

## CEOE acusa al Gobierno de usar el diálogo social para "intereses partidistas" tras plantar a Industria

*Las patronales de Antonio Garamendi y Ángela de Miguel no acuden al Consejo Estatal de la Pyme*

*Consideran "incomprensible" la actuación del Ejecutivo que incluyó a Conpymes y Pimec en el órgano*

**Noelia Casado – 01/07**

Las patronales CEOE y Cepyme se ausentan de la primera reunión del **Consejo Estatal de la Pyme**, presidido por el ministro de Industria y Turismo, Jordi Hereu, y cargan duramente contra el Gobierno por haber incorporado a Conpymes y Pimec en este órgano consultivo en la remodelación de 2024. Las dos organizaciones empresariales con sede en Diego de León, 50 califican de "incomprensible" la actitud del Ejecutivo y reprochan que utilice "foros clave para el diálogo social como **moneda de cambio de intereses partidistas**", en alusión a las negociaciones llevadas a cabo en los últimos años con Junts para salvar algunas votaciones en el Congreso de los Diputados.

Este periódico ya adelantó hace unos días que Garamendi había expresado en la **última Junta Directiva** de su organización su intención de que ningún representante de CEOE o Cepyme se presentara en la primera reunión convocada por la cartera de Industria desde la renovación de asientos, a modo de protesta contra la inclusión de organizaciones que consideran que no son representativas del tejido empresarial. CEOE y Cepyme aseguran ser las organizaciones reconocidas como agentes sociales por la Constitución Española, a pesar de que la Carta Magna no designa a ninguna en específico y se limita a reconocer el papel de las asociaciones empresariales.

Así lo trasladan fuentes empresariales a elEconomista.es que ratifican su independencia y su compromiso con la defensa de los intereses de las empresas españolas, sin importar el sector al que pertenezcan o el tamaño de las plantillas que las integran y advierten que seguirán trabajando con "responsabilidad y coherencia" y denunciando "**todo tipo de decisiones partidistas y alejadas del sentido de Estado**" que entienden como imprescindible para generar riqueza y reportar beneficios al conjunto de la sociedad. Este es el motivo por el que tampoco acudirán esta tarde a la constitución del Observatorio Estatal de la Morosidad Privada que depende de este Consejo.

Esta hubiera sido la primera vez en las que las cuatro organizaciones empresariales habrían coincidido en una reunión de un foro del diálogo social, dado que el Gobierno **ha iniciado los trámites para incorporar a Pimec en otros órganos** como el Consejo Económico y Social (CES), el Consejo Económico y Social Europeo (CESE), la Comisión Consultiva Nacional de Convenios Consultivos (CCNCC) y probablemente, a medio plazo, en el [Consejo Estatal de Responsabilidad Social de las Empresas \(CERSE\) que recuperará después de diez años](#). Sin embargo, a fecha de hoy, ninguno de estos movimientos se ha materializado en la asignación de un asiento.

<https://www.economista.es/economia/noticias/13442511/07/25/ceoe-acusa-al-gobierno-de-usar-el-dialogo-social-para-intereses-partidistas-tras-plantar-a-industria.html>

# El PP aboga por la flexibilización de la jornada laboral y crear un banco de horas

Los 'populares' evitan concretar varias de sus propuestas económicas antes de su Congreso

Marta Yoldi MADRID

El próximo viernes día 4 comienza el XXI Congreso Nacional del PP, en el que por primera vez en décadas no se debatirá una ponencia económica como tal. Dentro de la ponencia política hay un apartado dedicado a asuntos económicos, en el que se apuesta por la defensa de principios, el apoyo a colectivos y el enunciado de intenciones.

Hay muy pocas medidas concretas y una de las más definidas es la flexibilización del horario laboral "allá donde sea posible, mediante procedimientos que atiendan las especificidades de los diferentes sectores y no ahoguen de forma irremediable a pymes y autónomos". Igualmente, se defiende la creación de "sistemas de bancos de horas". No se dedica ni una línea a la posibilidad de implantar una semana laboral de cuatro días, aunque trabajando más horas cada jornada, que Alberto Núñez Feijóo planteó a finales del año pasado.

Hay una mención al subsidio de empleo, que "ha de estar condicionado a la no renuncia reiterada e injustificada de ofertas de trabajo adecuadas".

En lo que respecta al mundo empresarial, se aboga por "eliminar las trabas y los umbrales regulatorios asociados al tamaño empresarial: 250 trabajadores deben ser los nuevos 50". Se entiende que el PP pretende que las cargas administrativas, fiscales y laborales que sufren las empresas al aumentar sus plantillas por encima de 50 empleados pasen ahora al incremento de más de 250.

En materia fiscal, la indefinición es mucho mayor. "Defendemos impuestos bajos para todos, en especial, para las rentas más modestas, los jóvenes, las familias y las clases medias". Ya en el programa electoral de julio de 2023, el partido lide-



El presidente del Partido Popular, Alberto Núñez Feijóo. EUROPA PRESS

## Infraestructuras seguras y cohesión regional

"Las infraestructuras españolas deben funcionar con excelencia y reflejar, en cada detalle, la ambición de una España que quiere liderar Europa". Para ello, los populares se comprometen, se dice en la ponencia, a garantizar la cohesión territorial del país completando las infraestructuras viarias, ferroviarias, aeroportuarias, portuarias y tecnológicas "mantenidas de forma responsable". "Hace una década ni imaginábamos un apagón o un aeropuerto internacional descuidado".

rado por Núñez Feijóo propuso bajar el IRPF a las rentas menores de 40.000 euros anuales. Salvo la mención a incentivos fiscales para potenciar determinadas actividades, como la I+D+i, no hay más propuestas tributarias.

"Endeudarse no es progreso", reza uno de los puntos de la ponencia económica reducida de este Congreso. "Tomaremos medidas de calado sobre lo que gastamos, cómo lo hacemos y los recursos que sirven de base para hacerlo", se afirma. En julio de 2023, el Partido Popular lanzó su idea de realizar una auditoría de las cuentas públicas si llegaba al Gobierno.

Luchar por una industria "moderna y eficiente" es imprescindible, según la ponencia que, al no tratarse de un programa electoral, prefiere no concretar. Algo más preciso es al afirmar que se apuesta por

"hacer cada vez más competitivos sectores tradicionales como el turismo o la automoción, al tiempo que promoveremos oportunidades en nuevos ámbitos como el biosanitario, el alimentario o el vinculado con el idioma".

Desregular, simplificar administrativamente y "eliminar toda normativa innecesaria, imprecisa o inútil" es otra de las intenciones. Aquí hay más precisión cuando se recoge que "por cada nueva regulación que se apruebe, suprimiremos tres".

En relación a la energía, se defiende la neutralidad tecnológica, el crecimiento en renovables y el apoyo a la prórroga de la nuclear.

La ponencia política, en la que van incluidas estas consideraciones, ha recibido 888 enmiendas de los más de 3.200 compromisarios que participarán en el cóncave que se extenderá hasta el 6 de julio.

Una escueta referencia a posibles cambios en las pensiones

M. Y. MADRID

Una materia en la que el PP no va a entrar de ninguna manera en este congreso nacional es en el de las pensiones. "Garantizar un sistema de pensiones sólido, transparente y viable" es la única mención que se hace al asunto en cualquiera de las páginas.

Este capítulo es toda una declaración de intenciones y de respeto hacia las personas mayores, ya que "garantizar" ese sistema se hace "con la convicción de que la generación más numerosa de españoles merece mucho más que una simple prestación económica".

