

Resumen de prensa

08/09/2023



ÍNDICE

#	Fecha	Medio	Titular	Tipo
---	-------	-------	---------	------

NOTICIAS DE CAPGEMINI

1	08/09/2023	Expansión 43	El rugby celebra 200 años con un Mundial de máximos	Escrita
2	07/09/2023	revistabyte.es	Una nueva experiencia de cliente basada en la IA generativa	Digital

RETAIL AUTOMOCIÓN

3	08/09/2023	Expansión 4	Renfe, Adif, Indra y Navantia dependen de contratos a largo plazo en Arabia	Escrita
---	------------	-------------	---	---------

ENERGÍA

4	07/09/2023	El Economista	Reynés (Naturgy) pide mas ambición para extender los gases renovables en España	Digital
5	07/09/2023	La Vanguardia	Bogas (Endesa) pide "cintura" con las nucleares porque "no podemos pegarnos un tiro en el pie"	Digital
6	07/09/2023	La Vanguardia	Imaz (Repsol) cree que las políticas europeas conducen a mayores precios energéticos y a consumir más carbón	Digital

CONSULTORÍA

7	08/09/2023	Expansión	Indra vuela a máximos en un arranque de mes perfecto	Digital
8	07/09/2023	Expansión	KPMG reduce a la mitad el sueldo de los socios de EEUU en excedencia	Digital
9	07/09/2023	El Economista	Deloitte amplió su facturación hasta los 60.614 millones de euros, un 14,9%...	Digital
10	07/09/2023	El Mundo	KPMG contratará a más de 750 recién graduados entre septiembre y octubre pa...	Digital
11	07/09/2023	El Español	La nueva alianza estratégica de Indra y su reestructuración interna gusta a los inversores	Digital

El rugby celebra 200 años con un Mundial de máximos

CRECIMIENTO El evento vende 2,5 millones de entradas y prevé marcar récords en audiencias.

Antonio Santamaría, Madrid

El rugby está de enhorabuena. Este deporte cumple 200 años de historia y lo celebra desde hoy con la décima edición de su Mundial en uno de sus principales mercados, Francia, y con previsiones de dar continuidad a la época de bonanza que atraviesa.

El evento ya ha conseguido vender algo más de 2,5 millones de entradas que había sacado, superando así los 2,48 millones del Mundial de Inglaterra de 2015 y los 1,72 millones de la última edición del torneo, Japón 2019, donde los precios fueron más elevados. Por poner en contexto, los mundiales de fútbol se sitúan entre los 3 y 3,5 millones de asistentes, mientras que los Juegos Olímpicos y Paralímpicos llegan a superar los 8 millones en total.

El impacto global del rugby ha crecido significativamente desde la celebración de su primer torneo de selecciones a nivel global, algo de lo que Francia, que se adjudicó el evento en 2017 por sorpresa tras imponerse a las candidaturas de Irlanda y Sudáfrica, se va a beneficiar. No en vano, 600.000 de las entradas se han comprado desde fuera del país gal. Principalmente, en Reino Unido —el 60%—, con Australia, Países Bajos y Nueva Zelanda también registrando una fuerte demanda.

Esto también ayudará a elevar el impacto económico de la cita, que ya en Japón contribuyó a elevar el PIB del país en 2.700 millones y crear 46.360 empleos, según EY. Como suele ocurrir en este tipo de acontecimientos, hostelería y transporte son los sectores más beneficiados.

En lo que respecta a audiencias, Michel Poussau, responsable de eventos de World Rugby, la institución organizadora del Mundial, ha afirmado que es "optimista" de cara a superar los 857 millones de espectadores que sintonizaron la televisión o encendieron su tableta para ver algún momento de los partidos.

Evidentemente, cuanto mayor sea la audiencia, más al alza cotizarán los derechos de televisión, su principal fuente de ingresos, junto a la recaudación en taquilla y los patrocinios. En total, el Mundial de 2019 facturó 413 millones para World Rugby, montante que se superará con creces



La selección francesa tiene a una de las grandes estrellas del Mundial, Antoine Dupont.

este año. La organización apunta a una cifra de negocio de 457 millones.

"Este evento, y en especial su última edición, en Japón, ha sido importante para impulsar el rugby internacionalmente, ya que hasta ahora mercados clásicos como Inglaterra, Sudáfrica y Nueva Zelanda habían tenido mucho peso en su gestión", explica Luis Calvo, director de Contenidos de You First.

Alianzas renovadas

A nivel de patrocinios, World Rugby afronta una cita que marcará un antes y un después en su negocio, ya que a partir del Mundial de 2023 dejará de trabajar con IMG, que vendía sus patrocinios a nivel global y sus derechos de televisión en la mayoría de mercados, y será ella la que negocie y cierre los acuerdos. Además, las alianzas comerciales dejarán de estar estructuradas por socios globales, patrocinadores oficiales y proveedores, según Sport Business.

