,13	25,44	1.408,25	10.153,74	-86,13
687	Navarra de Suelo y Vivienda, S.A.	NAV	32.115,00	45.828,37	-29,92	234,00	1.110,18	-78,92
688	Construcciones Llull Sastre, S.A.	BAL	32.088,14	22.638,08	41,74	832,89	76,16	993,61
689	Global Infraco SP Neum, S.L.	MAD	31.992,41	62.480,18	-48,80	29.863,69	18.598,22	60,57
690	Gloval Valuation, S.A.	MAD	31.979,23	32.187,61	-0,65	3.231,73	4.415,80	-26,81
691	Compañía General de Construcción Abaldo, S.A.	MAD	31.976,82	38.796,77	-17,58	1.779,26	483,46	268,03
692	Lladró, S.A.	VLC	31.772,48	29.650,17	7,16	-620,30	-1.574,86	60,61
693	Iqony Solar Energy Solutions Ibérica, S.L.	MAD	31.771,97	40.491,79	-21,53	-763,85	2.449,98	-131,18
694	Keller Cimentaciones, S.L.	MAD	31.765,87	25.808,79	23,08	47,79	-2.373,39	102,01
695	Mayfo, S.L.	GRA	31.738,79	2.490,16	1174,57	8.579,40	-154,81	5.641,89
696	Gomendio Constructores, S.A.	MAD	31.733,13	22.691,73	39,84	110,84	-244,16	145,40
697	Rogasa Desarrollos Inmobiliarios, S.A.	BCN	31.686,26	3.264,73	870,56	10.703,40	846,77	1.164,03
698	Aramburu Guzmán, S.L.	SEV	31.682,41	28.834,77	9,88	2.232,03	1.503,17	48,49
699	Firtec, S.A.	BCN	31.630,27	25.894,82	22,15	910,57	482,85	88,58
700	Incoga Norte, S.L.	LCÑ	31.608,79	16.742,10	88,80	687,43	561,01	22,53
701	IC-10 Proyectos Técnicos y Construcciones, S.L.	MAD	31.555,67	30.812,97	2,41	249,01	488,87	-49,06
702	Ferrovial Emisiones, S.A.	MAD	31.552,22	40.085,53	-21,29	-7.885,14	-7.641,22	-3,19
703	Proyecon Galicia, S.A.	ORE	31.538,22	25.831,94	22,09	1.387,53	397,83	248,77
704	Euronit Fachadas y Cubiertas, S.L.I	VAL	31.524,28	34.463,03	-8,53	-1.769,70	4.183,94	-142,30
705	Grupo Greco Gres Internacional, S.L.	MAD	31.509,14	28.584,79	10,23	1.256,18	1.133,45	10,83
706	Coral Equity E 1999, S.L.	MAD	31.472,29	20.826,50	51,12	19.275,51	19.130,53	0,76
707	Construcciones Fhimasa, S.A.	VIZ	31.324,49	22.524,99	39,07	796,43	388,57	104,96
708	Electronic Trafic, S.A.	VLC	31.289,00	28.925,00	8,17	8.104,00	1.184,00	584,46
709	Indicesa Lilla, S.L.	BCN	31.261,58	26.680,91	17,17	14.927,94	10.236,03	45,84
710	Can Domenge 2013, S.L.	BAL	31.225,19	18.527,84	68,53	6.638,65	4.664,27	42,33
711	Torre Rioja-Madrid Socimi, S.A.	MAD	31.203,62	27.517,84	13,39	17.558,71	12.639,92	38,91
712	Cerámicas Fanal, S.A.	CST	31.160,56	27.768,33	12,22	-446,50	386,97	-215,38
713	Covertia Envolventes, S.A.	ZAR	31.130,65	19.607,84	58,77	1.712,37	423,06	304,76
714	Maquisaba, S.L.	LCÑ	31.128,97	23.098,78	34,76	4.400,90	1.955,41	125,06
715	Jones Lang Lasalle Facility Services, S.L.	MAD	31.116,11	23.737,43	31,08	712,63	753,83	-5,47
716	Nortunel, S.A.	VIZ	31.096,07	39.285,26	-20,85	766,25	236,49	224,01
717	Quantum Energia Verde, S.L.	SEV	31.001,89	6.157,45	403,49	1.632,76	214,73	660,38
718	Grupo Conector, S.A.	MAD	30.978,37	21.167,53	46,35	860,72	832,07	3,44
719	Construcciones Sarrión, S.L.	TOL	30.951,09	32.344,06	-4,31	-3.165,24	-4.023,35	21,33
720	Klepierre Plenilunio Socimi, S.A.	MAD	30.935,00	28.944,00	6,88	17.506,00	15.534,00	12,69
721	Conservacion Asfalto y Construcción, S.A.	MAL	30.927,84	28.267,86	9,41	2.685,99	2.669,08	0,63

Información facilitada por: **Economía 3** **INFONiF**

Nº	Razón Social	Prov.	VENTAS			RESULTADO desp. impuestos		
			2022	2021	DIF %	2022	2021	DIF %
722	Chirivo Construcciones, S.L.	MAL	30.898,33	30.763,08	0,44	3.749,41	3.619,47	3,59
723	High Yield Investments, S.L.	MAD	30.891,31	10.127,91	205,01	992,65	881,83	12,57
724	Cerpa, S.L.	CST	30.868,85	26.965,86	14,47	1.282,10	1.589,73	-19,35
725	Cerámicas Mimas, S.L.	CST	30.868,76	26.395,53	16,95	529,69	206,87	156,05