Sin embargo, los párrafos se suceden sin volver a referirse a la prestación económica ni qué idea tienen en la formación de Alberto Núñez Feijóo sobre el sistema de pensiones que debe regir en el futuro, su sostenibilidad y su solvencia. Hay quien piensa dentro del PP que temas tan delicados como éste no pueden relegarse a "un cuarto de hora" en un congreso de partido. Pero también hay quien dice que los congresos son la preparación de la maquinaria electoral y la fijación de posiciones en cualquier asunto que afecte a la sociedad a la que se quiere gobernar. En todo caso, aseguran todos que las pensiones "es un tema capital para el partido".

Tampoco hay referencias a las prestaciones en la parte llamada ponencia económica que está incluida en la política.

Sanidad, igualdad, juventud e infancia y educación acompañan como materias a la de los mayores en esta parte que denominan ponencia social junto con vivienda. En esta parte sí se consignan declaraciones concretas como el rechazo al uso del burka o del niqab en igualdad o la defensa de la convivencia entre universidades públicas y privadas.

# Moncloa aprueba la subida salarial del 0,5% pendiente a los funcionarios

El incremento beneficiará a más de 3 millones de empleados públicos

Esther Zamora MADRID

Pasados siete meses desde que finalizó el Acuerdo Marco para una Administración del Siglo XXI 2022-2024, el Gobierno aprobó en el Consejo de Ministros que se celebró ayer la subida salarial pendiente del 0,5%. Este alza en la nómina bene-

ficiará a más de 3 millones de trabajadores del sector público. Se trata de un incremento que se aprobó en el pacto con los sindicatos de UGT y CCOO; y que sentaba las bases de la actualización de los salarios de los empleados públicos, que supondría una revalorización mínima de un 8% y que podría alcanzar hasta el 9,8% en función de diversas variables contempladas en las cláusulas de revisión.

Con esta aprobación, aseguró la portavoz del Gobierno, Pilar Ale-

gría, "se pone fin al acuerdo". Este alza salarial supondrá unos 168 euros de media para cada trabajador del sector público. Desglosando esta cifra en función de la categoría, recibirán 182 euros, solo por el año 2024, los funcionarios A1 con un sueldo bruto mensual de 2.576 euros en 14 pagas y una media de antigüedad de 15 años. Para los empleados A2 que cuentan con 15 años trabajados en la administración pública y un salario bruto mensual de 2.383 euros, el incremento del 0,5%

supone un desembolso de 168 euros. Por último, los que recibirán una menor cuantía serán los funcionarios C1 con un salario de 1.687 euros brutos al mes, a los que se le abonarán unos 112 euros.

Cabe destacar que esta subida del 0,5% podría suponer un desembolso al Estado de hasta 700 millones de euros, sin contar el arrastre de tablas, que podrían hacer descender la cifra. Y es que, por el acuerdo que firmó Función Pública con los sindicatos UGT y CCOO (CSIF

no firmó), en 2022 al 2% de subida aplicado desde el 1 de enero se sumó un alza adicional y retroactivo del 1,5%. Para 2023, se produjo un incremento del 2,5% fijo, que aumentó hasta un 1% para compensar los efectos de la inflación (un 0,5%) y por la subida del PIB nominal (otro 0,5%). El inconveniente reside en que sobre esta subida se debía otro 0,5% adicional en el caso de que el IPC de entre 2022 y 2024 fuera superior a las alzas acumuladas en ese periodo.

## La normalidad en la industria del metal de Cádiz se empaña con los paros en Dragados y Navantia

*Los sindicatos minoritarios insisten en que «la presión es necesaria» para abrir una negociación*

*Los piquetes de la CGT en las puertas de los astilleros impiden la actividad las factorías navales*

La Coordinadora de Trabajadores del Metal y la CGT continúan con las protestas a pesar del acta de acuerdo sobre el nuevo convenio del metal, firmada el pasado viernes por UGT y la Femca, patronal del sector. Este martes por la mañana, un **piquete informativo ha impedido el acceso de los trabajadores a las instalaciones de Dragados Offshore**, donde se han concentrado algunos operarios descontentos con la firma del **convenio del metal de Cádiz**.

**La Policía Nacional ha desplegado más de una decena de furgones** en la zona para supervisar el desarrollo de la jornada, que de momento transcurre **sin incidentes destacables**.

La situación es muy complicada en los tres astilleros de la Bahía y en la factoría de Dragados Offshore, donde se mira con preocupación el calendario de entregas de las **plataformas eólico-marinas encargadas**. El astillero de San Fernando se encuentra paralizado como consecuencia de un piquete de la CTM y de CGT que impide el acceso de los trabajadores de la industria auxiliar. La preocupación en esta factoría es muy grande debido al retraso de dos semanas que ya acumulan las obras de las corbetas saudíes y del patrullero que se construye para la Marina de Marruecos.

Una imagen parecida es la que se aprecia en el astillero de Cádiz, donde la industria auxiliar, pese al levantamiento de la huelga, no ha aparecido por miedo al piquete que custodia la puerta de entrada. De momento, este astillero ha perdido la reparación del crucero **'Star of the Seas'**, cuya entrada estaba prevista para el 17 de julio. La compañía Royal Caribbean ha optado por llevarse la obra a otro astillero de Europa. Igualmente, la fragata **'Numancia'** de la Armada española con base en Rota intentará el próximo 11 de julio realizar su varada técnica en el astillero de la capital. Será el tercer intento, ya que los dos primeros no pudo, debido a la huelga del Metal.

Según fuentes de UGT, **la actividad en el sector del metal se desarrolla con normalidad en la práctica totalidad de la provincia de Cádiz**, incluyendo zonas industriales como el **Campo de Gibraltar, la comarca de Jerez, la Sierra, los polígonos industriales o el sector de la automoción y la aeronáutica**. Las únicas excepciones se encuentran en los centros de Navantia y Dragados Offshore, donde sí se han registrado paros en el marco de la huelga convocada por CGT y la CTM.

La acción forma parte de las **medidas previstas por los sindicatos minoritarios** Coordinadora de Trabajadores del Metal (CTM) y CGT para **mantener visible su protesta** y exigir una apertura de diálogo real en la negociación del convenio colectivo del metal.

<https://www.lavozdigital.es/provincia/normalidad-industria-metal-provincia-cadiz-paros-puntuales-20250701093248-ntv.html>

# La 'España pacifista' quiere crear un campeón nacional en Defensa

**TRANSFORMACIÓN/** Indra, la tecnológica participada por el Estado, busca acuerdos para crecer más allá de las tecnologías de la información y los radares, a través de su incursión en el negocio militar.

Barney Jopson. Financial Times  
España se ha convertido en una prueba para la capacidad de Europa de reforzar su poder en Defensa. De hecho, el país más reticente de los miembros de la OTAN a aumentar el gasto quiere llevar a Indra a la cima del sector. El Estado, que controla el 28% del grupo, respalda la transformación de Indra de una empresa centrada en las tecnologías y conocida por sus radares, a un aspirante a jugar en las grandes ligas militares.

“Ahora mismo tenemos muchísimo trabajo y muchas posibilidades”, declaró hace poco Ángel Escribano, presidente de Indra. El ejecutivo añadió que “al menos en España, en los 30 años que llevo trabajando en el sector, nunca ha habido una ocasión como ésta”. No será fácil convertir a Indra en una empresa que pueda competir con la británica BAE, la alemana Rheinmetall y la francesa Thales.

