

Economía

La inversión de las empresas españolas se estanca en el nivel previo a la pandemia

La formación bruta de capital sufre incluso retrocesos en capítulos como el transporte

El comportamiento de esta variable es anómalo dada la fortaleza que el PIB aún muestra en 2025

I. Flores MADRID.

La economía que, en los últimos años, presenta el mayor crecimiento de toda el área OCDE no puede presumir de que el motor de ese avance sea la inversión de sus empresas. Muy al contrario, la comparativa de los niveles más actuales de esa variable –correspondientes al primer trimestre de 2025– con los presentados en el cierre de 2019 –situando este periodo como nivel 100 de la comparativa– muestra cómo la llamada Formación Bruta de Capital Fijo se encuentra prácticamente en la cota inmediatamente anterior a la pandemia de Covid-19.

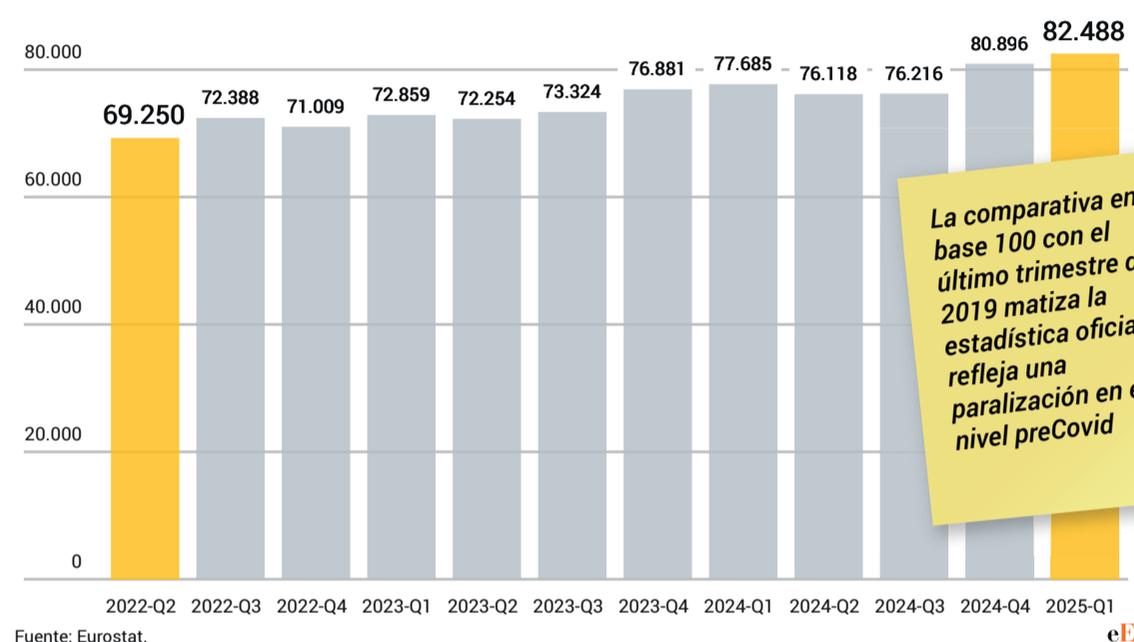
Se trata de una anomalía, corroborada a *elEconomista.es* por el economista jefe para España y Portugal del Servicio de Estudios de BBVA, Miguel Cardoso. “El PIB ha avanzado ya casi diez puntos en dicha escala en el mismo periodo”, remarca el experto, para quien es “atípico” que la evolución de la inversión no haya sido la misma o incluso superior desde 2019. Cardoso abunda en esta paradoja resaltando que, “con una recuperación como la que hemos tenido en otros ámbitos, deberíamos estar viendo flujos de inversión mucho mayores”.

La previsión es oportuna considerando que han quedado muy atrás problemas que tanto han perjudicado a esta variable económica como la alta inflación que siguió a la invasión de Ucrania por parte de Rusia, o la ruptura de la cadena global de suministros que acompañó a los peores momentos de la pandemia.

Y la extrañeza se eleva más si se analiza la Formación Bruta de Capital en su detalle, desgranando sus

Evolución reciente de la Formación Bruta de Capital Fijo

A precios corrientes



Fuente: Eurostat.

**0,2
POR CIENTO**

España vive un momento histórico en lo que al potencial de sus inversiones se refiere dada la ingente inyección de recursos procedentes del Plan europeo de Recuperación y Resiliencia que experimenta desde finales de 2021. Sin embargo, de poco sirven esos capitales considerando el nivel de ejecución real. De acuerdo con el Ministerio de Hacienda esa variable se situó en el primer trimestre en el 0,2%.

principales componentes. La comparativa con 2019, siempre basada en los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) y de Eurostat, delata incluso caídas en algunos apartados.

Más en concreto, la inversión en material de transporte llega a estar doce puntos por debajo del nivel que marca como referencia el ejercicio 2019. En el caso de la construcción, allí la Formación Bruta de Capital no mengua, pero crece un muy escaso 1%.

Sin signos de los 'NextGen'

“La situación de esta última es especialmente llamativa dado el desequilibrio que existe entre demanda y oferta de vivienda, o el impacto que deberían haber tenido los

fondos *Next Generation* de la Unión Europea”, tercia Cardoso.

En coherencia con esta última tesis, ni siquiera las licitaciones públicas están llevando a una mejora consistente de la capacidad productiva de nuestro país lo que, según otros expertos, como los propios del Instituto de Estudios Económicos, vinculado a la patronal CEOE, podría tener relación con los efectos acumulados de la interinidad que supone no contar con nuevos Presupuestos aprobados desde 2023.

En nada contribuye a mejorar la situación el hecho de que no hay visto alguno de mejora en la ejecución de los fondos del Plan de Recuperación y Resiliencia, que han tocado su mínimo en el primer trimestre del presente ejercicio.