726	Vivenio Residencial Socimi, S.A.	MAD	30.794,14	26.755,77	15,09	-326,00	-4.365,83	92,53
727	Dicono, S.A.	NAV	30.762,67	25.582,93	20,25	155,14	563,63	-72,47
728	Saint Croix Holding Immobilier, S.A.	MAD	30.707,33	24.120,21	27,31	14.254,86	21.824,77	-34,68
729	Pamploland Developments, S.L.	MAD	30.693,22	707,70	4.237,04	3.117,22	-885,10	452,19
730	Italsan, S.L.	MAD	30.618,65	26.522,74	15,44	1.290,72	1.261,94	2,28
731	Promociones Azarbe, S.L.	ALC	30.598,21	2.442,08	1.152,96	25.589,73	19.156,96	33,58
732	Viguetas Navarras, S.L.	NAV	30.481,70	22.645,39	34,60	3.497,16	1.944,92	79,81
733	Aceinsa Salamanca, S.A.	SAL	30.444,58	26.921,63	13,09	1.005,38	902,20	11,44
734	Klepierre Vallecas, S.A.	MAD	30.418,00	27.575,00	10,31	17.595,00	16.204,00	8,58
735	Exclusivas Zabaleta, S.A.	LRJ	30.397,41	22.028,25	37,99	919,64	770,17	19,41
736	Larvin, S.A.	MAD	30.387,91	18.569,44	63,64	4.896,48	2.053,63	138,43
737	Ilesa Industrial Plants, S.L.	AST	30.326,00	10.890,00	178,48	3.611,00	1.350,00	167,48
738	Harri Hegoalde 2, S.A.	COR	30.323,00	47.545,00	-36,22	-22.168,00	-43.052,00	48,51
739	Ikasa Actividad de Promoción Inmobiliaria, S.L.	MAD	30.222,55	2.884,19	947,87	562,04	-592,84	194,80
740	Dorseran, S.L.	BCN	30.208,08	26.325,52	14,75	1.940,25	1.799,34	7,83
741	Estructuras y Construcciones Altamira, S.L.	ALC	30.188,87	18.852,97	60,13	329,91	547,40	-39,73
742	Obras Pavimentos e Instalaciones Industriales, S.L.	MAD	30.172,63	21.373,99	41,17	814,64	840,98	-3,13
743	Pacadar, S.A.	MAD	30.161,05	15.730,34	91,74	-7.402,23	-10.696,24	30,80
744	Construcciones y Obras Taboada Ramos, S.L.	PON	30.114,80	26.013,89	15,76	-534,91	1.204,16	-144,42
745	Centurión Real Estate, S.A.	BCN	30.035,16	7.729,01	288,60	12.123,77	359,06	3.276,53
746	Sepi Desarrollo Empresarial, S.A. S.M.E.	MAD	30.019,80	24.718,84	21,45	3.681,67	11.443,25	-67,83
747	Amec Foster Wheeler Energía, S.L.	MAD	29.956,49	32.303,17	-7,26	2.971,82	-6.348,08	146,81
748	Stupa Hills, S.L.	MAL	29.944,58	14.266,60	109,89	6.618,75	2.013,29	228,75
749	Arpo Empresa Constructora, S.A.	SEV	29.940,19	24.935,35	20,07	428,00	-389,58	209,86
750	Aviación Comillas, S.L.	MAD	29.898,00	26.513,00	12,77	-244,00	115,00	-312,17
751	Añil Servicios Ingeniería y Obras, S.A.	GRA	29.820,45	29.802,81	0,06	1.111,88	1.176,57	-5,50
752	Herysan 2007, S.L.	MAL	29.806,04	19.753,92	50,89	308,05	215,29	43,09
753	Avanzasi, S.L.	JAE	29.724,37	25.969,95	14,46	1.414,03	757,38	86,70
754	Britac Proyectos, S.L.	GUI	29.614,65	1.289,27	2.197,01	5.078,18	-1.332,64	481,06
755	Velux Spain, S.A.	MAD	29.607,09	25.716,49	15,13	706,53	652,63	8,26
756	Adolfo Pérez López, S.L.	ALC	29.605,95	20.725,23	42,85	1.491,52	1.054,20	41,48
757	Rialsa Obras, S.L.	MAL	29.556,29	27.345,02	8,09	784,89	661,27	18,69
758	Azuvi Ceràmics, S.L.	CST	29.519,31	15.454,83	91,00	118,41	448,21	-73,58
759	Harri Sur Activos Inmobiliarios, S.L.	COR	29.457,00	35.263,00	-16,46	287,00	-8.804,00	103,26
760	Distribuciones Solares del Principado, S.L.	AST	29.454,87	11.271,36	161,32	1.751,80	1.091,29	60,53
761	Obra Civil Profesional, S.L.	BCN	29.420,60	20.682,13	42,25	870,19	474,34	83,45
762	Villa Reyes, S.L. Industrial Constructora	BCN	29.368,90	26.591,64	10,44	885,89	852,95	3,86
763	Grupo de Empresas Azvi, S.L.	SEV	29.365,15	11.536,48	154,54	12.543,52	-2.005,66	725,41
764	José María Gallizo, S.L.	ZAR	29.329,92	22.710,45	29,15	398,49	-1.063,31	137,48
765	ISE Energía, S.L.	MAD	29.295,00	14.149,00	107,05	199,00	641,00	-68,95
766	Construcciones López Cao, S.L.	LCÑ	29.288,79	28.690,92	2,08	861,14	870,12	-1,03