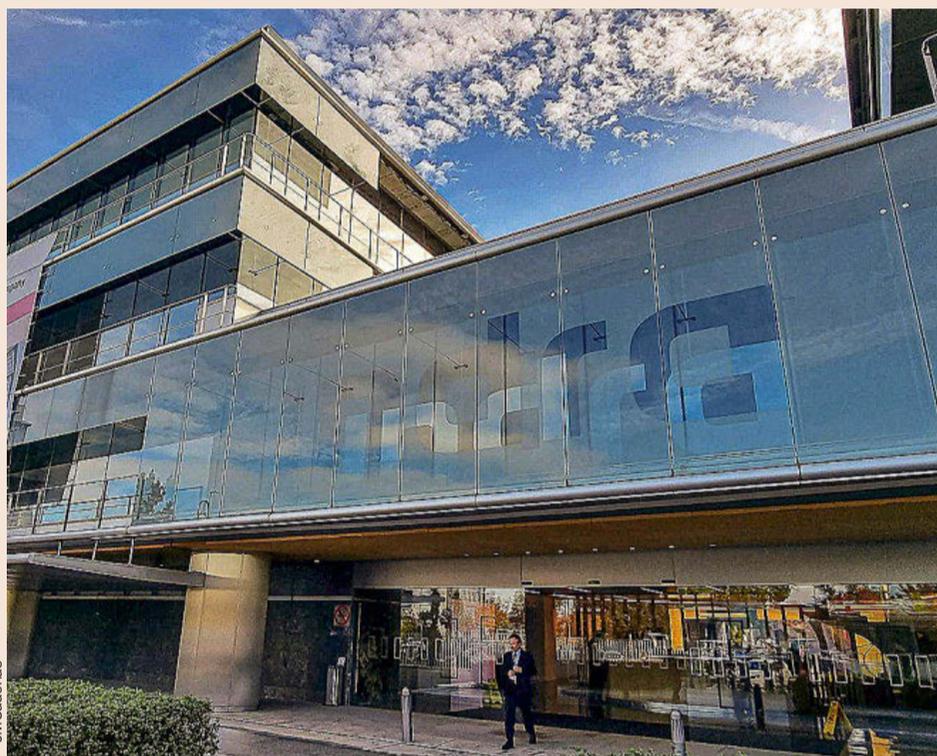
Su incursión en el sector de la Defensa se ha visto entorpecida durante años por la postura pacifista del país. La semana pasada, el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, fue el único líder que rechazó el objetivo de la OTAN de destinar a Defensa 5% del PIB.

## Gasto millonario

Sin embargo, el nuevo ciclo de gasto militar en Europa es imparable, impulsado por las exigencias de EEUU de que el continente asuma su propia responsabilidad. España, a la cola del ranking de gasto de la OTAN en 2024, anunció en abril que, solo para cumplir con el objetivo anterior del 2%, invertiría 10.000 millones más en Defensa este año. La medida sin duda beneficiará a Indra, que espera la asignación de fondos españoles. En abril, el grupo participó en 12 proyectos de I+D del Fondo Europeo de Defensa y lideró uno relacionado con radares. Sus ejecutivos acudieron a Ucrania el mes pasado para presentar sus productos.

Las acciones de Indra se han revalorizado junto con las del resto del sector desde la invasión de Ucrania, casi cuadruplicando su valor, hasta superar los 6.000 millones.

Sin embargo, para captar una mayor parte del creciente gasto público, intentará llevar



Sede de Indra en Alcobendas (Madrid).

a cabo adquisiciones que le ayuden a implementar un cambio estratégico.

Durante años, Indra ha destacado por su tecnología de control de tráfico aéreo civil, mientras que su discreta presencia en Defensa se centraba en sistemas de misión basados en software para coordinar operaciones de combate. Ahora, Escribano ha empezado a apostar por el *hardware*, incorporándolo a los vehículos de asalto terrestre. “Es un vacío que podemos cubrir porque ya estamos creando muchos sistemas que integran el vehículo”, explicó Escribano.

En junio, Indra anunció que había incrementado su participación en Tess Defence al 51%, lo que le otorgaba el control del grupo, que fabrica 348 vehículos de combate Dragón VCR de 8 ruedas para las Fuerzas Armadas españolas en virtud de un contrato de suministro y mantenimiento de 2.000 millones de euros.

## Conflicto con GD

La empresa tuvo un conflicto con el único accionista de Tess que no es de propiedad española: Santa Bárbara Sistemas, propiedad de General Dynamics (GD). Escribano afirmó que GD había “destruido casi todo el tejido industrial” de Santa Bárbara y dio a entender que Indra esta-

## Durante años, Indra ha destacado por su tecnología de control de tráfico aéreo civil

## Desde la invasión de Ucrania, la acción de Indra ha multiplicado por cuatro su valor

ba dispuesta a comprar el negocio. Sin embargo, GD lo rechazó.

José Vicente de los Mozos, CEO de Indra, afirma que el grupo está decidido a realizar adquisiciones en el sector de vehículos. A la pregunta de si Santa Bárbara seguía siendo un objetivo, respondió que “hay otras empresas que podrían ser más interesantes”.

Indra se encuentra entre las empresas que estudian la compra del mayor fabricante italiano de vehículos militares, una división de Iveco, que su propietario, Exor Group, ha puesto en venta.

El cambio de estrategia refleja los orígenes de Escribano. Él y su hermano fundaron Escribano Mechanical & Engineering, que fabrica torretas para tanques y las vende a Oriente Medio. EM&E es el segundo mayor accionista de Indra, con un 14%. Cuando el

Estado colocó al anterior presidente de Indra, Marc Murtra, al frente de Telefónica para revitalizar la empresa, el Ejecutivo respaldó a Escribano para que lo reemplazara.

Mientras Murtra defendía la estrategia de sistemas de misión, Escribano afirma que “le gustaría centrarse en recuperar la capacidad de fabricación de España”.

Alberto Terol, ex consejero no ejecutivo de Indra, manifestó sus dudas. “Indra no tiene una tradición manufacturera, sino de ingeniería y *software*. El *software* aprovecha sus fortalezas, no sus debilidades”, afirmó.

## Objetivos ambiciosos

Escribano también se ha marcado objetivos financieros ambiciosos. El año pasado, Indra ingresó 4.800 millones, pero entonces el ejecutivo se fijó el objetivo de los 10.000 millones para 2030, una cifra que Escribano ahora quiere alcanzar para 2028.

Juan Cánovas, analista de Defensa de Alantra, cree que “para llegar a los 10.000 millones necesitan comprar algo grande o realizar varias adquisiciones pequeñas”.

Indra está estudiando más de 20 posibles objetivos de adquisición en Europa. Existe una posibilidad no exenta de polémica: comprar EM&E, que cuenta con tres fábricas

de sistemas de armas. Cualquier intento supondría un conflicto de intereses para el presidente de Indra, propietario del 50% de EM&E. Los objetivos de Escribano pretenden impulsar las operaciones de Indra a todos los ámbitos de la guerra.

En las operaciones por mar, vende radares y sonares submarinos a Navantia, el astillero estatal español. En el ámbito espacial, Indra cerró en febrero un acuerdo por 725 millones para hacerse con el 90% de Hispasat, operador de satélites. En el ámbito aéreo, es el principal participante español en el proyecto de aviones de combate europeos, el FCAS. También posee el 9,5% de ITP Aero, fabricante de componentes aeronáuticos.

## Reservas de los inversores

Los inversores aún mantienen sus reservas sobre Indra. Beatriz Rodríguez, analista de Bestinver, dice que la compañía cotizaba con un “descuento considerable” frente a sus competidores. Indra está valorada en 18 veces sus beneficios previstos de 2025, frente a las 25 de BAE, las 49 de Saab y las casi 60 de Rheinmetall.