En paralelo, el músculo inversor de las empresas se ve entumecido por otros lastres como es la excesiva carga tributaria que soportan en nuestro país. El sumatorio de los gravámenes fiscales directos e indirectos propiamente dichos, junto al desembolso ligado a las cotizaciones a la Seguridad Social, provoca que España sea la cuarta economía de toda la UE que más recauda de las empresas, con un total que asciende a casi el 50% de los ingresos tributarios totales, e acuerdo con la más reciente contabilización del *think tank* Tax Foundation.

Sea cual sea la causa, lo cierto es que ningún Estado miembro de la UE comparable a España muestra tal *pereza* en lo que al impulso de la inversión de sus empresas se refiere.

Francia e Italia constituyen casi un mundo aparte en cuanto al ímpetu en este apartado. En el caso del país presidido por Emmanuel Macron, la inversión ya era un 1,4% más elevada que la registrada en el periodo pre-crisis Covid a finales de 2021, un porcentaje que también palidecía frente al incremento del 5,1% en idéntico periodo, propio del país ahora dirigido por Georgia Meloni.

Alemania ha ofrecido el caso más semejante al español, pero con importantes salvedades. No en vano la brecha que arrastró la formación de bruta de capital fijo en la *locomotora europea* respecto al último trimestre de 2019 apenas rebasó el medio punto porcentual en los momentos en que alcanzó su mayor amplitud, y el *gap* se cerró por completo con mucha mayor celeridad que en el caso de nuestro país.

El mayor descenso acumulado de la productividad desde el año 2013

I. F. MADRID.

Otra variable clave junto a la inversión que muestra una llamativa resistencia a normalizarse, la productividad, ha mostrado sistemáticamente resultados muy negativos en los datos que el Instituto Nacional de Estadística (INE) proporciona a Eurostat, aquéllos con los que esta última institución hace sus comparativas a escala comunitaria. De hecho, las cifras revelan cómo el

rendimiento por trabajador y hora trabajada en nuestro país sufrió la mayor caída de toda la eurozona (10,6 puntos) desde el final de la crisis de 2008-2013 hasta 2021, sin que la diferencia esté por completo cerrada.

España empata así con Grecia, una economía mucho más pequeña y con un problema de ínfima productividad enquistado desde hace décadas y que en gran parte agrava el problema de deuda soberana

sufrido por el país heleno en el inicio de la pasada década. Ese contexto deja en muy mal lugar a España a los ojos las autoridades europeas y se abrió una polémica con el INE sobre el modo en que debía medirse esta variable.

El Gobierno llegó a sugerir un cálculo alternativo del PIB (el llamado *PIB diario*), basado en una recopilación más recurrente de diversos indicadores de actividad, gracias al cual variables como la

productividad serían capaces de experimentar una notable mejora, pese al gran peso que sectores de bajo valor añadido y el empleo público tienen en España.

Cronificación

Es más, la inquietud de la UE por la cronificación de este problema en España hizo que la Comisión instara a Moncloa en 2019, antes de la crisis del coronavirus, a crear un organismo específico para su vigilan-

cia, que se llamaría Comité Nacional de Productividad.

Ha sido con el ministro de Economía Carlos Cuerpo cuando esta institución ha dado sus primeros pasos.

El mencionado Consejo cuenta con autonomía funcional y con la participación del Ministerio de Trabajo, junto al departamento que Cuerpo dirige. Los componentes de su cúpula cuentan con un mandato de cinco años improrrogable.

ECONOMÍA / POLÍTICA

El ICEX identifica una decena de mercados alternativos a EEUU frente a los aranceles

RECOMENDACIONES A LA CARTA POR SECTORES/ El ICEX apunta a los sectores del aceite, el vino, el calzado, el azulejo o la perfumería como algunos de los más golpeados por la política comercial de Trump y ofrece a cada uno otras plazas para exportar.

Juande Portillo, Madrid

El ICEX ha identificado una decena de mercados alternativos a Estados Unidos que recomienda explorar a los sectores empresariales españoles más golpeados por los aranceles de Donald Trump y que más temen sus amenazas de abrir una guerra comercial directa contra España. El listado de nuevas plazas a las que exportar para paliar el impacto es específico para cada una de las ramas de actividad más vulnerables, que incluye a los sectores del aceite, el vino, el calzado, el azulejo o la perfumería. Entre los países recomendados se encuentran Canadá, México, Brasil, China, Japón, Reino Unido, Francia, Alemania, Turquía o Singapur.

La iniciativa, a la que ha tenido acceso EXPANSIÓN, se enmarca dentro del *Plan ICEX de alto impacto en competitividad*, presentado por el Gobierno central de la mano de las comunidades autónomas, como parte del *Plan de Respuesta y Relanzamiento* del Ejecutivo frente a los aranceles estadounidenses y su impacto en el comercio global. Entre los objetivos del plan está el de aportar inteligencia e información comercial y de mercado para ayudar a las empresas a tomar decisiones informadas en un marco de enorme inestabilidad e incertidumbre.

“Hemos analizado la exposición de los distintos sectores a los aranceles, tanto por volumen de exportaciones, como por concentración de esas exportaciones a Estados Unidos y por número de empresas. A partir de ahí, hemos identificado los sectores en los que hay una alta exposición a Estados Unidos bajo esas tres variables, como son los del vino o el aceite”, por ejemplo, explica a EXPANSIÓN, Elisa Carbonell, consejera delegada del ICEX. A su vez, para cada uno de estos sectores se han identificado los principales países a los que están exportando las empresas del ramo además de Estados Unidos, así como los principales mercados potenciales en los que aún no están presentes.

La idea es aprovechar toda esta información para elaborar una serie de informes específicos, que se pondrán a disposición de las empresas, a

RELACIÓN COMERCIAL DE ESPAÑA CON EEUU

Comercio bilateral. En millones de euros.