767	Obras lo Más Bonito, S.L.	LRJ	29.254,31	40.440,78	-27,66	1.093,47	1.774,12	-38,37
768	Unibail Rodamco Spain, S.L.	MAD	29.214,00	44.010,00	-33,62	-4,00	178.860,00	-100,00
769	Suministros Ibiza de Inversiones y Corporación, S.L.	BAL	29.191,31	22.142,75	31,83	2.774,45	1.809,30	53,34
770	Realonda, S.A.	CST	29.181,95	24.557,08	18,83	2.994,13	3.923,38	-23,68
771	Maracof, S.L.	GRA	29.146,77	22.261,71	30,93	1.476,39	-1.495,48	198,72
772	La Previsión 96, S.A.	MAD	29.145,46	27.052,06	7,74	28.135,18	25.758,66	9,23
773	Pecres, S.L.	MUR	29.106,00	27.954,00	4,12	2.961,00	2.833,00	4,52
774	Construcciones y Excavaciones Erriberri, S.L.	NAV	29.071,98	28.593,45	1,67	763,50	733,17	4,14
775	Santander Facility Management España, S.L.	MAD	29.052,34	31.302,47	-7,19	-405,60	-2.901,07	86,02
776	Centro Técnico de Construcciones, S.A.	LEO	29.015,95	24.226,60	19,77	255,98	242,15	5,71

Información facilitada por: **Economía3 INFONIF**

Nº	Razón Social	Prov.	VENTAS			RESULTADO desp. impuestos		
			2022	2021	DIF %	2022	2021	DIF %
777	Construcciones Intxausti, S.A.	VIZ	28.996,72	20.639,69	40,49	692,13	1.236,25	-44,01
778	Renfila, S.A.	MAD	28.923,09	665,37	4.246,92	9.531,93	-664,86	1.533,67
779	La Especialista Distribuidora de Sistemas Constructivos, S.L.	MAD	28.899,66	12.910,30	123,85	915,06	181,14	405,17
780	Solei Building, S.L.	TOL	28.864,27	24.170,14	19,42	1.645,60	1.828,19	-9,99
781	Fabricados Hispalense, S.L.	SEV	28.720,67	16.577,41	73,25	47,25	65,15	-27,48
782	Isidre Archs, S.L.	BCN	28.711,97	24.605,79	16,69	130,95	4.623,31	-97,17
783	Murprotec España, S.L.	BCN	28.646,18	28.788,86	-0,50	2.076,24	4.296,81	-51,68
784	Inversiones Holmes, S.L.	MAD	28.617,80	27.830,99	2,83	4.494,15	3.107,04	44,64
785	Decocer, S.A.	CST	28.613,87	27.931,15	2,44	1.917,81	3.858,60	-50,30
786	Comercializadora Mediterránea de Viviendas, S.L.	CST	28.611,00	8.511,00	236,16	4.102,00	2.656,00	54,44
787	Viviendas Sociales e Infraestructuras de Canarias, S.A.	SCT	28.592,25	27.413,41	4,30	4.428,40	1.145,18	286,70
788	Ingemont Tecnologías, S.A.	SEV	28.547,03	32.389,61	-11,86	-4.239,85	-765,04	-454,20
789	Papsa Infraestructuras, S.A.	ZAR	28.526,94	18.504,36	54,16	1.117,92	706,03	58,34
790	Verosa Proyectos y Servicios, S.L.	MAL	28.498,38	23.390,57	21,84	1.379,57	1.113,17	23,93
791	Ticatana Servicios Empresariales, S.L.	MAD	28.476,05	15.559,20	83,02	-84,07	4.631,68	-101,82
792	Krean DB Ibérica, S.L.	GUI	28.452,00	17.766,00	60,15	205,00	185,00	10,81
793	Residencial Goiko Plaza, S.L.	GUI	28.420,69	11.092,04	156,23	5.773,45	1.075,15	436,99
794	Infinsa Gestión Inmobiliaria y Financiera, S.A.	MAD	28.417,80	25.581,77	11,09	6.730,33	7.643,99	-11,95
795	Plaion ENT, S.L.	MAD	28.412,15	24.871,26	14,24	347,41	321,01	8,22
796	Nuicon Construcciones y Proyectos, S.A.	MAD	28.386,83	19.240,72	47,54	44,38	186,28	-76,18
797	Hermes, S.L. de Servicios Inmobiliarios y Generales	MAD	28.379,00	17.568,00	61,54	13.438,00	12.228,00	9,90
798	Guillermo Fabián, S.L.	MAD	28.330,51	27.721,82	2,20	516,43	464,77	11,12
799	Global Caffarra, S.L.	MAD	28.287,20	560,00	4.951,29	2.018,54	-425,52	574,37
800	Rosa Gres, S.L.	BCN	28.263,01	23.519,11	20,17	2.259,42	1.351,87	67,13
801	Acciona Mantenimiento de Infraestructuras, S.A.	MAD	28.259,00	28.007,00	0,90	2.190,00	2.020,00	8,42
802	Big Mat Ochoa, S.L.	HUS	28.241,96	25.088,16	12,57	1.135,28	570,26	99,08
803	Cupa Ingeniería y Servicios, S.L.	ORE	28.229,81	22.990,49	22,79	748,91	1.189,91	-37,06
804	Proyme Ingeniería y Construcción, S.L.	VLC	28.202,17	20.149,13	39,97	752,41	869,20	-13,44