Un total de 857 millones de espectadores vieron algún partido del Mundial de Japón de 2019

Emirates, Société Générale, Mastercard, Defender, Capgemini y Asahi son los principales patrocinadores

Esa nueva etapa la afrontará con la tranquilidad de tener cerradas varias alianzas clave, como la de Emirates. La aerolínea vinculó su imagen a la del Mundial de rugby por primera vez en 2007 y el año pasado prolongó su estatus como socio global hasta el próximo campeonato, que será en Australia en 2027. La primera empresa que apostó por ostentar dicha categoría de cara a la cita de este año fue Socié Générale en 2020, a la

cual le siguieron Mastercard, Defender (Land Rover), la firma francesa de asesoría tecnológica Capgemini y la cervecera japonesa Asahi en 2021.

Que cada vez haya más marcas dispuestas a invertir más no es casualidad. Un estudio de la consultora británica GWI señala que la media de edad de los aficionados es de 35 años y que es más probable que se encuentren entre el 10% de la población con mayor poder adquisitivo en comparación con otros deportes como el fútbol. Esto va en línea con un estudio de Nielsen que apunta a que el gasto de una familia aficionada al rugby es 230 euros superior a la de una aficionada al deporte rey al año.

Su popularización se vio beneficiada también por su reconocimiento como deporte olímpico de cara a Río 2016, lo que ha contribuido a que India, EEUU y China vayan a ser los principales impulsores del negocio de este deporte en los ejercicios venideros, según Nielsen.



Inicio > Actualidad TI > Una nueva experiencia de cliente basada en la IA generativa

Una nueva experiencia de cliente basada en la IA generativa

Por **Vanesa García** - 7 septiembre, 2023 🗨️ 0

La IA tiene un enorme potencial para transformar la forma en que las empresas interactúan con los clientes e impulsar el crecimiento del negocio.

En relación a ello, **Capgemini** ha lanzado CX Foundry, una IA generativa enfocada en mejorar la **experiencia del cliente**. Esta iniciativa se suma a su amplia gama de servicios que aprovechan la IA generativa para impulsar la innovación y el crecimiento empresarial de manera ética.

“Estamos adentrándonos en nuevas fronteras de la experiencia del cliente con la IA generativa, que nos permitirá reimaginar y ofrecer experiencias hiperpersonalizadas tanto para clientes como para empleados, con el objetivo de brindar nuevos servicios, soluciones personalizadas a los problemas de los clientes, campañas a medida y mucho más”, afirma Jean-Marc Gaultier, Responsable de Iniciativas Estratégicas y Alianzas del Grupo Capgemini.

La excelencia en IA generativa de Capgemini para clientes que utilizan Salesforce

Descarga el último número de Revista Byte TI

CONTENIDO DESTACADO

La red que conecta a todos: cómo lograr una infraestructura eficiente en espacios concurrenciosos

Contenido Destacado 10 julio, 2023

Tecnología y gestión de personas: ¿Estamos en la era de las alianzas?

Contenido Destacado 5 julio, 2023

El ERP inteligente que maximiza la productividad y se adapta a tu negocio

Contenido Destacado 4 julio, 2023

TENDENCIAS

Industria 4.0: ¿La próxima evolución de las empresas españolas?

Tendencias TIC 1 septiembre, 2023

Cómo se puede proteger al sector sanitario de los ciberataques

Tendencias TIC 1 septiembre, 2023

[«-- Volver al índice](#)

La Experiencia Digital del Cliente de Capgemini (DCX) para Foundry es un conjunto de metodologías, activos y capacidades que permiten a los clientes ofrecer compromisos a gran escala para transformar su experiencia de cliente. Esta última ampliación de DCX Foundry facilitará una colaboración más productiva entre los equipos, lo que dará lugar a soluciones de IA generativa integradas y eficientes, adaptadas a la infraestructura informática, los modelos de datos y los procesos empresariales existentes del cliente. Sus cinco ejes principales son:

Elevar el autoservicio: chatbots empáticos y completos con un enfoque principalmente centrado en el ser humano.

La IA tiene un enorme potencial para transformar la forma en que las empresas interactúan

- Aumentar las ventas en el exterior: capacitar a los asistentes de ventas para desarrollar soluciones a medida.
- Aplicar el diseño sintético: creación automatizada de contenidos personalizados a escala para marketing y comercio.
- Mejorar la atención al cliente: asistentes de servicio para una atención al cliente contextual, personalizada y de calidad.
- Rediseñar los recorridos del cliente: una combinación de productos y servicios que las empresas pueden ofrecer para ayudar a resolver los problemas del cliente de principio a fin.

ETIQUETAS [capgemini](#) [experiencia del cliente](#) [ia generativa](#) [mejoras](#)

[Artículo anterior](#)

Estos son los finalistas a "Mejor CIO" de los Premios Byte TI 2023

[Artículo siguiente](#)

Viajes corporativos y como ahorrar presupuesto

Cómo no ser una empresa conscientemente equivocada

Tendencias TIC 31 agosto, 2023

IA generativa: lo que todo CISO debe saber

Tendencias TIC 30 agosto, 2023

El Datamesh, la herramienta clave en la lucha contra el cambio climático

Tendencias TIC 10 agosto, 2023

PRÓXIMOS EVENTOS TIC

SUSCRÍBETE A NUESTRA NEWSLETTER

Correo electrónico

Acepto la Política de privacidad

Suscribirse

ARTÍCULO RELACIONADOS MÁS DEL AUTOR

Actualidad TI

Appian AI Copilot: low code para aplicaciones empresariales

Tendencias TIC

IA generativa: lo que todo CISO debe saber

Actualidad TI

La IA Generativa jugará un papel clave en las organizaciones

Renfe, Adif, Indra y Navantia dependen de contratos a largo plazo en Arabia

C.Morán, Madrid

El Estado español, a través de las grandes empresas públicas, se juega miles de millones de euros en su relación con el reino de Arabia Saudí. Renfe, Adif, Indra y Navantia, entre otras, han firmado con la economía árabe grandes contratos a largo plazo. Este flujo comercial depende, en un alto grado, de la cordialidad diplomática con Arabia que podría verse alterada si el Gobierno pone alguna traba a la última inversión árabe en Telefónica a través de la firma saudí STC, que ha comprado directa e indirectamente el 9,9% del gigante español de telecom.