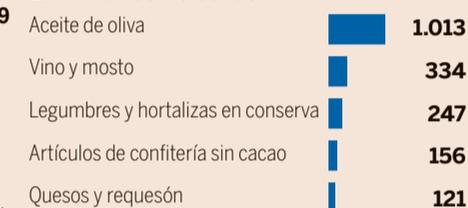
Los bienes españoles más expuestos

Exportaciones españolas a EEUU. En millones de euros. Datos 2023.



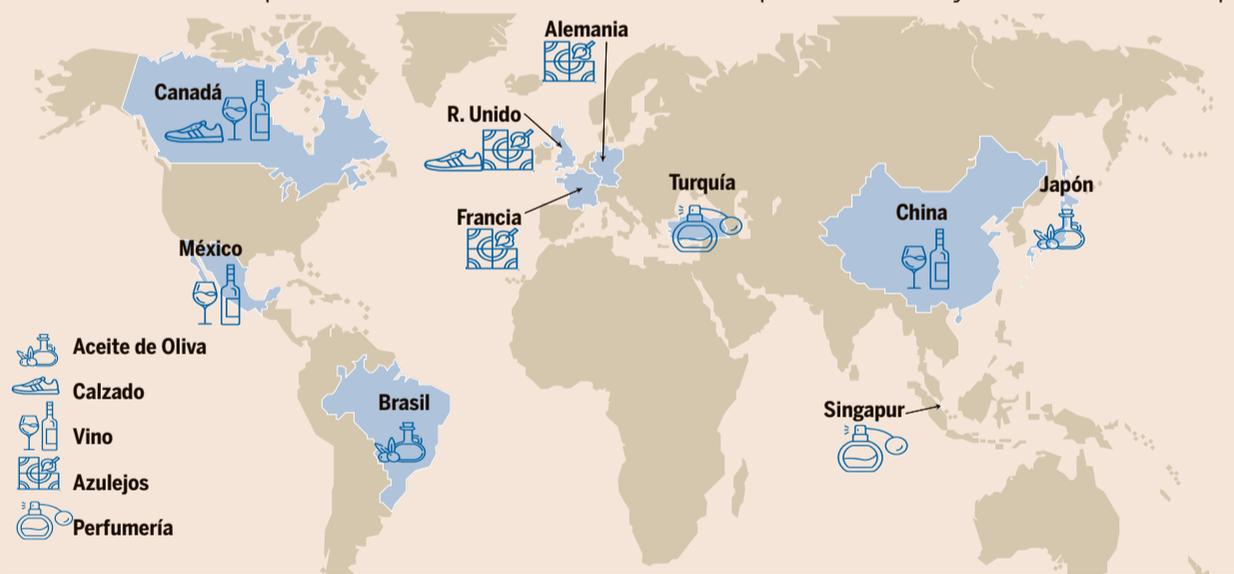
Los alimentos españoles más vendidos

Exportaciones a EEUU en 2024. En millones de euros.



MERCADOS ALTERNATIVOS A EEUU SUGERIDOS POR EL ICEX

Países recomendados para cada sector de entre los más afectados por los aranceles y las amenazas de Trump



Expansión

Fuente: Datacomex, Aduanas de España, ICEX y elaboración propia

fin de orientarles sobre los mercados en los que ya está situada la competencia y aquellos nuevos nichos potenciales con mayor atractivo.

El objetivo es que la información permita a las empresas más afectadas por el viraje proteccionista de Estados Unidos ir reequilibrando su cartera de mercados a fin de digerir mejor el impacto arancelario. El ejercicio es hoy todavía más útil, pero se ideó antes de que la Cumbre de la OTAN de La Haya concluyera con amenazas directas de Donald Trump a España de incrementar los aranceles que soportan los productos del país ante la ne-

gativa del Gobierno de Pedro Sánchez a incrementar el gasto nacional en defensa del 2% al 5% del PIB, como comprometieron todos los aliados.

El estudio de mercados alternativos ha sido complementado con la información procedente de la red internacional del ICEX, que incluye un centenar de oficinas económicas y comerciales, así como escuchando la voz de las propias empresas, aprovechando la macroencuesta realizada por el ente a más de 8.000 compañías, de las que ha obtenido contestación de unas 1.500 hasta la fecha.

Como resultado de este

ejercicio, el ICEX ha identificado a Brasil y Japón como dos mercados alternativos a Estados Unidos que pueden resultar clave para diversificar exportaciones al sector del aceite de oliva, uno de los más amenazados por los aranceles y que ya se vio castigado durante el primer mandato de Trump. Conviene recordar que el aceite de oliva es el producto agroalimentario español más vendido en EEUU, con más de 1.000 millones de euros exportados al país en 2024 (un 58% más que el año anterior) y una cuota de mercado cercana al 35% del total.

Otro tanto le ocurre al sec-

tor del vino, a cuyos productos españoles el ICEX aconseja estudiar las oportunidades que se abren para su producto en los mercados de China, Canadá o México.

En su caso, las ventas de vino y mosto español a Estados Unidos superaron los 334 millones (un 6,9% más que en 2023).

En paralelo, el ente público indica a las empresas del sector del calzado español que pueden explorar Canadá y Reino Unido como plazas alternativas para sus ventas en el extranjero. En el caso de los azulejos, el ICEX aconseja valorar la posibilidad de abrir mercado en plazas como Francia, Ale-

mania o Reino Unido como alternativa a las ventas a Estados Unidos. Finalmente, el organismo considera que Singapur y Turquía pueden convertirse en destinos atractivos para las exportaciones españolas de perfumería.

En total, en el ejercicio 2024, el conjunto de las empresas españolas vendieron productos a Estados Unidos por valor de 18.179 millones de euros, entre los que destacan 6.228 millones en bienes de equipo, 4.974 en semimanufacturas, 2.795 en alimentación y bebidas, 2.441 en productos energéticos y 1.146 en manufacturas de consumo.