805	Salcon, S.L.	MAD	28.199,70	9.665,55	191,75	1.300,12	387,42	235,58
806	Urcotex Inmobiliaria, S.L.	BCN	28.189,73	36.669,65	-23,13	61,64	633,16	-90,26
807	Construcciones Hermanos Garbayo Chivite, S.L.	NAV	28.171,76	32.120,70	-12,29	1.537,00	1.694,94	-9,32
808	Arcadi Pla S.A.	GIR	28.138,70	20.020,76	40,55	266,03	186,77	42,44
809	Tecnydeck 2012, S.L.	ZAR	28.137,35	25.236,61	11,49	778,58	616,75	26,24
810	Constructora los Álamos S.A.	AST	28.109,66	42.809,71	-34,34	93,73	692,04	-86,46
811	Diagonal Mar Propco 1, S.L.	MAD	28.085,74	23.978,49	17,13	374,30	-1.672,85	122,37
812	Ceos Gestión y Servicios S.A.	MAD	28.074,20	22.132,59	26,85	788,68	659,95	19,51
813	New Tiles, S.L.	CST	28.058,11	24.488,92	14,57	-3.502,04	359,01	-1.075,47
814	Socenergy, S.L.	VLC	28.018,53	31.811,15	-11,92	936,53	397,17	135,80
815	Cerro Murillo S.A.	ZAR	27.981,35	36.710,25	-23,78	-15.045,22	-31.789,80	52,67
816	Aelca Desarrollos Inmobiliarios, S.L.	MAD	27.978,64	16.670,31	67,84	2.996,47	-2.130,77	240,63
817	Zarzuela S.A. Empresa Constructora	VAL	27.976,34	27.653,62	1,17	515,15	731,01	-29,53
818	Estructuras Ultra S.A.	GIR	27.956,67	16.925,21	65,18	576,03	251,67	128,88
819	IPZ Desarrollos Progresivos, S.L.	MAD	27.869,24	11.047,20	152,27	3.884,38	1.701,32	128,32
820	Viviendas de Vizcaya S.A.	VIZ	27.855,00	28.853,00	-3,46	3.525,00	3.840,00	-8,20
821	López Real Inversiones 2021, S.L.	MAD	27.798,51	4.130,04	573,08	5.857,72	1.836,03	219,04
822	Rafas Servicios Inmobiliarios y de Alquiler, S.L.	MAD	27.772,34	23.146,67	19,98	13.519,84	4.655,86	190,38
823	Exagrés S.A.	CST	27.753,24	28.060,90	-1,10	2.633,85	4.120,52	-36,08
824	Hotel Investment Partners S.A.	BCN	27.719,21	22.981,71	20,61	-14.215,33	23.142,47	-161,43
825	Cabbsa Obras y Servicios S.A.	MAD	27.662,26	37.855,58	-26,93	283,92	114,70	147,53
826	Campezo Asfalto de Castilla y Leon, S.L.	GUI	27.611,00	30.303,00	-8,88	1.173,00	1.020,00	15,00
827	Torreblanca del Sol S.A.	MAL	27.600,00	6.750,00	308,89	10.197,76	627,92	1.524,05
828	Rover Maritime, S.L.	VLC	27.556,45	17.642,10	56,20	7.371,37	-17,62	41.935,24
829	Construcciones Serrot S.A.	COR	27.494,63	22.586,90	21,73	357,29	178,45	100,22
830	Rucecan, S.L.	CAN	27.370,44	23.465,77	16,64	1.750,35	2.294,06	-23,70
831	Nueva Cerámica New Ker Costa de Azahar, S.L.	CST	27.339,67	26.253,67	4,14	98,47	58,09	69,51
832	Varia ACR Móstoles Fuensanta, S.L.	MAD	27.279,02	23.499,87	16,08	671,39	1.374,95	-51,17

Cifras expresadas en miles de euros. / Entendemos como ventas la suma de las partidas Cifra de Negocios y Otros Ingresos de Explotación

Información facilitada por: **Economía 3** **INFONiF**

Nº	Razón Social	Prov.	VENTAS			RESULTADO desp. impuestos		
			2022	2021	DIF %	2022	2021	DIF %
833	Nevaluz Sevilla, S.L.	SEV	27.272,27	26.648,16	2,34	1.025,41	1.482,96	-30,85
834	Electrotecnia Monrabal, S.L.	VLC	27.222,05	29.682,02	-8,29	252,83	150,84	67,61
835	Punta Na S.A.	BCN	27.212,00	21.176,00	28,50	15.266,00	4.193,00	264,08
836	Fergalsan, S.L.	ALB	27.192,06	24.673,45	10,21	2.989,67	2.669,12	12,01
837	Serviker 1, S.L.	CST	27.191,00	20.507,78	32,59	4.651,00	2.740,70	69,70
838	Cales de la Plana S.A.	CST	27.173,00	20.503,00	32,53	606,00	118,00	413,56
839	Molina Olea Inmobiliaria S.A.	GRA	27.172,01	14.100,49	92,70	7.132,89	1.868,01	281,84
840	Natucer, S.L.	CST	27.105,55	23.686,75	14,43	982,72	1.632,79	-39,81
841	Empresa Constructora Urbelan S.A.	VIZ	26.898,06	22.141,04	21,49	998,98	946,69	5,52
842	Hijos de Francisco Gaya Forés, S.L.	CST	26.876,37	25.690,92	4,61	-761,82	3.051,24	-124,97