Renfe figura entre las compañías más expuestas al régimen saudí. El operador estatal dependiente del Ministerio de Transporte es el líder del consorcio español que construyó y opera el corredor de alta velocidad entre las ciudades santas de Medina y La Meca. España ganó este contrato en 2012 por 6.000 millones de euros. La fase *capex* terminó en 2018 y Renfe tomó las riendas del contrato

Las fragatas de Navantia para la Armada saudí llevan tecnología de Telefónica

para la explotación del corredor de 450 kilómetros durante siete años, ampliable a 12 años. Después de un arranque de la operación compleja debido a la tensiones con el cliente saudí y al Covid, Renfe ha dado la vuelta a su mayor trabajo fuera de España, donde ya gana dinero.

La compañía presidida por Raúl Blanco tiene en el país una plantilla de 750 personas. Según los últimos datos disponibles, el fuerte incremento de la demanda, con más de 7 millones de viajeros previstos este año, no solo se está traduciendo en más ingresos por pasaje. La compañía española ha conseguido dar la

vuelta a la cuenta de resultados. La empresa realiza más del 2.200 servicios comerciales al mes. La puntualidad se sitúa en el mes de mayo en el 99,34%.

En el *AVE del desierto* también trabajan otras compañías estatales como Ineco, Adif e Indra. El grupo tecnológico participado por Sepi tiene una relevante cartera vinculada al sector defensa. España figura entre los proveedores de armamento de Arabia Saudí, especialmente, a su Armada a través de Navantia. El astillero español firmó a finales del año pasado un acuerdo de intenciones (*memorandum of understand-*



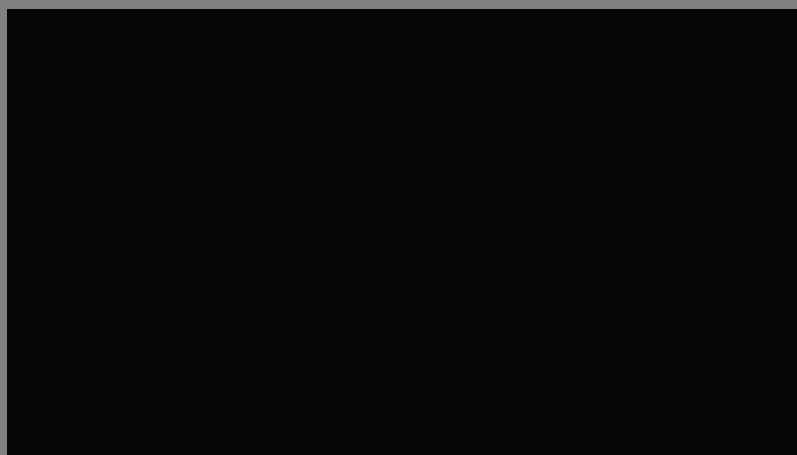
Tren de alta velocidad entre Medina y La Meca.

ding, en inglés) con la monarquía saudí para la construcción de cinco nuevas embarcaciones de guerra, aún por definir. Este pedido, si se concreta en 2023, podría suponer carga de trabajo por más de 1.000 millones de euros. Navantia estima que las cinco

embarcaciones sostendrán 7.500 empleos cualificados en ambos países. Navantia está ejecutando un pedido previo de 1.800 millones en cinco fragatas que están, precisamente, equipadas con tecnología de ciberseguridad desarrollada por Telefónica.

Energía

Reynés (Naturgy) pide mas ambición para extender los gases renovables en España



elEconomista.es

7/09/2023 - 10:13

NATURGY

26,38

^ +0,84%

Francisco Reynés, presidente de **Naturgy**, ha asegurado durante el [VIII Foro de Energía "La revisión del Plan Nacional de Energía y Clima" organizado por elEconomista.es](#), que "**deberíamos ser más ambiciosos** en el nuevo Plan de Energía y Clima en el rol de los gases renovables" para hacer frente a la transición energética. Según Reynés, "España en este sentido va por detrás de otros países de Europa".

El máximo responsable de Naturgy recordó la apuesta por parte de la patronal Sedigas de impulsar los gases renovables. Reynés explicó que el plan estatal debería ser más ambicioso para que "**una parte muy importante del mix gasista se pudiera sustituir alcanzando**

más o menos el 40% de la utilización del gas actual".

Según destacó el ejecutivo, este impulso a estos gases alternativos "para nada son incompatibles con seguir avanzando en vectores de futuro como el **hidrógeno** que necesitarán más tiempo".