Con todo, el volumen de exportaciones a Estados Unidos no llega al 5% del total, lo que limita con fuerza la exposición general de la economía española al arancel universal del 10% ya vigente, al 20% que Trump amenaza con imponer a todos los productos europeos tras la tregua declarada hasta el 9 de julio, o al 25% que ya cobra sobre acero, aluminio o automóviles. Sin embargo, el ICEX ha puesto el foco en aquellos subsectores en los que el golpe relativo puede ser mayor.

Destinos y precios

Los sectores identificados como más sensibles a los aranceles de EEUU han sido elegidos entre los que mayor volumen total de exportaciones realizan a EEUU, aquellos en los que su peso relativo sobre el total de ventas al extranjero es mayor, y los que más número de empresas agrupan. A partir de ahí, el ICEX les ha señalado los mencionados mercados alternativos al estadounidense atendiendo a varios factores. De un lado, ha tenido en cuenta el umbral mínimo de valor y crecimiento de las exportaciones españolas de cada producto a ese mercado y, de otro, el crecimiento sostenido de las importaciones del producto allí. Además, el ente ha analizado la cuota de mercado relativa de las exportaciones españolas en los diferentes mercados alternativos y los precios medios a los que se comercializan sus productos.

Opinión

Una apuesta por el talento femenino en el sector del metal



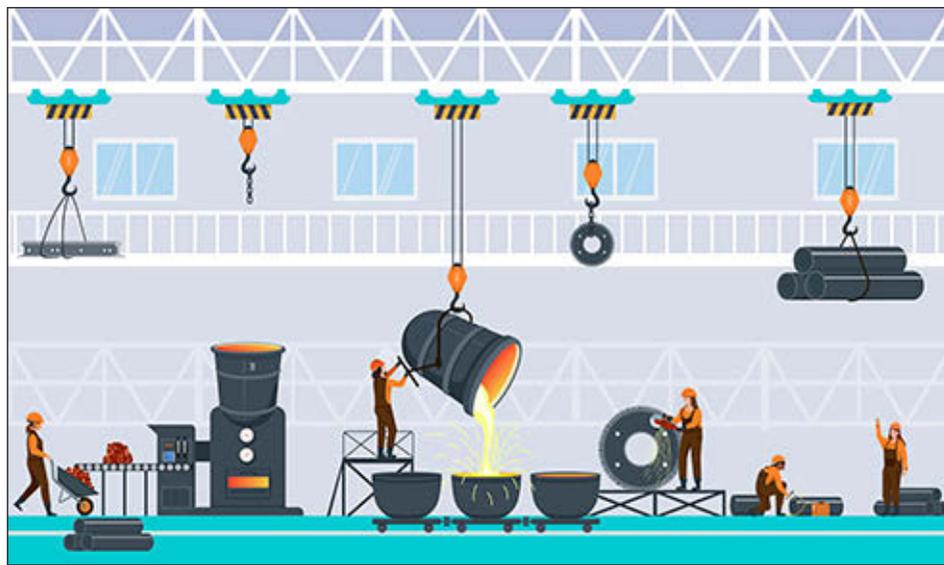
José Miguel Guerrero

Presidente de Confemetal, de la Fundación del Metal para la Formación (FMF) y de la Comisión de Educación y Formación de CEOE

La economía española arrastra un déficit estructural centrado en el mercado laboral, con especial protagonismo del desempleo. La ineficiencia de las políticas activas de empleo y el enfoque de la formación, alejada de las realidades del mercado laboral, se traduce en desajustes persistentes entre la oferta formativa y la demanda de las empresas. Esto genera una doble pérdida: para los trabajadores, que no encuentran oportunidades acordes a su preparación, y para las compañías, que ven limitado su potencial de crecimiento por la falta de perfiles profesionales adecuados.

El sector del metal lo vive con especial intensidad. La falta de mano de obra cualificada amenaza con frenar proyectos estratégicos y limitar la competitividad de muchas de nuestras empresas. En ocupaciones vinculadas al metal, este déficit no solo impide crecer, sino que comienza a comprometer la capacidad de mantener ciertos niveles de producción.

La presencia femenina entre las plantillas está mejorando a un ritmo aún insuficiente. La modernización de la industria pasa tam-



ISTOCK

bién por impulsar la igualdad real, no solo como un principio de justicia social, sino como una palanca de competitividad.

La imagen tradicional del sector, los estigmas heredados, el escaso conocimiento de las salidas profesionales o la débil conexión entre formación y empleo son barreras que todavía pesan. Por eso, desde Confemetal, como organización de la Fundación del Metal para la Formación, la Cualificación y el Empleo (FMF), hemos hecho de la formación y la atracción de talento una prioridad estratégica. Reforzar la Formación Profesio-

nal Dual y vincularla estrechamente con la realidad de las empresas es parte esencial de una estrategia con visión a largo plazo.

Resolver estas necesidades formativas es la clave de bóveda para garantizar el futuro del sector. También observamos que entre los hombres no hay una percepción negativa o de rechazo sobre el sector, su inserción es natural. En cambio, esto sí ocurre entre muchas mujeres, lo que dificulta su incorporación.

El diagnóstico que realizamos es que el mayor potencial de crecimiento del metal, especialmente en la industria está en el ta-

lento femenino. Tenemos en nuestras manos la oportunidad de convertir la igualdad laboral en un vector de competitividad industrial.

El futuro del sector depende de nuestra capacidad para cerrar la brecha formativa y aprovechar todo el talento disponible. Hoy, solo una de cada cinco personas afiliadas por cuenta ajena en el sector son mujeres. Y aunque la brecha salarial de género se ha reducido hasta situarse por debajo del 10 %, ellas siguen ocupando, en muchos casos, puestos de menor cualificación. No por falta de capacidad, sino por una carencia de orientación desde las etapas formativas iniciales.