843	Francisco Gómez y Cia, S.L.	LCÑ	26.745,43	26.407,17	1,28	246,61	158,70	55,39
844	Álvarez Forestal S.A.	CAN	26.744,90	25.871,61	3,38	876,43	1.420,00	-38,28
845	Sodira Iberia, S.L.	MAD	26.734,37	23.822,73	12,22	1.928,74	1.249,29	54,39
846	Assistacasa, S.L.	VLC	26.722,41	29.361,17	-8,99	3.484,63	2.114,73	64,78
847	Ekide, S.L.	GUI	26.649,40	25.276,07	5,43	-1.190,88	281,08	-523,68
848	Persianas Persax S.A.	ALC	26.575,50	23.540,36	12,89	339,28	133,47	154,20
849	Isla Canela S.A.	MAD	26.556,02	34.129,89	-22,19	8.277,61	5.832,78	41,92
850	Edhinor S.A.	MAD	26.502,98	25.157,51	5,35	839,43	1.280,25	-34,43
851	Sacyr Concesiones, S.L.	MAD	26.491,00	42.102,00	-37,08	-44.112,00	2.361,00	-1.968,36
852	Promociones Edificios y Contratas S.A.	MAD	26.483,00	26.745,00	-0,98	1.852,00	2.307,00	-19,72
853	Onduline Materiales de Construcción S.A.	VIZ	26.424,00	22.686,00	16,48	3.399,00	1.509,00	125,25
854	Amay Gestión Inmobiliaria, S.L.	ALC	26.422,21	22.126,19	19,42	1.613,39	1.687,02	-4,36
855	Zikotz, S.A.	ALA	26.238,68	25.746,48	1,91	22,41	113,79	-80,31
856	Construcciones Daltre, S.L.	SCT	26.231,60	47.779,05	-45,10	2.161,56	2.870,49	-24,70
857	Saneamientos Cruz, S.L.	COR	26.160,51	24.129,37	8,42	930,31	1.058,32	-12,10
858	Estudio Cerámico, S.L.	CST	26.159,37	24.829,52	5,36	320,25	443,82	-27,84
859	Corning Optical Communications, S.L.	MAD	26.080,46	30.165,00	-13,54	915,45	615,00	48,85
860	Construcciones Ecay, S.L.	NAV	26.051,23	21.175,09	23,03	241,61	143,70	68,14
861	Obras Hergon, S.A.	VAL	25.876,37	33.539,92	-22,85	661,07	1.341,29	-50,71
862	Castellana Properties Socimi, S.A.	MAD	25.874,00	26.863,00	-3,68	15.478,00	26.540,00	-41,68
863	Laguardia & Moreira, S.A.	PON	25.778,91	24.381,36	5,73	25,02	-517,77	104,83
864	Abaigar Promoción y Construcción, S.L.	NAV	25.720,18	33.774,34	-23,85	1.151,33	1.488,61	-22,66
865	Savills RE Spain, S.A.	MAD	25.656,56	24.560,88	4,46	1.804,96	3.086,78	-41,53
866	Salas Construhabit, S.L.	BCN	25.654,00	21.962,42	16,81	969,20	1.177,85	-17,71
867	Cubic Building Construcción, S.L.	BCN	25.621,41	20.607,74	24,33	782,64	365,69	114,02
868	Catalonia Cerámica, S.A.	BCN	25.484,33	24.948,83	2,15	778,24	343,91	126,29
869	Water & Process Technologies & Solutions Spain, S.L.	MAD	25.426,00	24.089,00	5,55	-242,00	-917,00	73,61
870	Excem Grupo 1971, S.A.	MAD	25.423,80	23.179,79	9,68	-1.062,56	-4.485,47	76,31
871	Royal Mediterránea, S.A.	MAD	25.196,13	21.052,28	19,68	3.515,92	3.790,42	-7,24
872	Obres i Contractes Penta, S.A.	BCN	25.150,05	23.003,11	9,33	184,41	-1.963,72	109,39
873	Codicer 95, S.L.	CST	25.138,74	25.325,90	-0,74	-126,71	110,52	-214,65
874	Juan Alcain Jauregui, S.A.	GUI	24.888,55	22.225,93	11,98	416,29	298,63	39,40
875	Sacyr Servicios, S.A.	MAD	24.886,97	20.967,97	18,69	992,15	85.393,06	-98,84
876	Lofaso ITG, S.L.	MAD	24.876,80	25.244,79	-1,46	-7.325,43	-5.657,15	-29,49
877	Alcalans Promotora, S.L.	VLC	24.622,94	27.523,43	-10,54	1.002,55	2.524,59	-60,29
878	Contratas y Servicios Ferroviarios, S.A.	ORE	24.580,00	21.476,00	14,45	1.513,00	1.699,00	-10,95
879	TR Construya, S.L.	HUL	24.578,59	22.664,24	8,45	782,41	776,58	0,75
880	Lanusei Investments, S.L.	BCN	24.431,88	26.303,32	-7,11	-11.127,30	-18.418,34	39,59
881	Duro Felguera Calderería Pesada, S.A.	AST	24.375,00	22.727,00	7,25	-5.684,00	535,00	-1.162,43
882	Pasek España, S.A.	AST	24.322,44	27.600,20	-11,88	-219,06	652,08	-133,59
883	R&P Decoración y Construcción, S.L.	MAD	24.300,19	26.716,90	-9,05	301,77	452,78	-33,35