Te recomendamos



¿Acabarán los saudíes sentados en Telefónica? Así fue la jugada de Etisalat en Vodafone



El Gobierno concede por error la Real Orden del Mérito Deportivo a una exconcurstante de Supervivientes al confundirla con la capitana de la Selección femenina



"Las comercializadoras piden eliminar la tarifa regulada y dejarla sólo para colectivos vulnerables"

En esa línea, también apostó porque, además del desarrollo de nuevas energías, se mantenga el apoyo a "tecnologías existentes para que se mantengan como respaldo del sistema energético", como es el caso de los ciclos combinados. **"El gas natural puede coexistir en esta transición"**, aseveró Reynés.

En referencia a la coyuntura actual, el presidente de Naturgy reclamó **"no bajar la guardia"** porque los factores que provocaron el alza de precios de la energía "no han desaparecido". Así, apuntó que pese a la bajada de precios en el último año, las razones que provocaron esa volatilidad, la incertidumbre en el contexto político internacional y en el marco regulatorio, aún continúan.

Más inversión en redes

Reynés además aprovechó su intervención en [el VIII Foro de Energía de elEconomista.es](#) para instar a eliminar los límites a la inversión en redes de energía, algo que consideró fundamental para garantizar por un lado la seguridad del suministro pero también para aprovechar las oportunidades de crecimiento económico de las renovables. "La inversión en las redes de distribución y las redes de transporte deben reforzarse" apuntó, para lo que insistió en que se tiene que **"adecuar la regulación"** que actualmente limita esas actuaciones en un momento en que el sector se está transformando.

Además Reynés defendió el papel de las energéticas tras las fuertes

Más Leídas

[Ver más noticias >](#)



Este es el finiquito que cobrará Jorge Vilda tras su destitución como ...



El plan de Arabia para superar el petróleo: convertir el desierto en ...



Banco Santander lanza en Reino Unido una cuenta de ahorro con un tipo ...



Cambio a horario de invierno en España: ¿qué día hay que cambiar la ...



¿Acabarán los saudíes sentados en Telefónica? Así fue la jugada de ...

subidas de los precios del año pasado. Así, destacó que las últimas rebajas de precios en el caso de Naturgy "no vienen más que a demostrar que somos sensibles a la realidad de la sociedad" por los efectos de la inflación.

Deloitte: oportunidad para España

Antes de su intervención, también participó en la apertura del VIII Foro de Energía de elEconomista.es, [Héctor Flórez, presidente de Deloitte España, que precisamente destacó las oportunidades para España](#) en este momento crítico para el sector de la energía en todo el mundo. "Creemos que el país tiene el potencial para convertirse en un líder energético en renovables", señaló Flórez.

El presidente de Deloitte recordó que la transición energética puede proporcionar un crecimiento adicional del PIB del 2,5% y aportar **500.000 empleos** hasta 2030 según los datos del propio Gobierno.

Relacionados

[La transición energética es clave para el crecimiento de España y recuperar su convergencia con Europa](#)



COMPARTE ESTA NOTICIA



AQUI CERCA



Abogad@s 5.0
Servicios legales - Mallorca
663 938 264



anuncios locales por

En portada

[Ver últimas noticias >](#)



Hacienda prepara el fin del IVA para los pequeños autónomos



Urge una exención para este impuesto



La hostelería desbloquea los convenios laborales con subidas de

[← Volver al índice](#)

Bogas (Endesa) pide “cintura” con las nucleares porque “no podemos pegarnos un tiro en el pie”

SERVIMEDIA

07/09/2023 13:06



MADRID, 07 (SERVIMEDIA)

El consejero delegado de Endesa, José Bogas, reclamó, en referencia al cierre de las centrales nucleares, que empresas, Gobiernos y reguladores tengan la “cintura necesaria” para ir adaptando “en cada momento lo que sea necesario” porque, además de la descarbonización, la “seguridad de suministro y competitividad también tienen que jugar un papel”, por lo que “no podemos hacer es pegarnos un tiro en el pie porque prime un concepto sobre los otros”.

Así lo indicó en una mesa debate del VIII Foro de Energía organizado por El Economista en el que los principales actores del sector energético debatieron sobre el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima.

El máximo directivo de la energética explicó que se firmó un convenio para el cierre gradual y ordenado de las nucleares donde “había una serie de condiciones que tendremos que ver que se cumplen”.

En este sentido, subrayó que “las cosas no están escritas en piedra” y, aunque esté de “totalmente de acuerdo” con el actual plan energético, eso “no significa que no esté abierto a analizar, estudiar, colaborar o discutir con el Gobierno y con el regulador no solo los aspectos de nuclear, sino los aspectos de distribución, de las renovables o del almacenamiento el hidrógeno”.

“Soy partidario de reabrir todo”, dijo Bogas con el objetivo de centrar el debate en las nucleares. Añadió que el plan actual es “retador y ambicioso”, pero las empresas toman decisiones “sin tener la información completa” y, por tanto, siendo el plan “buenísimo”, no se puede llevar a cabo “caiga quien caiga” porque sería “una barbaridad”.

“Por tanto, soy partidario de reabrir todos los temas, lo que significa estar atentos en cada momento y tener la capacidad y flexibilidad y adaptándose sin perder el objetivo al que vamos, que es el bueno”, explicó de nuevo.