La campaña nacional *Generación del Metal*, impulsada por la FMF, busca revertir esta situación atrayendo a los jóvenes hacia un sector innovador, tecnológicamente avanzado y con previsión de incorporar hasta 350.000 profesionales en los próximos años. El objetivo es claro: actualizar la imagen del sector y mostrar su potencial como destino profesional estable, bien remunerado y con oportunidades de desarrollo a largo plazo.

La puerta de acceso de esta nueva generación está abierta. Las empresas del metal están preparadas para recibirlos con los brazos abiertos, conscientes de que la mejora de nuestra competitividad pasa por incorporar talento joven, cualificado y diverso, especialmente mujeres, que apuesten por construir su futuro en un sector con presente y mucho futuro.

Regular sin diálogo y por la puerta de atrás: ninguneo al juego 'online'



Jorge Hinojosa

Director general de Dgital

Una vez más, la Dirección General de Ordenación del Juego (DGOJ) ha decidido emplear vías anómalas para recuperar los artículos del Real Decreto 958/2020, de comunicaciones comerciales, anulados por el Tribunal Supremo: si hace algunos meses trataban de hacerlo a través del malogrado Proyecto de Ley por la que se crea la Agencia Estatal de Salud Pública, estas semanas hemos podido saber que la DGOJ ha optado por una enmienda al Proyecto de Ley de Servicios de Atención a la Clientela. Nueva enmienda intrusa, nuevo ninguneo al sector del juego online.

Por si fuera poco, esta vez el regulador no se ha limitado a trasladar los artículos anulados a la Ley 13/2011, de regulación del juego. La nueva enmienda 176 va más allá y emprende una amplia reforma de la Ley del Juego. Incluye nuevas obligaciones en los métodos de pago y nada menos que la creación de un nuevo Registro de Proveedores, con toda una batería de obligaciones adicionales.

Una reforma que llega al Congreso sin haber pasado por los trámites de participación pública, exigidos por ley, y en los que el sector habría podido aportar su experiencia en cues-

tiones técnicas, así como sus consideraciones sobre la oportunidad de esta norma. Consideraciones que, en ausencia de tales trámites, y muy a nuestro pesar, nos vemos obligados a exponer en esta tribuna.

Parches regulatorios

No es la primera vez que la DGOJ regula con una cuestionable técnica jurídica. Recordemos que, precisamente, la sentencia del Tribunal Supremo advirtió de la extralimitación regulatoria de la DGOJ. Después, un parche en forma de enmienda. Ahora, otro parche sobre el parche ¿De verdad no es posible hacer leyes siguiendo los procesos ordinarios para este sector?

La enmienda es la última ola del tsunami regulatorio. Al Decreto 958/2020 le siguió el Real Decreto 176/2023, de entornos más seguros de juego, con una amplia cantidad de obligaciones y exigencias al sector. Exigencias que la industria asumió: los operadores llevaron a cabo un arduo ejercicio de adaptación, con sus costes e inversiones obligadas, que suelen impactar más negativamente en los operadores medianos y pequeños.

A esto se une la creación de un sistema de límites conjuntos de depósito, cuya aprobación se espera para verano, y que obligará a los ope-

radores y a la propia DGOJ a poner en marcha un complejo sistema de control informático. La viabilidad de este sistema habrá de comprobarse durante los doce meses de prueba y *vacatio legis* que seguirán a la aprobación del decreto. Meses intensos, sin duda, para todos los operadores, en medio de los cuales, la DGOJ considera oportuno acometer, con nocturnidad y alevosía, una inesperada reforma de la Ley del Juego.

Mientras tanto, desde el juego *online*, intentamos lo mejor. Queremos ser un ejemplo de responsabilidad: a pesar de la anulación de una serie de restricciones publicitarias por el Tribunal Supremo, no se ha producido una nueva situación de alarma social, como hace algunos años. El sector cuenta con mecanismos sólidos de autorregulación: el Código de Conducta sobre comunicaciones comerciales es una herramienta eficaz, consensuada y útil, que garantiza un control riguroso de la publicidad y establece límites claros.

La situación es, por lo tanto, muy diferente a la de 2020 y dar las mismas respuestas que hace cuatro años no parece ser el camino más adecuado para afrontar nuestros retos actuales. Existen desafíos serios que tienen que ver

con el juego ilegal, como demuestra cada año la propia DGOJ al publicar los datos de los operadores sancionados por infracciones muy graves: todas ellas corresponden a operadores sin licencia, radicados fuera de España, cuyas multas nunca llegan a recaudarse. Un agujero, un vacío legal, que la DGOJ no es capaz de afrontar, mientras continúa imponiendo una desproporcionada carga regulatoria a los operadores legales, reduciendo su capacidad de crecimiento, su competitividad y su atractivo de cara al usuario. Somos conscientes de que no podemos exigir que se valore a un sector innovador, a un sector que cumple la ley, a un sector que aporta dinero a las arcas del Estado, que genera puestos de empleo de alta cualificación o que vertebrar territorios extrapeninsulares como Ceuta y Melilla. No nos compete.

Lo que sí podemos exigir es que se sigan los procedimientos y los cauces legales naturales para regular a un mercado ya de por sí hiperegulado. Y podemos exigir que la regulación se utilice para solucionar los problemas reales (el auge del juego ilegal) y no se utilice para un titular de prensa. Y podemos exigir que el diálogo con la industria no se limite a un trámite, sino a una verdadera colaboración público-privada, con el objetivo de garantizar su sostenibilidad a medio y largo plazo.

En definitiva, estamos en condiciones de exigir algo muy sencillo: una justa y moderada dosis de sentido común.

Estamos en las condiciones de poder exigir una justa dosis de sentido común

Empresas & Finanzas



Lavadoras en una tienda. EE

El alza de los costes provoca el cierre de un 15% de las tiendas de electrodomésticos

El sector reclama la puesta en marcha de una Mesa del Comercio y medidas de apoyo

Javier Romero MADRID.