884	Garsiva, S.L.	ALC	24.279,58	21.788,90	11,43	6.355,00	5.293,60	20,05
885	Yarritu, S.A.	ALA	24.278,00	23.098,00	5,11	2.850,00	2.408,00	18,36
886	Comercial Cosmos Sur, S.L.	PON	24.142,34	21.440,35	12,60	3.458,79	3.467,95	-0,26
887	Levantina y Asociados de Minerales, S.A.	ALC	24.053,00	23.022,00	4,48	-3.195,00	-6.422,00	50,25
888	Gevora Construcciones, S.L.	BAD	24.049,90	26.067,77	-7,74	1.438,71	720,18	99,77

Información facilitada por: **Economía3 INFONIF**

Nº	Razón Social	Prov.	VENTAS			RESULTADO desp. impuestos		
			2022	2021	DIF %	2022	2021	DIF %
889	TUV Rheinland Ibérica Inspection Certification & Testing, S.A.	BCN	24.032,80	24.212,71	-0,74	-234,22	384,18	-160,97
890	General de Maquinaria y Excavación, S.L.	HUS	23.999,01	21.694,74	10,62	126,86	1.110,03	-88,57
891	AVL Ibérica, S.A.	VAL	23.966,47	23.959,99	0,03	110,68	436,78	-74,66
892	Hijos de Cipriano Castelló Alfonso, S.L.	CST	23.922,39	22.125,30	8,12	151,07	38,80	289,36
893	Mercury Cerámica, S.L.	CST	23.843,97	24.351,19	-2,08	1.310,23	-255,33	613,15
894	Nomar Patrimonial, S.L.	CST	23.843,00	24.214,00	-1,53	-19.296,00	-14.436,00	-33,67
895	Inspección y Control de Instalaciones, S.A.	MAD	23.826,00	22.862,00	4,22	1.270,00	1.444,00	-12,05
896	Torre Emperador Castellana, S.A.	MAD	23.825,00	26.240,00	-9,20	-5.364,00	4.334,00	-223,77
897	Grupo Tradifin, S.L.	MAD	23.784,05	26.915,65	-11,63	-1.344,27	-517,27	-159,88
898	Apalliser, S.L.	BAL	23.720,71	20.582,79	15,25	726,90	460,58	57,82
899	Undefasa, S.A.	CST	23.699,62	20.774,74	14,08	1.228,18	819,50	49,87
900	Moorstyle España, S.L.	ALC	23.670,15	22.431,48	5,52	5.273,09	4.204,08	25,43
901	ISC Fresh Water Investment Socimi, S.A.	MAD	23.587,90	22.586,68	4,43	12.377,28	11.123,65	11,27
902	Mantenimientos e Instalaciones Aclimar, S.L.	MAD	23.392,01	28.308,85	-17,37	1.278,63	1.669,41	-23,41
903	Koloss Invest, S.L.	CST	23.375,91	23.569,14	-0,82	398,34	617,56	-35,50
904	Tuberías y Climatización, S.L.	MAD	23.353,90	21.912,07	6,58	511,77	252,13	102,98
905	PGA Golf de Caldas, S.A.	GIR	23.312,36	37.057,76	-37,09	1.168,80	2.536,49	-53,92
906	Ditecpepa, S.A.	MAD	23.188,00	28.457,00	-18,52	-27,00	1.879,00	-101,44
907	Atlas Project Management, S.L.	MAL	23.096,16	21.239,88	8,74	649,28	938,24	-30,80
908	Azora Capital, S.L.	MAD	23.083,00	21.611,28	6,81	8.529,00	12.614,07	-32,39
909	Esmaltes, S.A.	CST	22.971,35	20.734,39	10,79	830,69	878,43	-5,43
910	Antonio Erro y Eugui, S.A.	NAV	22.927,86	23.644,27	-3,03	1.194,34	-2.097,08	156,95
911	Cerámicas de Moncófar, S.L.	CST	22.779,72	21.402,09	6,44	1.682,63	1.655,33	1,65
912	Renta Corporacion Real Estate, S.A.	BCN	22.741,00	55.788,00	-59,24	3.825,00	7.121,00	-46,29
913	Edificación Logística Industrial y Terciaria, S.L.	VLC	22.705,76	26.727,93	-15,05	691,56	978,61	-29,33
914	Envac Iberia, S.A.	MAD	22.660,00	23.029,00	-1,60	974,00	3.424,00	-71,55
915	Alanta, S.A.	BCN	22.615,28	20.385,07	10,94	591,81	508,62	16,36
916	Saint Gobain Distribución Construcción, S.L.	MAD	22.595,71	22.488,81	0,48	6.640,12	-32.615,76	120,36
917	Empresa Pública de Gestión de Activos, S.A.	SEV	22.527,00	21.333,00	5,60	5.337,00	2.660,00	100,64
918	Aktua Soluciones Financieras, S.L.	MAD	22.515,00	21.994,00	2,37	2.893,00	1.976,00	46,41
919	Bleamar Ibiza, S.L.	BAL	22.506,71	21.677,06	3,83	1.462,99	1.602,64	-8,71
920	Sanehogar, S.A.	CRE	22.450,37	20.383,22	10,14	2.205,35	1.705,52	29,31
921	Grupo Render Industrial Ingeniería y Montajes, S.L.	CAC	22.420,56	21.812,71	2,79	79,73	641,35	-87,57
922	Harri Iparra, S.A.	VIZ	22.373,00	29.662,00	-24,57	-43.648,00	-69.926,00	37,58