EMISIONES

Sobre el plan, indicó que, con respecto al anterior, la demanda “se incrementa poco”, mientras la generación de renovables “incrementa mucho”. Para Bogas, una “pega” del plan es que “tendría que apostado aún más por la electrificación que permitiría integrar esa renovables permitiría reducir las emisiones ahora”.

Asimismo, sobre la regulación de las estructuras de distribución de la energía indicó que están pensadas “para otros momentos” cuando “se desincentivaba la inversión”. “Hay que cambiarlo absolutamente y hay que subir los límites”, dijo.

En la misma línea, el consejero delegado de Iberdrola España, Mario Ruiz-Tagle, señaló que el almacenamiento es “un elemento clave” para cumplir con el plan de

cierre de las centrales nucleares. Para el directivo la planificación para el cierre ordenado fue “perfecta”, pero hay que analizar si este “se va a cumplir íntegramente y lo que iba a reemplazar a esa energía se está cumpliendo”.

En este sentido, recordó que la energía nuclear generó el año pasado un 20% de la energía en España y representa un 6% de la potencia instalada. Pidió no que no se considere que la compañía quiere “reabrir la discusión nuclear” y resaltó que se trataba de “datos objetivos”.

Ruiz-Tagle explicó que las compañías tienen “planificado” cumplir el cierre y, para ello, necesitan “desarrollar las energías que son necesarias para poder cubrir esa diferencia que se va a producir por el cierre”.

CRÍTICAS AL PLAN

Por su parte, el consejero delegado de Cepsa, Maarten Wetselaar, abordar el tiempo de tramitación de los permisos para poder convertirse en exportador de energía y reindustrializar el país.

El directivo señaló que la industria europea está hoy en Alemania y Países Bajos porque el gas y el carbón son más baratos en esos países respectivamente, pero la “industria futura de Europa va a venir al lugar donde las moléculas las renovables y los electrones renovables sean más baratas, que es aquí”.

RENOVABLES

Por último, el presidente de TotalEnergies Electricidad y Gas, Javier Sáenz de Jubera, apuntó también que en las últimas semanas está habiendo días con el precio de la electricidad en el mercado mayorista a precios muy bajos o incluso a cero euros el megavatio hora. “

“No pensemos que esos precios bajos van a ser lo ordinario y sobre ellos se podrán articular inversiones de exportación de vectores energéticos hacia otros lugares, porque aquí vamos a tener precios bajos a un ingreso cero, corresponde una creación de empleo cero, un salario cero, una inversión cero y un pago de la deuda cero. Por lo tanto, no puede plantearse”, indicó.

Sáenz de Jubera señaló que “no hace falta incentivo a la renovables” porque “ya sobra en determinadas horas del día” sino “cierta planificación y orden”. En este sentido, apuntó que la solar “acaba regalándose”, mientras que hay que “fomentar” la generación eólica.

(SERVIMEDIA)07-SEP-2023 13:07 (GMT +2)JMS/gja

© SERVIMEDIA. Esta información es propiedad de Servimedia. Sólo puede ser difundida por los clientes de esta agencia de noticias citando a Servimedia como autor o fuente. Todos los derechos reservados. Queda prohibida la distribución y la comunicación pública por terceros mediante cualquier vía o soporte.

Mostrar comentarios

Imaz (Repsol) cree que las políticas europeas conducen a mayores precios energéticos y a consumir más carbón

SERVIMEDIA

07/09/2023 11:44

**LOS MEJORES
VÍDEOS**

MADRID, 07 (SERVIMEDIA)

El consejero delegado de Repsol, Josu Jon Imaz, señaló que, con las políticas que se están realizando “en Europa y en el mundo” se está consiguiendo “subir los precios y aumentar el consumo de carbón”, por lo que reclamó una política europea “con una visión holística” que actué “no solo sobre hacer imposible la oferta subiendo los precios, sino también sobre los sectores de la demanda”.

Así lo indicó en una mesa debate del VIII Foro de Energía organizado por El Economista en el que los principales actores del sector energético debatieron sobre el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima.

Imaz subrayó que sería “bueno” tener en Europa “estabilidad en las políticas energéticas”, así como una “neutralidad tecnológica” porque “nadie sabe qué energías va a haber en 2050” y no tener “sesgos ideológicos, restricciones y prohibicionismos”. El directivo recalcó que el porcentaje de la demanda primaria de petróleo y gas en España apenas ha variado en 20 años.

En este sentido, reclamó que la política europea pueda repsonder al trilema de “seguridad de suministro, competitividad y precio y descarbonización”. “Me gustaría que en la próxima legislatura europea y española la energía tuviese foco en competitividad y precio. Hacer que la energía sea asequible para las familias y para las industrias”, indicó.

Así, Imaz explicó que “si no hacemos la energía competitiva y no podemos pagar el gas natural, empezamos en Europa a comprar gas natural de todos los lugares del mundo que es lo que hemos hecho el pasado año. Hemos subido los precios del gas natural en el mundo a lo largo del año a niveles imposibles, Los países emergentes no han podido comprar gas porque no pueden pagarlo y se han tenido que pasar en masa al carbón”.