Un motivo es que la creciente influencia del Ejecutivo en la empresa “ha generado dudas sobre la lógica, tanto financiera como estratégica, de ciertas decisiones”, afirma Rodríguez. Otra razón es que la Defensa no abarca la mayor parte de su negocio. Representó el 21% de las ventas en 2024, frente al 10% del control de tráfico aéreo y el 62% de Minsait, la filial de IT.

Esta división compite con Infosys y Capgemini en la venta de soluciones tecnológicas a bancos, sistemas de salud y seguridad social. Un ejecutivo afirma que Minsait y Defensa eran como “el agua y el aceite”. Hasta 2024, Indra no declaró que la Defensa sería su prioridad.

Minsait ha pasado de estar en venta a ya no estarlo. En la nueva era marcada por los conflictos globales, su apuesta ahora es aprovechar las oportunidades tanto para sus líneas de negocio tradicionales como para las nuevas. “No nos perdonaríamos no ser capaces de transformar esta empresa en lo que está destinada a ser”, afirma Escribano.

## Glovo zanja su anterior modelo y contrata a 14.000 ‘riders’

Eric Galián. Barcelona

Glovo deja atrás el uso de falsos autónomos y completa la transición a un modelo laboral con repartidores contratados. Ayer fue el primer día del nuevo sistema, sobre el que todavía planean dudas importantes que tendrán que despejarse próximamente.

La Inspección de Trabajo remitió a la compañía el pasado 31 de marzo las actas de 20.000 *riders* autónomos a los que dio de alta de forma provisional en la Seguridad Social. Este procedimiento incluye expedientes abiertos entre agosto de 2021, cuando entró en vigor la llamada *ley rider*, y julio de 2024.

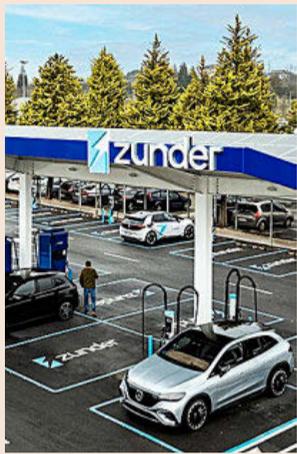
Glovo ha ofrecido un contrato de trabajo tanto a los citados mensajeros como a otros 14.000 que han trabajado con la empresa en el último año. Según fuentes de la plataforma, durante mayo y junio se cursaron 34.000 ofertas, de las que finalmente se han concretado 14.000, la flota con la que operará la firma en España a partir de ahora.

Las incógnitas sobre el nuevo sistema siguen siendo muchas. Una de las principales es el tema de las horas de trabajo. Glovo ha ofrecido a sus nuevos empleados mantener las horas registradas por la Inspección de Trabajo, en el caso de los que proceden de la regularización masiva, o fijar la jornada en función de su promedio de actividad en los últimos meses, lo que en muchos casos se traduce en jornadas a tiempo parcial, lo que no convence a los sindicatos. Estas opciones se acabarán de definir una vez que el nuevo modelo esté más rodado.

Todos los contratos que ha firmado el grupo son indefinidos y están supeditados al convenio de mensajería, que no se renueva desde 2006.

Además de las horas, Glovo ha comenzado a organizar el trabajo de la plantilla, algo que en cierta forma ya hacía con los *riders* autónomos. Según las fuentes consultadas, su objetivo es que el cambio para restaurantes y usuarios sea el menor posible y no haya subidas de precios ni mayores tiempos de espera.

Estas mismas fuentes confirman que la empresa lleva meses haciendo pruebas piloto con subcontratas de repartidores, como AraVinc en Cataluña, para complementar su operativa en la nueva etapa.



Los puntos podrán cargar el 80% de un vehículo en 20 minutos.

## Zunder, Auro y Uber se alían para impulsar los VTC

Eva Perarnau. Madrid

El operador de carga rápida Zunder, la compañía de vehículos con conductor Grupo Auro y la empresa de movilidad Uber han firmado un acuerdo para promover los desplazamientos sostenibles en las grandes ciudades españolas.

Como primera fase del acuerdo, Zunder abrirá una estación de carga en Madrid junto a la vía M-45 y anexa a las oficinas centrales del Grupo Auro, gestor de flotas de VTC. La infraestructura contará con 16 puntos de carga Alpitronic CCS de hasta 400 kilovatios (kW), capaces de cargar hasta el 80% de un vehículo eléctrico en menos de 20 minutos. De estos puntos, diez serán de uso exclusivo para vehículos del Grupo Auro, dejando libre para usuarios los seis restantes.

La apertura de esta infraestructura es la primera parte del despliegue de estaciones de carga ultrarrápida de Zunder en Madrid. Próximamente, hará lo propio en el ensanche de Vallecas.

El objetivo es dar respuesta a uno de los principales desafíos de la transición a la movilidad limpia. "Para dar cobertura a flotas verdes, se necesitan estaciones de carga que cubran las necesidades del servicio, ofreciendo cargas rápidas y seguras", y que "sean capaces de combinar la capacidad de carga de los vehículos con los momentos de mayor demanda, pudiendo cargar decenas de vehículos al mismo tiempo", señalaron ayer las compañías.

Las grandes ciudades vienen apostando por implementar soluciones que promuevan la movilidad eficiente, sostenible y segura, favoreciendo la descarbonización.

# La venta de coches crece un 14% en el primer semestre

**BUENA RACHA/** El automóvil supera las 600.000 matriculaciones hasta junio y confía en alcanzar los 1,1 millones de unidades en 2025, cerca de las cifras de 2019.

Daniel G. Lifona. Madrid

El sector del automóvil español respira optimismo a pesar de los grandes desafíos a los que se enfrenta. El mes pasado se vendieron 119.125 turismos y todoterrenos nuevos en España, lo que supone un crecimiento del 15,2% respecto a junio del año pasado. Además, representa el mejor registro del año y el segundo mes consecutivo por encima de las 115.000 unidades.

El crecimiento es similar en el acumulado del año. En el primer semestre de 2025 se han registrado 609.801 matriculaciones de turismos, lo que supone un incremento del 13,9% respecto al mismo periodo del año anterior.

Aunque el mercado todavía se sitúa un 12% por debajo de los registros de 2019, previo a la pandemia, las asociaciones de fabricantes (Anfac), distribuidores (Ganvam) y concesionarios (Faconauto) confían en alcanzar los 1,1 millones de turismos vendidos en 2025, más cerca de los 1,25 millones entregados en 2019. "Habrá que ver cómo se comporta el mercado en el segundo semestre, pero si se mantuviera este ritmo, sería factible cerrar el año con 1,1 millones de unidades vendidas", sostienen.

La buena marcha de las ventas de eléctricos e híbridos enchufables, que en junio representaron el 20,8% del mercado total, y el impulso derivado de las ventas en la zona afectada por la dana –por las ayudas del Plan Reinicia Auto+ que se han extendido a octubre– están siendo determinantes para la evolución positiva del mercado.

Además, las compras de particulares –las que mayor rentabilidad aportan al punto de venta– mantienen un buen ritmo y sumaron



**DACIA SANDERO** El utilitario rumano es el máximo favorito para erigirse en el coche más vendido de 2025 en España. Con un precio imbatible que arranca en 13.940 euros (15.320 euros la versión Stepway), es el coche más barato del mercado y su versión de gas GLP con etiqueta ECO es un éxito de ventas que representa el 83% de las entregas del modelo.

## POR MODELOS

Unidades en el primer semestre de 2025.