923	Egido Real Estate, S.L.	MAD	22.318,70	29.723,62	-24,91	1.428,78	2.848,03	-49,83
924	Construcciones Garnica y Cortés, S.L.	NAV	22.209,40	20.812,38	6,71	888,16	492,38	80,38
925	Abama Fase IV, S.L.	SCT	22.096,81	21.578,66	2,40	2.315,39	2.630,40	-11,98
926	Félix Santiago Melian, S.L.	LPM	21.855,00	32.660,00	-33,08	3.511,00	11.261,00	-68,82
927	Contratas y Obras San Gregorio, S.A.	ZAM	21.817,79	21.323,70	2,32	494,18	439,52	12,44
928	Udralar, S.L.	MAD	21.688,00	25.136,00	-13,72	1.788,00	1.764,00	1,36
929	Constructora Obras Públicas San Emeterio, S.A.	CAN	21.635,06	29.744,86	-27,26	578,82	1.159,87	-50,10
930	Merlin Retail, S.L.	MAD	21.621,77	24.461,69	-11,61	13.330,39	42.922,41	-68,94
931	Abei Energy & Infrastructure, S.L.	COR	21.491,18	33.691,14	-36,21	541,84	423,41	27,97
932	Solduct, S.L.	BCN	21.352,69	24.553,39	-13,04	755,11	993,57	-24,00
933	Logisiete, S.L.	NAV	21.253,24	20.380,73	4,28	1.276,85	1.932,65	-33,93
934	Ahorro Familiar, S.A.	MAD	21.173,04	22.322,50	-5,15	7.372,52	14.901,67	-50,53
935	Cementos el Molino, S.L.	TER	21.142,29	20.563,91	2,81	2.114,76	3.046,31	-30,58
936	Miralbo Urbana, S.L.	ALC	21.088,56	23.862,24	-11,62	40,86	4.325,66	-99,06
937	S.A. Trabajos y Obras	MAD	21.044,00	31.886,00	-34,00	-2.568,00	-391,00	-556,78
938	Desarrollos Urbanísticos Entre Núcleos 2009, S.L.	MAD	20.976,45	28.905,25	-27,43	3.091,76	-2.434,18	227,01
939	Ingeniería y Diseños Técnicos, S.A.	MAD	20.889,00	25.060,00	-16,64	208,00	2.205,00	-90,57
940	Cots i Claret, S.L.	BCN	20.883,75	24.513,41	-14,81	519,22	178,34	191,14
941	Construcciones Rico, S.A.	MAD	20.806,31	21.159,14	-1,67	723,00	1.070,97	-32,49
942	Grupo Galis World, S.L.	VLC	20.605,24	22.367,68	-7,88	214,03	878,83	-75,65
943	Sorigue-Acsa Conservación de Infraestructuras, S.A.	MAD	20.568,76	20.893,16	-1,55	1.048,31	754,81	38,88
944	Saneamientos Garry, S.L.	MAD	20.406,88	20.359,47	0,23	635,88	148,67	327,71

Cifras expresadas en miles de euros. / Entendemos como ventas la suma de las partidas Cifra de Negocios y Otros Ingresos de Explotación

Información facilitada por: **Economía 3** **INFONiF**

Nº	Razón Social	Prov.	VENTAS			RESULTADO desp. impuestos		
			2022	2021	DIF %	2022	2021	DIF %
945	Maheco, S.A.	BCN	20.393,81	20.850,88	-2,19	433,21	540,19	-19,80
946	Todagrés, S.A.	CST	20.387,39	23.194,35	-12,10	-14.480,09	-3.841,63	-276,93
947	Multicapas Industrial, S.L.	TOL	20.267,56	21.900,03	-7,45	1.021,72	1.243,55	-17,84
948	Técnicos en Tasación, S.A.	MAD	20.211,02	20.981,25	-3,67	896,64	1.387,35	-35,37
949	BTL Spain Acquisitions I, S.L.	MAD	20.202,89	24.524,49	-17,62	-1.421,68	1.442,55	-198,55
950	Residencial Vista Alegre, S.A.	ALC	20.118,02	88.268,17	-77,21	4.700,55	23.191,44	-79,73
951	Manuel Alba, S.A.	CAD	19.999,23	21.927,19	-8,79	276,70	287,97	-3,91
952	Gestión de Infraestructuras de Castilla-La Mancha, S.A.	TOL	19.933,00	20.688,00	-3,65	2.570,00	3.786,00	-32,12
953	Técnicas y Obras Cantabria, S.A.	CAN	19.733,45	20.634,68	-4,37	251,16	307,55	-18,34
954	Prodesa Medioambiente, S.L.	ZAR	19.434,52	22.014,72	-11,72	619,23	807,07	-23,27
955	Nistal Maroñas, S.A.	MAD	19.353,34	22.295,11	-13,19	376,06	490,62	-23,35
956	Silc Inmobles, S.A.	MAD	19.341,46	21.970,40	-11,97	-2.051,66	-10.689,05	80,81
957	Farlington Spain, S.L.	MAD	19.284,40	20.558,07	-6,20	-3.718,55	-9.746,48	61,85
958	Teana Investments, S.L.	BCN	19.249,21	22.713,85	-15,25	-10.683,11	-15.527,22	31,20
959	Maywood Invest, S.L.	MAD	19.219,54	25.656,51	-25,09	2.457,60	4.069,99	-39,62