Para el directivo de Repsol “más allá de que los precios pueden ser más bajos o más altos, los del gas, electricidad o petróleo, estamos montando un sistema que estructuralmente nos lleva a precios más altos” porque a las entidades financieras “les están ahogando para que no financian el gas o el petróleo”, con lo que se eleva el coste de capital. “La inversión baja, la producción se resiente y la demanda sigue subiendo”, indicó.

Imaz subrayó que si no se pone el foco en “hacer posible que haya mucho gas natural en el mundo para que los precios puedan bajar” se van a aumentar las emisiones de CO2, va a haber “problemas” para pagar la energía y no va a haber

La Aemet prevé lluvias por una borrasca surgida de los restos de la DANA y el huracán Franklin

“seguridad de suministro”. “Suena a herejía, pero es así”, indicó Imaz, que apuntó que “este año las emisiones del mundo han vuelto a aumentar”.

IMPUESTOS

En cuanto a la política fiscal de la energía, señaló que el cliente que reposta su vehículo con diésel o gasolina “está pagando 327 euros por cada tonelada de CO2 que emite la atmósfera”, lo que supone “cuatro veces más que el precio europeo del CO2”.

Busquemos otro tipo de razones si queremos subir los impuestos a las personas, pero no nos amparemos en la descarbonización en el CO2 porque no es cierto”, dijo. (SERVIMEDIA)07-SEP-2023 11:44 (GMT +2)JMS/gja

© SERVIMEDIA. Esta información es propiedad de Servimedia. Sólo puede ser difundida por los clientes de esta agencia de noticias citando a Servimedia como autor o fuente. Todos los derechos reservados. Queda prohibida la distribución y la comunicación pública por terceros mediante cualquier vía o soporte.

Mostrar comentarios

E MERCADOS

Indra vuela a máximos en un arranque de mes perfecto

E. UTRERA 8 SEP. 2023 - 01:07



Comentar



Sede de Indra. INDRAATM EXPANSION

- ➔ Murtra gana poder al presidir la comisión ejecutiva de Indra
- ➔ Accenture e Indra, en el mayor contrato del Banco de España

La acción gana un 2,6% en las seis primeras sesiones de septiembre entre mejoras de recomendación y compras de grandes gestoras.

Indra brilla con luz propia en Bolsa. Ha arrancado el mes de septiembre encadenando subidas, lo que le permite evitar la corrección general del **Ibex 35**. El grupo de tecnología y consultoría es el segundo mejor valor del selectivo en el comienzo del nuevo curso, con una subida del 2,61% sólo superado por **Repsol**, que avanza un 2,85%.

El avance permite a Indra situarse a un paso de los máximos del año. Los tocó ayer provisionalmente en 13,59 euros, aunque a este nivel aparecieron las primeras realizaciones de beneficios.

Finalmente, **el valor cerró con una subida del 1,21%**, hasta los 13,40 euros, ligeramente por debajo del techo de los 13,50 a los que cerró el 3 de agosto.

Toma de posiciones

[«-- Volver al índice](#)

Los inversores volvieron a tomar posiciones después de una **mejora de recomendación de Bankinter**.

Los analistas de la entidad han elevado el precio objetivo de Indra desde los 14,4 hasta los 15,4 euros, lo que supone **un potencial alcista del 15%** desde los precios actuales.

Bankinter reitera su recomendación de comprar con dos grandes argumentos. Por un lado, asegura que "tanto los **resultados del segundo trimestre de 2023** como la **mejora de las guías para el conjunto del ejercicio 2023** fueron positivos y confirman la solidez los fundamentales de la compañía".

Por otro lado, los analistas del banco español señalan que, **a medio plazo, Indra "se ve beneficiada por el incremento del gasto en defensa de los países de la Unión Europea** debido a la guerra en Ucrania. Indra es la compañía española con mayor exposición a este sector, con aproximadamente un 25% del ebit, según nuestras estimaciones", dicen.

El de Bankinter es el último espaldarazo de las firmas que siguen la compañía, a la que otorgan una valoración media de 14,99 euros, con un potencial alcista de casi el 12%.

Antes, a mediados del pasado mes de agosto, fue el fondo tecnológico **JPMorgan** el que expresó su confianza en el valor con la inclusión de Indra en su cartera en sustitución de **Amadeus**.



Una decisión que llegó días después de que Indra anunciara el acuerdo con **Bain Capital Private Equity** para la compra del 9,5% del capital por 175 millones de euros. Una operación que, inicialmente fue recogida con cierto escepticismo por los

analistas que, como los de **Renta 4**, recordaban que los inversores nunca se habían mostrado "muy a favor de esta operación".

Pero lo cierto es que tras unos días de titubeos que a finales de agosto llevaron la cotización por debajo de los 12 euros, **Indra ha recuperado rápidamente los niveles previos al desembarco en ITP.**

También los grandes inversores han movido ficha en el valor. **En las últimas tres semanas, BNP Paribas, State Street y sobre todo Fidelity han comprado paquetes significativos de acciones de Indra**, según los registros de Bloomberg. Por el contrario, no se han detectado ventas de títulos relevantes.

Destacado

Tras la subida de los últimos días, **la acción de Indra acumula una subida del 25,73% en lo que va de año.** Es el séptimo mejor valor del Ibex 35 en 2023. Tras el avance de ayer, el valor de mercado de la compañía se sitúa en los 2.365 millones de euros.