1	Dacia Sandero	20.366
2	MG ZS	15.014
3	Renault Clio	13.445
4	Seat Ibiza	12.260
5	Peugeot 208	12.195
6	Seat Arona	12.107
7	Toyota Corolla	11.224
8	Renault Captur	11.204
9	Nissan Qashqai	10.859
10	Hyundai Tucson	10.527

Fuente: Anfac/Ideauto

48.836 nuevas unidades en junio, un 28,8% más que el mismo mes de 2024. En el acumulado del año, el canal de particulares es el que mejor se comporta con un crecimiento del 18,6%, hasta las 256.859 unidades matriculadas, más del 42% del mercado total. De igual manera, las ventas a empresas crecen un 10%, con 197.964 unidades, mientras que el canal de al-

## POR MARCAS

Unidades en el primer semestre de 2025.

1	Toyota	49.532
2	Renault	45.190
3	Volkswagen	39.664
4	Seat	36.634
5	Kia	35.345
6	Dacia	34.276
7	Hyundai	33.942
8	Peugeot	33.118
9	Mercedes	27.845
10	MG	25.494

Fuente: Anfac/Ideauto

quiladores sube un 12% con 154.978 entregas.

Renault fue la marca más vendida en junio, con 9.590 unidades matriculadas y un crecimiento del 44,3%. Toyota fue segunda con 8.993 entregas (+3,2%), mientras que Volkswagen completó el podio con 8.822 coches vendidos (+22,6%). Dacia acabó en cuarta posición con 7.248 entregas y un fuerte crecimiento

del 29,3% gracias al récord histórico del Sandero, que supuso el 60% de las ventas de la marca rumana.

Es la segunda vez en 2025 que Renault supera a Toyota en ventas mensuales, aunque la marca japonesa sigue liderando el mercado español de turismos y todoterrenos nuevos con 49.532 unidades matriculadas en el primer semestre, un 1,5% más que en el mismo periodo de 2024.

Por modelos, el Dacia Sandero logró un récord histórico en junio con 4.329 unidades matriculadas, un 33,5% más que en junio del año pasado, que ya fue un buen mes. Es el mejor resultado del utilitario rumano en toda su historia en España y uno de los mejores datos de ventas de cualquier modelo en los últimos años. Acumula unas entregas de 20.366 coches en el primer semestre, un 25% más que en el mismo periodo de 2024.

La Llave / Página 2

## Apple pagará 93 millones a TOT Power por infracción de patente

Expansión. Madrid

Apple deberá pagar 110 millones de dólares (93,6 millones de euros) a la empresa española TOT Power Control por violar los derechos de una patente relacionada con las tecnologías de comunicación inalámbricas, según un dictamen de un jurado federal de Delaware (EEUU). TOT Power Control, que se dedica a licencias de propiedad intelectual y tecnologías, denunció por la vía civil en 2021 a Apple argumentando que sus dispositivos incluían transmisores que usaban dos de sus patentes registradas en EEUU sin su permiso.

El jurado considera probado que Apple infringió una de las dos patentes, informa *Efe*. La tecnológica estadounidense planea apelar la sentencia.

TOT Power Control, dirigida por Álvaro López-Medrano, argumentó en la demanda que las infracciones de Apple se basaban "en los procesos de control de energía practicados por los procesadores de banda inalámbrica que emplean los dispositivos móviles de Apple para acceder y operar redes celulares".

## Una planta de Hero se ve afectada por un ciberataque

Expansión. Madrid

Hero España informó ayer que en la madrugada del lunes sus sistemas informáticos fueron objeto de un ciberataque externo que afectó "temporalmente la operatividad de su planta en Alcantarilla (Murcia)".

La compañía de alimentación tomó medidas para evitar la propagación del ataque y proteger su información. Un equipo especializado de expertos internos y externos en ciberseguridad investiga el incidente y trabaja en la restauración segura de los sistemas.

Hero señaló que la seguridad de sus empleados, clientes, socios comerciales y de sus datos es su "máxima prioridad", por lo que está adoptando todas las medidas para garantizar la protección y recuperación de sus operaciones. El ciberataque no afectó a las filiales internacionales.

## Récord histórico de coches eléctricos en junio

Junio fue el mejor mes de la historia para los coches eléctricos en España. Por primera vez, superaron la barrera de las 10.000 unidades vendidas en un mes (11.243 unidades), lo que supone un fuerte crecimiento del 103,2%

(más del doble) respecto al mismo mes del año pasado. La cuota de mercado alcanzó el 9,4%, récord histórico en España. Sumando los híbridos enchufables, los coches electrificados tuvieron un peso del 20,8%, hasta las

24.776 unidades en junio, lo que supone una de cada cinco ventas. Tesla impulsó el mercado eléctrico con 2.632 unidades y un crecimiento del 60,7%, lo que representa el 23,4% de todas las ventas del mes. La firma estadounidense lidera

el mercado con 7.166 matriculaciones en el primer semestre. Por modelos, el eléctrico más vendido es el Tesla Model 3 con 4.089 unidades. Le siguen el Tesla Model Y con 3.052 entregas y el Kia EV3 con 2.713 matriculaciones.

# 5G satelital, la red invisible que defiende Europa

**Por Jaume Sanpera.** Esta tecnología permite una supervisión remota y en tiempo real de bases militares, rutas logísticas y sistemas de vigilancia ambiental

CEO de Sateliot

La cumbre de la OTAN celebrada hace unos días en La Haya marca un punto de inflexión para la defensa y la seguridad colectiva en Europa. El momento geopolítico actual, definido por amenazas híbridas, conflictos activos como el de Ucrania, la escalada de tensiones en Oriente Medio y la creciente injerencia digital extranjera, exige algo más que respuestas diplomáticas: requiere una arquitectura tecnológica autónoma, robusta y resiliente que garantice la operatividad de las infraestructuras críticas y preserve la soberanía del continente.

En este nuevo escenario, la innovación tecnológica deja de ser tan solo un vector de progreso económico para convertirse en un elemento esencial de disuasión y control territorial. La tecnología se ha convertido en una capa invisible, pero estratégica, de defensa. Europa ha dado pasos importantes con programas como Galileo (navegación), Copernicus (observación de la Tierra) e IRIS<sup>2</sup> (comunicaciones seguras), esta última una constelación satelital promovida por la Comisión Europea para garantizar una conectividad cifrada y resiliente para Gobiernos y fuerzas armadas. Pero aún existe un eslabón por consolidar: una conectividad IoT global, interoperable y basada en estándares abiertos, que garantice la monitorización de activos críticos más allá de la cobertura terrestre.

Actualmente, el 80% de la superficie del planeta carece de cobertura terrestre, lo que compromete la vigilancia, la gestión de crisis y la defensa en zonas remotas. La conectividad satelital 5G, sobre el estándar NB-IoT, responde precisamente a esta carencia. No se trata de sustituir dichas redes terrestres, sino de complementarlas con una solución que ofrezca continuidad en entornos donde la infraestructura física no existe, ha sido destruida o es vulnerable a sabotajes o ciberataques.

Durante la guerra de Ucrania, por ejemplo, el uso de redes satelitales se reveló como un recurso indispensable ante los ataques a redes móviles y eléctricas. Según el informe de la Agencia de la Unión Europea para la Ciberseguridad (Enisa), los ciberataques dirigidos a infraestructuras críticas aumentaron un 30% en 2023 respecto al año anterior, con especial foco en defensa, energía y transporte. Ante esta realidad, el 5G satelital se posiciona como una capa de seguridad estratégica que garantiza la continuidad de las operaciones militares, logísticas y humanitarias, incluso en entornos hostiles. Esta tecnología permite, además,

una supervisión remota y en tiempo real de instalaciones militares, fronteras exteriores, rutas logísticas y sistemas de vigilancia ambiental. No solo asegura la integridad de los datos y la toma de decisiones en tiempo real, sino que también facilita la respuesta a emergencias, catástrofes naturales y misiones humanitarias. La interoperabilidad con dispositivos IoT comerciales ya existentes permite desplegar soluciones rápidas y asequibles en escenarios críticos sin necesidad de modificar procesos ni equipamiento.