960	Savills Diseño y Construcción Barcelona, S.A.	BCN	18.877,55	25.469,40	-25,88	286,61	137,19	108,91
961	Marco Obra Pública, S.A.	HUS	18.777,75	20.281,31	-7,41	-630,74	-296,12	-113,00
962	Ezentis Tecnología, S.L.	MAD	18.023,00	20.760,00	-13,18	-14.788,00	-5.845,00	-153,00
963	CP Promotora, S.L.	MAD	18.015,70	55.141,13	-67,33	4.665,96	7.602,50	-38,63
964	López Real 09, S.L.	MAD	17.975,69	31.181,45	-42,35	1.041,99	4.986,18	-79,10
965	Constructora Peache, S.A.	BUR	17.839,00	22.276,00	-19,92	-655,00	19,00	-3.547,37
966	Construcciones Andia, S.A.	NAV	17.739,00	31.571,02	-43,81	1.636,28	3.621,87	-54,82
967	Camporosso, S.L.	MAD	17.720,58	44.196,40	-59,90	816,60	5.587,96	-85,39
968	Azata Patrimonio, S.L.	MAL	17.448,53	32.294,41	-45,97	6.100,46	14.867,36	-58,97
969	Novatilu, S.L.	VLC	17.259,49	20.423,63	-15,49	1.054,02	1.712,15	-38,44
970	Elbrus Properties, S.A.	MAD	17.061,00	24.663,39	-30,82	-674,00	-3.056,53	77,95
971	Iberdrola Inmobiliaria, S.A.	MAD	16.683,00	28.904,00	-42,28	23.153,00	-3.838,00	703,26
972	Maori European Holding, S.L.	MAD	16.508,64	21.480,00	-23,14	21.268,55	21.770,47	-2,31
973	Iza Obras y Promociones, S.A.	VIZ	16.388,00	28.307,03	-42,11	438,30	463,78	-5,49
974	Urbanas Noga, S.L.	MAD	16.087,12	49.669,62	-67,61	6.105,16	23.603,28	-74,13
975	Promociones y Viviendas Tu Casa, S.L.	ALB	16.043,43	41.622,92	-61,46	1.570,73	1.888,86	-16,84
976	Avintia Desarrollos Inmobiliarios, S.L.	MAD	15.866,65	25.128,47	-36,86	1.964,95	8.218,53	-76,09
977	Rotedama Constructora, S.L.	CAN	15.627,26	22.444,48	-30,37	93,03	651,58	-85,72
978	Turia Acquisitions, S.L.	MAD	15.536,92	24.150,62	-35,67	1.503,20	-1.066,22	240,98
979	KTL Building Design, S.L.	SEV	15.291,98	32.627,96	-53,13	197,65	1.164,92	-83,03
980	Construcciones Angel Jove, S.A.	LCÑ	14.938,45	23.868,43	-37,41	-764,92	943,71	-181,05
981	Lafinca Somosaguas Golf, S.L.	MAD	14.543,00	64.466,00	-77,44	-554,00	10.534,00	-105,26
982	Suelo y Vivienda de Aragón, S.L.	ZAR	14.450,04	25.008,75	-42,22	-2.551,65	-2.443,95	-4,41
983	Naves y Parques Industriales, S.A.	MAD	14.085,52	20.517,73	-31,35	240,81	780,79	-69,16
984	Sant Adriá Hertling, S.L.	MAD	13.996,70	50.523,36	-72,30	-2.585,20	-6.58,09	-292,83
985	Insur Promocion Integral, S.L.	SEV	13.934,00	45.742,00	-69,54	12.423,00	9.001,00	38,02
986	Grupo Plafin, S.A.	BCN	13.867,86	23.803,73	-41,74	23.006,14	22.516,46	2,17
987	Finycar, S.L.	MAD	13.735,74	34.903,69	-60,65	5.492,79	4.780,61	14,90
988	Prodiel Energy España, S.L.	SEV	13.568,63	29.948,05	-54,69	1.019,77	-21.815,25	104,67
989	Jubopadel International, S.L.	ALC	13.450,35	20.994,22	-35,93	554,96	334,82	65,75
990	Acontebro, S.L.	ZAR	13.148,90	22.281,04	-40,99	89,25	87,31	2,22
991	Ingenieros Construcción y Naves, S.L.	AST	13.004,65	29.259,79	-55,55	268,35	323,22	-16,98
992	Soltec Development, S.A.	MAD	12.831,99	22.925,87	-44,03	9.465,25	16.305,63	-41,95
993	Cosmos Servicios Inmobiliarios, S.L.	MAD	12.697,63	20.464,91	-37,95	59,05	91,11	-35,19
994	Jarama-Solarco, S.L.	MAD	11.960,00	28.858,21	-58,56	243,16	2.468,29	-90,15
995	Touskaos, S.L.	BCN	11.795,31	38.014,04	-68,97	10.426,20	36.253,06	-71,24
996	Oncisa Promociones Servicios Inmobiliarios, S.L.	MAD	11.568,77	23.655,54	-51,09	7.011,05	1.029,70	580,88
997	Vibelba, S.L.	BAL	11.324,52	28.085,57	-59,68	3.663,65	6.782,76	-45,99
998	Sacyr Industrial, S.L.	MAD	10.539,21	23.203,42	-54,58	-17.377,94	-9.794,31	-77,43
999	IDS Palmera Residencial, S.A.	SEV	9.924,70	20.399,60	-51,35	2.325,39	4.350,56	-46,55
1000	Prefabricados Delta, S.A.	MAD	9.390,00	20.488,00	-54,17	-2.258,00	-682,00	-231,09