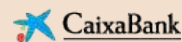
Mercados

[Apple cae casi un 3% en Wall Street por las restricciones al iPhone en China](#)

[El peligro de tener muchos fondos cotizados ETF en el accionariado](#)

[La CNMV "comprobará" si STC ha respetado la normativa Europea al entrar en Telefónica](#)

ÚLTIMA HORA



07:57 El Ibex duda para poner fin a una racha de siete caídas

07:30 La Primera de Expansión sobre Telefónica y STC, Blackrock,...

01:23 Un antiguo ejecutivo de FTX admite sus delitos y pagará...

E FINANCIAL TIMES

KPMG reduce a la mitad el sueldo de los socios de EEUU en excedencia

STEPHEN FOLEY 7 SEP. 2023 - 10:45



Comentar



Torre de KPMG en Madrid. EXPANSION

La medida distingue a la firma contable de sus rivales de las Big Four, mientras crece la competencia por el talento.

Los socios de KPMG en EEUU han sido informados de que recibirán el 50% de su salario durante seis meses de excedencia si dejan su puesto para incorporarse a una firma de la competencia. Esta medida supone una escalada en los esfuerzos de las Big Four por evitar la fuga de personal a las otras firmas de la competencia.

La medida distingue a KPMG de sus rivales Deloitte, PwC y EY y dificulta la decisión de los socios de marcharse, ya que podrían tener problemas económicos hasta que se incorporen a la siguiente empresa, aunque la nueva firma para la que trabajen acepte compensarles más adelante.

En la última década, la imposición de sanciones económicas por excedencia se ha extendido entre las Big Four, a medida que ha aumentado la competencia por el talento y por captar clientes, sobre todo en la vertiente de consultoría de sus negocios.

Yazdi Deboo, socio principal del headhunter Korn Ferry, afirma que la competencia también ha llevado a las empresas estadounidenses a intensificar el cumplimiento

[«-- Volver al índice](#)

de los periodos de preaviso y el uso de la excedencia, haciéndose eco de las prácticas europeas.

En su opinión, "tener a la gente de baja pero en nómina mantiene a alguien fuera del mercado, impide que active su red y da tiempo a la empresa para delimitar su equipo y sus clientes".

"Por lo general, en EEUU no es posible impedir que una persona trabaje para una empresa de la competencia, pero lo que sí se puede hacer cumplir son las cláusulas que impiden que la gente capte furtivamente clientes o personal, así como las sanciones económicas y, en algunos casos, las devoluciones que se han convertido en algo habitual".

La medida de KPMG, de la que hasta ahora no se había informado, se comunicó a los socios estadounidenses a finales de julio en un correo electrónico enviado por la vicepresidenta de talento y cultura de la firma, Sandy Torchia, según personas del entorno.

Un portavoz de KPMG afirmó que la política "se ajusta más a la práctica del sector, mantiene el plan de compensación completo a largo plazo de los socios y les compensa a corto plazo reconociendo que ya no trabajan a tiempo completo".

Un ex socio de una de las Big Four afirmó que la medida de KPMG tenía un efecto disuasorio más potente a la hora de plantearse abandonar la firma que otras.

"Al mes de empezar la excedencia, me di cuenta de que era lo mejor que me había pasado nunca, como una jubilación totalmente remunerada en mitad de mi carrera", reconoció el antiguo socio.

© The Financial Times Limited [2023]. Todos los derechos reservados. FT y Financial Times son marcas registradas de Financial Times Limited. Queda prohibida la redistribución, copia o modificación. EXPANSIÓN es el único responsable de esta traducción y Financial Times Limited no se hace responsable de la exactitud de la misma.

Financial Times

[Telefónica y STC, un acuerdo que genera riesgos y poder blando](#)

[La construcción de vivienda en la eurozona cae al ritmo más rápido desde el comienzo de la pandemia](#)

[La subida de los tipos eleva la presión sobre los hedge fund para que aumenten el rendimiento](#)

ÚLTIMA HORA



07:57 El Ibex duda para poner fin a una racha de siete caídas

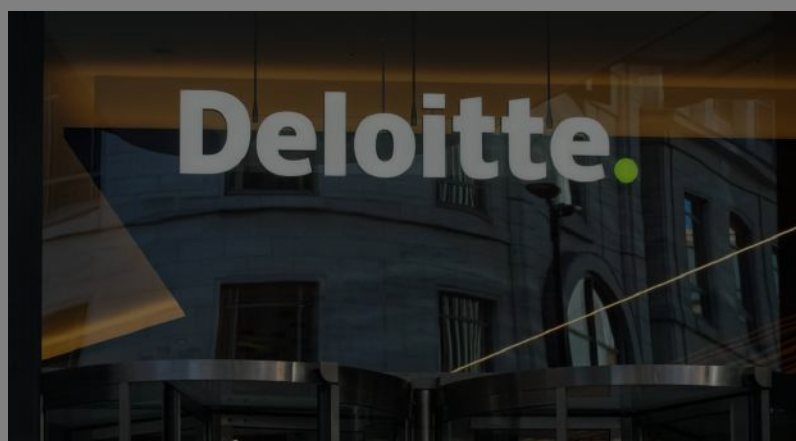
07:30 La Primera de Expansión sobre Telefónica y STC, Blackrock,...