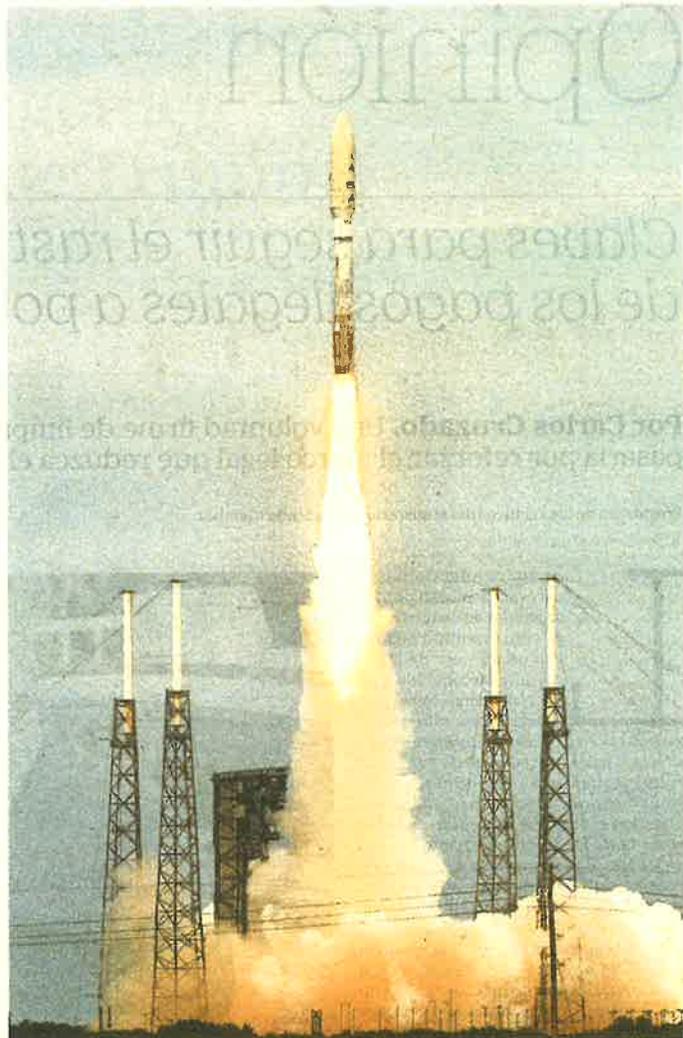
A diferencia de los satélites geoestacionarios, que son únicos y permanecen fijos sobre un punto, las constelaciones en órbita baja están formadas por numerosos satélites en movimiento constante, lo que las hace más resilientes y difíciles de atacar o interferir.

Es en este contexto donde Europa debe acelerar la consolidación de su soberanía tecnológica. La Comisión Europea ya ha puesto en marcha iniciativas clave, como la Ley de Chips, la futura Ley del Espacio y el Fondo Europeo de Defensa, con el fin de construir un ecosistema tecnológico propio. Garantizar la continuidad operativa en entornos de alta exigencia no solo depende de disponer de tecnologías avanzadas, sino de integrar dichas capacidades en un ecosistema europeo coordinado, redundante y estratégicamente soberano.

En el ámbito nacional, España dispone de capacidades industriales y tecnológicas que pueden desempeñar un papel relevante en la consolidación de esta infraestructura crítica. Existen ya iniciativas orientadas al despliegue de satélites en órbita baja (LEO), compatibles con el estándar 5G y diseñados para ampliar la cobertura de las redes terrestres mediante soluciones interoperables.



**La defensa del siglo XXI no puede depender de infraestructuras vulnerables ni de tecnologías propiedad de terceros países**



Lanzamiento del cohete Atlas 5 desde Cabo Cañaveral (EE UU). GETTY IMAGES

Estos proyectos se caracterizan por su enfoque integrador: no requieren sustituir dispositivos existentes, lo que facilita la adopción con menores costes operativos y sin alterar los procesos actuales.

En paralelo, se observa una tendencia creciente hacia la reindustrialización tecnológica en el sector espacial europeo. Diferentes actores emergentes están contribuyendo a reducir la dependencia de infraestructuras no comunitarias, articulando modelos de colaboración público-privada que refuerzan esta orientación estratégica. En el caso español, esta evolución cuenta con el apoyo de inversores institucionales y fondos europeos alineados con los objetivos de autonomía tecnológica y resiliencia operativa.

Además de su aplicación directa en defensa, la conectividad satelital basada en estándares abiertos representa un ejemplo claro de tecnología de uso dual, con un impacto relevante también en el ámbito civil. En escenarios de guerra híbrida o crisis prolongadas, garantizar la continuidad de actividades esenciales como el suministro logístico, la producción agrícola o la gestión de infraestructuras críticas puede ser tan determinante como el despliegue táctico. La digitalización de estos sectores —mediante sensores IoT conectados por satélite— refuerza la resiliencia de un país y su autonomía operativa.

Según datos de la industria, este tipo de soluciones permiten reducir hasta un

15% el consumo energético en infraestructuras críticas, ahorrar un 40% de agua en agricultura gracias al riego inteligente y disminuir un 9% las emisiones de CO<sub>2</sub> en operaciones logísticas. En un contexto de tensión geopolítica, la capacidad de garantizar estas funciones sin depender de redes externas es también una forma de defensa.

La defensa del siglo XXI no puede depender de infraestructuras vulnerables ni de tecnologías propiedad de terceros países. Es imprescindible que Europa —y España como actor clave— apueste por soluciones tecnológicas propias que garanticen la continuidad, la seguridad y la soberanía. A medida que el entorno estratégico se vuelve más complejo, la capacidad de un país o una alianza para controlar sus propios activos tecnológicos será tan determinante como su capacidad militar convencional. Como afirmaba recientemente el ex alto representante de la UE Josep Borrell: "La soberanía tecnológica no es una opción, es una necesidad estratégica".

En defensa, como en economía, no basta con gastar más: hay que invertir en capacidades transformadoras. Y si España quiere estar en la primera línea de la soberanía europea, debe apostar por tecnologías que no solo sumen presupuesto, sino que multipliquen impacto. El 5G satelital es una de ellas: invisible para los ojos, pero imprescindible para garantizar una Europa más segura, más conectada y, sobre todo, más autónoma.

## ECONOMÍA SOSTENIBLE

### IKEA, Milanuncios, Vinted y Wallapop lanzan una plataforma de consumo consciente

Junto a ONG como la Asociación Española de Recuperadores de Economía Social y Solidaria y Foro NESI impulsan Re-úsalo, una iniciativa que busca transformar el modelo de consumo actual a través de la reutilización como práctica preferente frente al consumo inmediato.

### Recyclia gestionó casi 88.000 toneladas de residuos de aparatos electrónicos y pilas

Gestionó 87.954 toneladas de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE) y de pilas y baterías en 2024, a través de sus fundaciones Ecoasimelec, Ecofimática y Copilas. Supone un incremento del 12,8% respecto a 2023, impulsado por el aumento de recogida de pilas y baterías.