El incremento de los costes laborales como consecuencia, entre otras cosas del aumento del Salario Mínimo Interprofesional y la enorme presión regulatoria está asfixiando en España a las pequeñas tiendas de electrodomésticos. En los últimos cinco años, el 15% de los establecimientos se ha visto obligado a echar el cierre, quedando únicamente 4.918, de acuerdo con un informe de la Federación de Comerciantes de Electrodomésticos (FECE).

El secretario general de la organización, Alfredo Gosálvez, advierte de que la situación es crítica y destaca que “además la enorme burocracia, con 1.100 normas que regulan el mercado, los costes laborales han subido un 18,1% desde 2019, afectando de manera desproporcionada a las microempresas y limitando su capacidad de generar empleo”. Si en 2019, el coste laboral medio por trabajador en España se situaba en 24.193 euros anuales,

Los costes laborales han aumentado un 18,1% desde 2019, golpeando a las microempresas

en 2023 alcanzó ya los 28.550 euros. En términos de empleo, de acuerdo con un estudio realizado por FECE, esto significa que los pequeños negocios han dejado de crear 350.000 puestos de trabajo.

“Esta situación acelera la desaparición del comercio de proximidad y favorece la concentración del mercado en grandes cadenas, lo que no solo reduce la diversidad comercial, sino que también eleva los precios y limita las opciones de compra para los consumidores”, explica Gosálvez. El sector teme, además, que si se aprueba la reducción de la jornada laboral a 37,5 horas, habrá un coste añadido de 2.000 euros por cada trabajador, lo que

representa un incremento de media del 6,25% para los pequeños empresarios o autónomos que tienen empleados a su cargo. El Banco de España, de hecho, ha señalado ya que las pequeñas empresas tienen un 50% menos de margen de maniobra en comparación con las grandes compañías para adaptarse a cambios regulatorios como este.

El secretario general de FECE apunta, además, que “los cambios en los hábitos de consumo impulsados por la digitalización plantean un desafío adicional”. Y es que, según dice, “aunque el comercio electrónico puede representar una oportunidad, la falta de recursos y formación en las tiendas de proximidad limita su capacidad para adaptarse a este nuevo entorno competitivo”. La organización de las pequeñas tiendas de electrodomésticos reclama ante todo ello la constitución de una Mesa del Comercio, en el que estén representadas tanto la Administración como los sindicatos y otras organizaciones, incluida Anged, la patronal de las

grandes empresas, y asociaciones sectoriales”. El objetivo es que se abra el debate sobre la reducción de la carga administrativa, que han reclamado ya al Gobierno y si simplifiquen los trámites burocráticos mediante la creación de plataformas centralizadas.

Propuestas

Todo ello además de impulsar también incentivos fiscales a los comercios que adopten prácticas sostenibles y digitales; establecer líneas de microcréditos con tasas de interés bajas y plazos amplios que permitan a los pequeños comercios modernizarse, impulsar la digitalización, llevar a cabo campañas nacionales que resalten los beneficios económicos, sociales y ambientales de la compra local, aprobar planes Renove y establecer una regulación de la competencia que permita el equilibrio de la oferta para evitar el desplazamiento de los pequeños negocios ante el crecimiento de las grandes plataformas online a precios más bajos.

Oracle ampliará sus instalaciones en España ante la alta demanda de IA

Reforzará sus ‘regiones cloud’ para ganar en seguridad y escalabilidad

elEconomista.es MADRID.

La multinacional tecnológica Oracle tiene previsto ampliar sus instalaciones en las dos regiones cloud que dispone en España, ambas situadas en las instalaciones de Telefónica en Madrid, con el objetivo de responder a las demandas crecientes de Inteligencia Artificial. Así lo confirmó Albert Triola, director general de Oracle España, en un encuentro informativo donde señaló que su compañía “está comprometida en ayudar a nuestros clientes a poner en marcha proyectos de inteligencia artificial de nueva generación”. En su opinión, “la alta demanda de IA por

40
POR CIENTO

Es la previsión de crecimiento para el negocio ‘cloud’ de Oracle para el actual ejercicio fiscal

parte de los clientes nos ha llevado a tomar la decisión de ampliar la infraestructura de IA de última generación dentro de nuestras regiones cloud en España”. Por todo lo anterior, Triola apuesta por acompañar a sus clientes “en la adopción de la IA con la máxima eficiencia, seguridad y escalabilidad”.

En el mismo encuentro, Triola recordó los resultados anuales de la compañía, con una facturación de 57.400 millones de dólares, con un incremento del 8%. La previsión para el nuevo año, que arrancó el pasado 1 de junio, contempla un incremento de hasta los 67.000 millones de dólares.

El sector del dulce vende un 3% y factura más de 7.800 millones

El negocio avanza un 5,3% y supera el crecimiento del mercado interior del 1,4%

Javier Mesa MADRID.

El sector del dulce español facturó el año pasado 7.806 millones de euros, un 3% por encima de 2023, respecto al año anterior, gracias al fuerte impulso registrado por las ventas internacionales de la industria, que crecieron un 5,3% e ingresaron

2.400 millones de euros. Según el informe presentado por la Asociación Española del Dulce, el sector especializado en chocolate, chicles, caramelos, turrone, galletas y bollería se consolida cada año como uno de los pilares de la industria alimentaria española con un mercado nacional que creció un 1,4% a pesar del contexto inflacionista hasta generar 5.357 millones de euros en ingresos.

En el caso de las exportaciones, el avance del sector el año pasado

lo sitúa como el quinto exportador de la industria agroalimentaria nacional, con una balanza comercial se situó en 881 millones de euros.

Liderazgo del cacao

Todas las categorías que conforman el sector crecieron durante el pasado ejercicio, según reflejan los datos de la patronal, lideradas por cacao y chocolate, con unos ingresos de 2.106 millones de euros; seguido por galletas, con 1.428 millones;

pastelería y bollería, con 1.310 millones; panificación, con 954 millones; caramelos y chicles, con 809 millones; y las especialidades estacionales tradicional es de los turrone y mazapanes, con 290 millones de ingresos en 2024.