01:23 Un antiguo ejecutivo de FTX admite sus delitos y pagará...

Bolsa, mercados y cotizaciones

Deloitte amplió su facturación hasta los 60.614 millones de euros, un 14,9% más

* El mayor crecimiento ha sido el de asesoría financiera



elEconomista.es / Europa Press

7/09/2023 - 17:03

La empresa de servicios profesionales Deloitte contabilizó una facturación global de **64.900 millones de dólares (60.614 millones de euros)** en el conjunto de su año fiscal, finalizado en mayo, lo que equivale a un incremento del 14,9% en comparación con los ingresos del ejercicio anterior.

"En un entorno de creciente complejidad y un ritmo acelerado de cambio impulsado por la tecnología en todo el mundo, **la inigualable amplitud de conocimientos** de Deloitte dentro de nuestro modelo multidisciplinar sigue diferenciándonos en el mercado", ha subrayado

«-- Volver al índice

EMPRESAS

KPMG contratará a más de 750 recién graduados entre septiembre y octubre para reforzar sus oficinas en España

Por líneas de negocio, un 50% se incorporarán a Auditoría, un 27% a Servicios Financieros, un 7% a Deal Advisory, un 6% a Consulting Corporates, un 6% a Abogados y un 4% a Ciberseguridad



Fachada del edificio KPMG Madrid JMCadenas TORRE

KPMG en España contratará a 750 profesionales entre este mes de septiembre y octubre para reforzar los servicios a los clientes que presta en las 17 oficinas que tiene repartidas a lo largo de todo el país, según ha informado este jueves la firma en una nota de prensa.

Por líneas de negocio, un 50% se incorporarán a Auditoría, un 27% a Servicios Financieros, un 7% a Deal Advisory, un 6% a Consulting Corporates, un 6% a Abogados y un 4% a Ciberseguridad.

De todas estas incorporaciones, la mayoría son titulados en ADE, economía, doble grado ADE y derecho, másteres en auditoría y de acceso a la abogacía, que se unen a los procedentes de ingenierías, informática, telecomunicaciones, industrial, matemáticas y analytics.

El socio responsable de People de KPMG en España, Javier Vidaurreta, ha asegurado que desde la firma están "muy orgullosos" de constituirse como una compañía que toma un papel "muy activo y responsable" en el impulso de la competitividad y empleabilidad de España.

De su lado, la compañía ha hecho hincapié en el programa de 'onboarding', que tiene una duración de un año y que arranca el primer día de la incorporación del profesional, para que pueda conocer de primera mano la compañía, sus áreas, herramientas y personas de interés.

KPMG en España ha destacado que continúa poniendo foco en atraer y desarrollar al mejor talento, incrementando su plantilla en más de 600 profesionales el pasado ejercicio hasta superar los 5.500 empleados en toda España.

De los más de 5.500 empleados que tiene la firma, el 47% son mujeres y el 39% de ellas ocupa puestos directivos.

Ver enlaces de interés 

La nueva alianza estratégica de Indra y su reestructuración interna gusta a los inversores

Eduardo Bolinches • [original](#)

Las [acciones de Indra](#) lideran los avances del selectivo español, al haberse producido **movimientos corporativos y una reestructuración interna** que los inversores están premiando.

Indra ha dado un paso importante en el competitivo mundo de la tecnología al forjar una **colaboración estratégica con Microsoft y su filial, Minsait**. Juntos, tienen como objetivo acelerar la implementación de la inteligencia artificial (IA) en las empresas en un entorno donde el conocimiento es la moneda de cambio. Esta asociación promete revolucionar la forma en que las organizaciones abrazan la IA para mantenerse competitivas.

Además, Indra ha llevado a cabo una **reorganización interna** significativa al establecer una comisión delegada ejecutiva, encabezada por Marc Murtra. Esta medida permitirá una delegación efectiva de las facultades del consejo, fortaleciendo el liderazgo de Murtra en la empresa y posicionando a Indra para un futuro sólido y prometedor.

[Consulte aquí las claves operativas del Ibex 35, según el analista Eduardo Bolinches]

Según el análisis técnico, esta compañía nos ofrece uno de los **mejores gráficos del selectivo español**. Si tenemos en cuenta el importante impulso alcista iniciado a finales del pasado mes de junio, observamos una clara superación de lo que fueron sus máximos anuales en la zona de los 12,53 euros por acción, dando paso a nuevas alzas que han terminado por formar una zona de resistencia en 13,60 euros.

Actualmente, el valor está en disposición de atacar ese nivel de resistencia, y si finalmente es superada, los avances nos llevarían rápidamente a buscar la zona de **máximos históricos que presenta en 14,50 euros por acción**.

Evolución de las acciones de Indra Eduardo Bolinches ProRealTime

[La cartera de acciones de Eduardo Bolinches para la sesión de hoy]

Por tanto, para poder lanzar una **orden de compra** y acercarnos a la compañía, deberíamos esperar a un **cierre por encima de 13,60 euros**, que nos dejaría un primer objetivo en los 14,50 euros para entrar luego en subida libre.

La **orden de protección** estaría situada en la pérdida de los **12,85 euros** que, al quedar un tanto alejada del nivel de entrada, nos obligaría a adaptar el tamaño de la posición.