### El 85% de las pymes reclama incentivos fiscales para avanzar en sostenibilidad

Un estudio de Grupo Generali y la Universidad SDA Bocconi refleja cómo las pymes españolas muestran una actitud proactiva hacia la transición verde, pero piden herramientas estructurales que les permitan avanzar con mayor agilidad. El 85% reclama incentivos fiscales.

### Moeve: Medalla de Platino en el rating de sostenibilidad de EcoVadis

Ha logrado su máxima puntuación en el rating de EcoVadis con un 86 sobre 100, posicionándose entre el 1% de las compañías con mejores resultados a nivel mundial. El negocio de química de Moeve ya obtuvo en 2024 esta distinción, reconociendo su transición hacia prácticas sostenibles.



## SDDR NUEVO SISTEMA DE DEPÓSITO, DEVOLUCIÓN Y RETORNO DE ENVASES

# Este es el modelo que propone la industria: 10 céntimos por lata

**CIRCULARIDAD/** Las grandes patronales del sector de la distribución y las bebidas han constituido la Asociación SDDR para España para "liderar" el futuro sistema de retorno.

Beatriz Treceño. Madrid

Las principales patronales de la industria de distribución y bebidas –Aecoc, Asedas, Fiab y Anged, entre otras– han constituido la Asociación SDDR para España para abordar el nuevo Sistema de Depósito, Devolución y Retorno de envases que deberá implantarse de acuerdo con la normativa sobre plásticos de un solo uso en España en los próximos años. Esto es una práctica por la que se asocia un valor a cada envase para que latas, botellas y *briks* sean devueltos a las tiendas y comercios, un sistema que ya funciona en otros países y con el que se pretende mejorar las tasas de reciclaje.

La Asociación estima que afectará a unos 18.000 millones de envases al año y a 500.000 establecimientos donde se venden las bebidas señaladas por la norma. Este amplio alcance convertirá, posiblemente, a este modelo en el más complejo de Europa. La diversidad del sector de la distribución en cuanto a formatos de establecimientos y el elevado peso de la hostelería lo harán más complejo que otros modelos similares ya en funcionamiento como los de Alemania, Rumanía o Dinamarca. En el caso de España, el 60% de los más de 8.000 municipios tienen menos de 1.000 habitantes, lo que obligará a hacer agrupaciones y a colaborar con ayuntamientos, por ejemplo, con sistemas compartidos para varios establecimientos.

El modelo que propone es-



ta Asociación y que el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico deberá considerar para darle autorización como operador del sistema debería ser único, según la industria, para todo el territorio y universal para evitar toparse con los obstáculos burocráticos de cada administración regional.

Una de las cuestiones que más preocupa es el depósito que deberá pagar el consumidor por adquirir el envase y que luego se le devolverá al retornarlo, ya que tiene un impacto directo en el cliente y puede llegar a afectar al consumo. Esta agrupación propone una cifra de 10 céntimos por envase.

#### Origen

El Real Decreto 1055/2022 de Envases y Residuos de Envases determinaba que si en 2023 no se alcanzaban los objetivos de recogida separada

### La nueva medida afectará a 500.000 establecimientos y 18.000 millones de envases al año

habría que implantar este sistema. La realidad fue que el porcentaje de recogida separada de botellas en 2023 fue del 41,3%, frente al objetivo del 70% marcado.

La Asociación reclama un marco normativo que permita que el modelo funcione. Sobre todo, en lo relativo a los plazos. Considera inviable el objetivo de que el sistema empiece a funcionar a finales de 2026 cuando en el resto de Europa está fijado para 2029, porque aseguran que las empresas del sector aún no cuentan con suficiente información sobre qué costes tendrá la puesta en marcha del sistema o dónde se ubicarán las

En países como Alemania, Dinamarca o Rumanía ya funciona este sistema de devolución de botellas y latas.

máquinas. La Asociación considera necesario definir unos plazos más realistas ya que para lograr recuperar el 90% de esos 18.000 envases, aseguran, el sistema debe ser muy eficiente y aún hay muchos flecos por cerrar.

Otra cuestión importante es que el modelo que se establezca en España no debería, a su juicio, incluir más envases que el de otros sistemas de Europa. En España, podría implicar también al formato *brik*.

#### Próximos pasos

El ministerio dispone ahora de seis meses –prorrogables a otros seis más– para resolver las solicitudes antes de dar la autoridad a uno o varios operadores del sistema ya que, además de la Asociación, se han presentado otros agentes como Ecoembes, que gestiona el contenedor amarillo (envases domésticos).



José María Bonmatí, director general de Aecoc y presidente de la Asociación SDDR para España.

## Bonmatí: "El sistema tiene unos costes asociados enormes"

Beatriz Treceño. Madrid

El director general de Aecoc y también presidente de la recién constituida Asociación SDDR para España, José María Bonmatí, considera que el nuevo Sistema de Depósito, Devolución y Retorno de Envases que se pondrá en marcha en España en los próximos años será "el más complejo que va a existir a nivel europeo" por las características del sector y por el elevado peso de la hostelería, lo que obliga a ser muy eficientes "Tiene unos costes asociados enormes. No sólo el depósito que pagará el consumidor cuando adquiere la lata o la botella, sino por la operativa que hay detrás".

Aunque es muy complejo de cuantificar, un estudio reciente realizado por el sector de la distribución estima que costará unos 600 millones de euros a toda la industria. Hay que tener en cuenta que este sistema prevé la incorporación de máquinas para la recogida de las latas y botellas en los puntos de venta de mayor tamaño y uno manual para los de menor tamaño.

Y, aunque todavía no están diseñadas esas máquinas, será

### El modelo incluye máquinas para súper y grandes superficies y un sistema manual para tiendas pequeñas

necesaria una gran labor divulgativa con el consumidor, ya que, por ejemplo, "la máquina exige que el consumidor ponga el producto en buen estado y sin chafar para que lea códigos de barras", explica. A diferencia de, por ejemplo, el contenedor amarillo, que sí admite envases doblados. "También hay que desarrollar un símbolo que identifique claramente que el producto está adherido al sistema de retorno". A esto se suma la creación de la plataforma, su mantenimiento y el coste de compensación a la distribución. "Los envasadores son los que pagan el sistema, pero es la distribución la que hace la operación".

Lo que es seguro, dice Bonmatí, es que "va a ser imposible que esté listo en 2026". "Por ahora ninguna empresa puede tomar decisiones sin saber cuánto va a costar y cómo va a funcionar".

# La UE se abre a aceptar aranceles del 10% con EEUU para acelerar el acuerdo comercial

**ÚLTIMA FASE DE LA NEGOCIACIÓN/** La Comisión trabaja para llegar a un pacto con Trump antes del 9 de julio. Asumiría un acuerdo desigual si se exige a ciertos sectores, como el farmacéutico, el alcohol, los semiconductores y la aviación comercial.

**Andrés Stumpf.** Bruselas

Corre el reloj y lo que antes era inasumible ahora no lo es tanto. La Comisión Europea avanza en sus negociaciones con Estados Unidos desde que el pasado jueves recibiera el primer borrador para la propuesta de un acuerdo comercial y lo hace contrarreloj, con la vista puesta en el 9 de julio, cuando finaliza la tregua decretada por Donald Trump.

Según ha informado *Bloomberg*, la Unión Europea estaría abierta a aceptar aranceles universales del 10% por parte de Estados Unidos en esta fase de la negociación. A cambio, el bloque comunitario pediría eximir de este varapalo a sectores clave como el farmacéutico, el alcohol, los semiconductores y la aviación comercial (Airbus). Asimismo, también estaría tratando de reducir los gravámenes comerciales impuestos al acero y al aluminio (50%) y a los automóviles y sus partes (25%).