En cuanto al empleo, el sector generó el año pasado 27.670 empleos directos, un 2,6% más, de los que el 78% correspondió a contrataciones fijas y un 48% a mujeres, muy por encima de la media de la industria manufacturera, según Produce.

“El reto ahora no es solo mantener el crecimiento, sino avanzar hacia un modelo cada vez más inclusivo, sostenible, innovador y conectado con las nuevas generaciones. El sector del dulce está demostrando que se puede ser competitivo sin renunciar al arraigo territorial, al empleo de calidad y a una industria alimentaria más humana, que suma valor económico y social en todo el país”, explicaba Rubén Moreno, secretario general de Produce tras la presentación de los resultados.

La Nueva España

La patronal asturiana del metal teme que la imagen exterior que está dando el Gobierno dañe las ventas de sus empresas: "Es muy alarmante"

Femetal teme la "tormenta perfecta" por los aranceles y la corrupción, y pide un pacto contra la siniestralidad laboral y medidas frente al absentismo

Pablo Castaño

La industria asturiana del metal, de la que depende más del 67% del valor de las exportaciones de la región (3.800 millones de euros), debe afrontar la inseguridad generada por la guerra arancelaria, pero también los efectos de la corrupción política. "España se enfrenta de nuevo a la tormenta perfecta", alertó Antonio Fernández-Escandón, presidente de Femetal, que aseguró que "la imagen que nuestro país está dando en los mercados internacionales es muy alarmante" y que "esa realidad ejerce una presión sobre nuestras empresas".

La asamblea anual de Femetal se celebró ayer en un marco emblemático como es el chalé de La Granda, en Gozón, donde tiene su sede ArcelorMittal España. "Estar aquí responde a un menester: realizar una defensa a ultranza de la industria", señaló Fernández-Escandón, que interrumpió su discurso de clausura de la asamblea de Femetal para pedir un minuto de silencio en recuerdo del trabajador de la empresa Harsco fallecido el pasado miércoles en la factoría de ArcelorMittal en Gijón. A ese accidente laboral también se refirieron en sus discursos el CEO de ArcelorMittal España, Philippe Meyran ("es un drama para todos", señaló), la presidenta de FADE, María Calvo, y el consejero de Hacienda del Principado, Guillermo Peláez, que anunció que la próxima semana se reunirá la junta rectora del Instituto Asturiano de Prevención de Riesgos Laborales para analizar los últimos accidentes mortales, con once trabajadores fallecidos en Asturias en lo que va de año.

"La siniestralidad exige un pacto regional. Se han producido demasiadas muertes que se podrían haber evitado. Esto es inadmisibile", afirmó el presidente de Femetal, que añadió que "empresarios, trabajadores y administración pública deben avanzar con firmeza hacia una cultura de la prevención real, efectiva y compartida donde la seguridad y la salud laboral sea un compromiso irrenunciable de todos".

Al absentismo también se refirieron tanto el **presidente de la patronal estatal Confemetal, José Miguel Guerrero**, como la presidenta de FADE, María Calvo, que destacaron la necesidad de que las comunidades autónomas firmen los convenios con las mutuas para asumir estas últimas las bajas por lesiones tras el acuerdo a nivel nacional.

<https://www.lne.es/asturias/2025/07/05/femetal-teme-tormeta-perfecta-aranceles-119382452.html>

**LAS ASIGNATURAS
QUE DEJAMOS
PARA SEPTIEMBRE**

1

MARÍA JESÚS FERNÁNDEZ. ECONOMISTA EN FUNCAS.

Alerta de que España no está preparada para afrontar con éxito los retos que tiene por delante por todos los problemas que arrastra desde hace 25 años y avisa de que detrás de «las brillantes cifras de crecimiento, hay algo de fondo que no funciona bien».

«Reducir la jornada será el segundo mayor error de España desde el año 78»

Pregunta. El PIB de España acumula un crecimiento superior al del resto de países europeos desde 2019, ¿esa mejora la perciben los hogares?

Respuesta. El PIB sí que ha crecido en relación a 2019 más que Europa, pero si lo pones en términos per cápita, que es realmen-

te la variable de la cual depende la mejora del nivel de vida de la población, la situación cambia. Su escaso avance está en el origen del casi nulo crecimiento de la capacidad adquisitiva, el nivel reducido de nuestros salarios, la disminución de las clases medias o el aumento de las desigualdades.

P. ¿Y a qué se debe?

R. Tiene su origen en el escaso crecimiento de la productividad.

P. ¿Por qué es tan difícil que crezca?

R. Por una parte, por las deficiencias del sistema educativo. Seguimos te-



**ALEJANDRA
OLCESE**

MADRID

explican los problemas de productividad, porque incluso en las actividades que no requieren una gran cualificación, que las personas que las realizan tengan unas capacidades más desarrolladas las hace más productivas. Y también es importante el tamaño de las empresas. Uno de sus

principales problemas es la sobrerregulación y una fiscalidad muy elevada. Se dificulta la creación de nuevas empresas: desde el año 2019 el número de microempresas ha caído en picado. Que entren nuevas empresas con nuevas ideas es el proceso de destrucción creativa del capitalismo y de creación de riqueza y progreso. Ese proceso está muy neutralizado por la burocracia, la sobrerregulación y la sobrecarga fiscal. Y esa es una de las causas del declive industrial.

P. Ese es uno de los problemas principales de la UE, ¿no?

R. Sí, estamos en un momento de transición, vamos hacia una nueva era que está marcada por el envejecimiento demográfico, la escasez de mano de obra, la desglobalización y la IA.