Con estos mimbres, el comisario europeo de Comercio, Maros Sefcovic, viaja hoy a Washington para reu-

nirse con sus homólogos estadounidenses en el intento de dar un último empujón a estas negociaciones. Según señaló el político eslovaco, hay mucho que debatir. “En este momento, solo puedo decirles que queremos lograr lo máximo posible, algo que sea justo para ambas partes, algo que ayude a las empresas de ambas partes a obtener mayor previsibilidad y claridad sobre cómo planificar sus operaciones para, por supuesto, el resto del año y el futuro”.

De forma paralela a la visita de Sefcovic, una delegación de técnicos voló a EEUU el lunes también para seguir allanando el terreno.

Reino Unido firmó hace más de un mes el primer acuerdo tras la guerra comercial. En él se contemplaban aranceles del 10% para los productos británicos, entre otras medidas, en un pacto de poco detalle que pasaría a concretarse algo más de un mes después. De partida, las instituciones europeas calificaron ese acuerdo de “basura precipitada”, tal como reconocían fuentes comunitarias que achacaban esas condicio-



Maros Sefcovic, comisario de Comercio de la Comisión Europea, viaja a Washington esta semana para avanzar en las negociaciones.

nes a “la debilidad negociadora de Reino Unido”.

Ahora la situación ha cambiado. El pasado jueves, diferentes líderes políticos se pronunciaron en el marco de la cumbre del Consejo

Europeo en favor de firmar un acuerdo cuanto antes.

Según señaló Gitanas Nausėda, presidente de Lituania, la Unión Europea, como mucho, puede “esperar ser tratada como Reino Uni-

do” en lo que respecta a un acuerdo.

“Prefiero un acuerdo rápido y sencillo a uno lento y muy complicado”, indicó asimismo el canciller de Alemania, Friedrich Merz, que ele-

va la presión sobre la institución europea para sellar las negociaciones. Los sectores críticos alemanes, como los automóviles, la industria química o la farmacéutica, se encuentran en la diana de los aranceles que todavía mantiene Trump o que ha prometido establecer en el futuro.

La Comisión es consciente de que la oferta barajada no supone reestablecer la situación previa a la guerra comercial, cuando las trabas eran de alrededor del 3%, y resulta claramente favorable a EEUU. Sin embargo, por el momento, parecen dispuestos a aceptarlo sin tomar medidas de represalia o de “reequilibrio” del tablero comercial, como denominaron a la respuesta europea en forma de nuevos aranceles. El presidente de Francia, Emmanuel Macron, es partidario de un acuerdo rápido, pero se desmarca del resto al señalar que deberían implementarse medidas de reequilibrio en caso de aceptar un pacto desigual.

“Los negociadores de Estados Unidos son pesos pesados y los europeos son algo débiles”, criticó el jueves Vi-

## EEUU reduce el foco para cerrar pactos de comercio

**Aime Williams.** Financial Times

Los altos funcionarios de Comercio de Donald Trump están reduciendo sus ambiciones de llegar a acuerdos recíprocos integrales con países extranjeros, y buscan acuerdos más limitados para evitar la inminente reimposición de aranceles estadounidenses. Cuatro fuentes familiarizadas con las conversaciones afirman que los funcionarios estadounidenses buscan acuerdos graduales con los países más comprometidos en su carrera para cerrar pactos antes del 9 de julio, cuando Trump ha prometido volver a imponer sus gravámenes más duros. El plan más limitado y gradual de nuevos acuerdos supone un retroceso respecto a la promesa de la Casa Blanca de alcanzar 90 acuerdos comerciales durante la pausa de 90 días de los aranceles “recíprocos” que el presidente anunció el 2 de abril.

Pero también ofrece a algunos países la oportunidad de alcanzar acuerdos modestos. Las fuentes explican que la Administración buscará “principios de acuerdo” sobre un pequeño número de disputas comerciales antes de la fecha límite. Los países que lleguen a estos acuerdos más limitados no tendrán que pagar los aranceles recíprocos más elevados, sino que se les aplicará el gravamen existente del 10% mientras continúan las conversaciones sobre cuestiones más espinosas.

Sin embargo, las conversaciones siguen siendo complejas y, además de su enfoque más limitado sobre los acuerdos, la Administración sigue considerando la posibilidad de imponer aranceles a sectores críticos, según personas familiarizadas con el asunto.

La doble vía, que implica la amenaza de nuevos aranceles

junto con la apertura a los acuerdos, subraya la dificultad a la que se enfrentan los negociadores con Trump, que ha utilizado el comercio como garrote para obtener concesiones de otros países.

### El caso de Canadá

La semana pasada, el presidente anunció que pondría fin a las conversaciones comerciales con Canadá, lo que llevó a Ottawa a retirar inmediatamente un impuesto sobre los servicios digitales al que Washington se oponía.

Trump desencadenó una caída de las bolsas mundiales a principios de abril tras imponer fuertes aranceles a los principales socios comerciales de EEUU, después de semanas de un caótico despliegue de la política comercial marcada por las reversiones y los giros en falso. Aunque desde entonces ha retirado algunos de

los gravámenes más punitivos, hasta ahora sólo ha alcanzado un pacto con Reino Unido y firmado una tregua provisional con China. Los negociadores extranjeros tratan ahora de entender qué vendrá después.

El Departamento de Comercio estadounidense ya había iniciado investigaciones de seguridad nacional (la Sección 232) sobre productos como el cobre, la madera, los componentes aeroespaciales, los productos farmacéuticos, los chips y los minerales críticos. Varios países que mantienen serias negociaciones comerciales con EEUU han solicitado una reducción de los aranceles sectoriales vigentes del 25% sobre los automóviles y sus piezas y del 50% sobre el acero y el aluminio.

El acuerdo comercial de EEUU con Reino Unido ofrece una cuota limitada de aranceles reducidos para los auto-

móviles británicos y se compromete a negociar otras exenciones para los productos farmacéuticos. Reino Unido también obtuvo una rebaja de los aranceles sobre acero y componentes aeroespaciales.

Personas familiarizadas con las conversaciones señalan que la escasa visibilidad de los posibles nuevos aranceles sectoriales que EEUU podría imponer más adelante está dificultando las discusiones. El secretario del Tesoro, Scott Bessent, sugirió que EEUU estaba centrado principalmente en los aranceles recíprocos, y que dejaría los gravámenes sectoriales para más adelante. “Las Secciones 232 tardan más en aplicarse, así que veremos qué pasa con ellas”, dijo en una entrevista con *Bloomberg TV*.

Tampoco está claro cómo fijará Trump cualquier nueva tasa arancelaria a los países que no acuerden un nuevo pacto

antes de la fecha límite del 9 de julio. La secretaria de prensa de la Casa Blanca, Karoline Leavitt, anunció el lunes que Trump iba a reunirse con su equipo de comercio para fijar tipos arancelarios para “muchos de estos países si no vienen a la mesa de buena fe”. El presidente sugirió más tarde que se enviaría a Japón una nueva tasa arancelaria, a pesar de las semanas de negociaciones comerciales entre ellos. “Para mostrarle a la gente lo malcriados que se han vuelto los países con respecto a Estados Unidos, y tengo un gran respeto por Japón, no aceptarán nuestro arroz, y sin embargo tienen una escasez enorme”, escribió. “En otras palabras, sólo les enviaremos una carta, y nos encanta tenerlos como socio comercial durante muchos años”. Personas familiarizadas con las conversaciones señalan que también hay