P. Hablando de envejecimiento, ¿está España preparándose bien para el cambio de modelo demográfico?

R. Pues no. Yo no veo que España esté en situación de afrontar con éxito todos los retos enormes que supone esta transición por los problemas que arrastramos desde hace 25 años, que siguen existiendo y no se ha hecho nada para solucionarlos. El crecimiento de los últimos dos años, que ha sido muy intenso, ha enmascarado una realidad de deficiencias estructurales muy profundas. Pero diría que la productividad está en el origen de todo, que no vaya a mejorar porque no se han tomado medidas pensando en el largo plazo significa que el nivel de vida de los ciudadanos difícilmente va a mejorar.

P. Ahora, por ejemplo, el Gobierno está intentando aprobar una reducción de la jornada laboral que tendrá impacto directo en la productividad, ¿no?



SERGIO ENRÍQUEZ-NISTAL

secuencias muy negativas para el futuro y además es una medida que no se puede revertir. No va a haber ningún gobierno que políticamente tenga la capacidad de hacerlo. Además, es falso que se van a reducir las horas trabajando y menos salario. Al final, los empresarios van a tratar de recuperar el margen que hayan perdido por la vía de congelar los salarios. Con lo cual, al cabo de unos años tendremos menos horas trabajadas y menos salario. No puedo entender cómo una medida que tiene un impacto tan potente, que es una especie de bomba atómica, que pone patas arriba a todas las empresas de la economía de un país, se puede llevar a cabo con esta alegría, sin ningún debate ni estudio.

P. ¿Qué opina de la evolución de la inversión?

R. Es otra manifestación de que a pesar de las brillantes cifras macroeconómicas, hay algo de fondo que no funciona bien. La inversión privada está estancada y, en términos reales, en niveles muy por debajo de los de 2019.

P. Los fondos NGEU no han ayudado...

R. Para mí han sido una gran decepción, en todos los sentidos. Se esperaba que tuvieran un efecto tractor muy potente sobre la inversión privada y no ha tenido ninguno. En la inver-

sión pública sí: ha crecido muchísimo. En cuanto a la transformación de la estructura productiva, creo que ha sido muy limitada. Y, luego, todos teníamos la expectativa de que esto sería por fin la oportunidad para que se llevara a cabo reformas estructurales potentes en la dirección adecuada. Pero en la mayoría de las veces han sido insignificantes o incluso en el sentido contrario al que tenían que ir.

P. ¿Cómo de pensiones?

R. Sí, han admitido como estructural la contrarreforma del sistema de pensiones. O la Ley de Vivienda, que es totalmente contraria a cualquier medida lógica y razonable. En este ámbito, al final creo que la solución va a venir por la vía de las herencias: en 10-15 años será la principal forma de acceso a la vivienda de los jóvenes en este país.

LAS DOS ÚLTIMAS...

¿Alguna vez le ha quedado una asignatura para septiembre?

Respuesta. Nunca.

¿Cómo de saturado está el lugar en el que veranea?

Respuesta. Voy cambiando de destino, pero todos los años voy a Bilbao –soy de allí– y he visto muchísima evolución. Se oyen muchos franceses.

R. Eso va a ser uno de los dos mayores errores que se habrán cometido en España desde la Constitución del 78. El otro ha sido la reforma de las pensiones.

P. ¿Por qué?

R. Porque va a suponer una reducción

de la productividad. No hay forma humana, es matemáticamente imposible que se produzca un aumento de la productividad. Además, España tiene un peso muy elevado de pymes, que son las que más difícilmente se van a adaptar. Eso va a tener unas con-

Seguridad Social solo logra activar un plan de pensiones sectorial en tres años

El departamento dirigido por Elma Saiz descarta, de momento, aumentar los incentivos

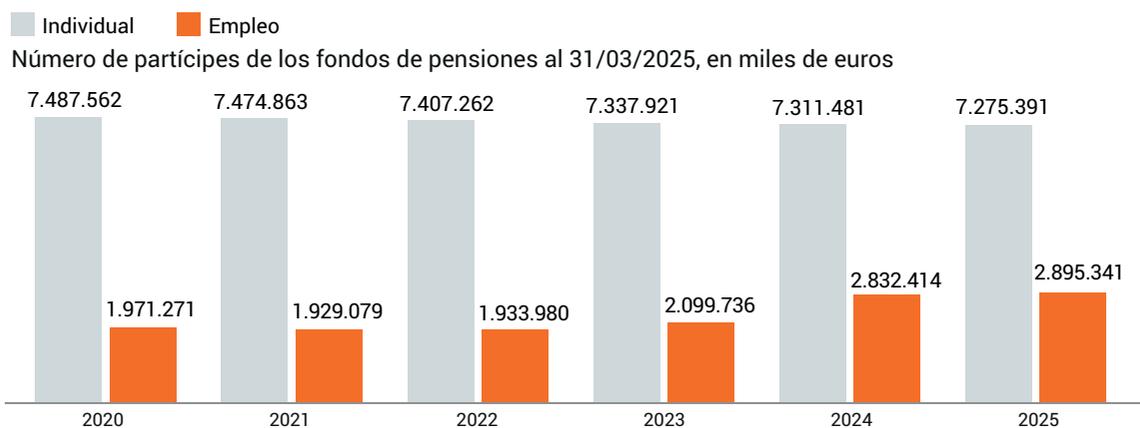
Blanca Martínez Mingo MADRID.

Tres años después de la publicación en el BOE de la Ley para el impulso de los planes de pensiones de empleo, el único sector que ha acordado un plan de ahorro complementario es la construcción. Tras la firma del convenio fueron varios los sectores que mostraron interés en pactar la creación de planes de empleo: la industria química, el metal, la hostelería y los grandes almacenes. Sin embargo, hasta ahora no se ha producido ningún otro convenio que lo incluya. Todos ellos piden más incentivos, pero fuentes cercanas al Ministerio de Seguridad Social descartan, de momento, esta opción.

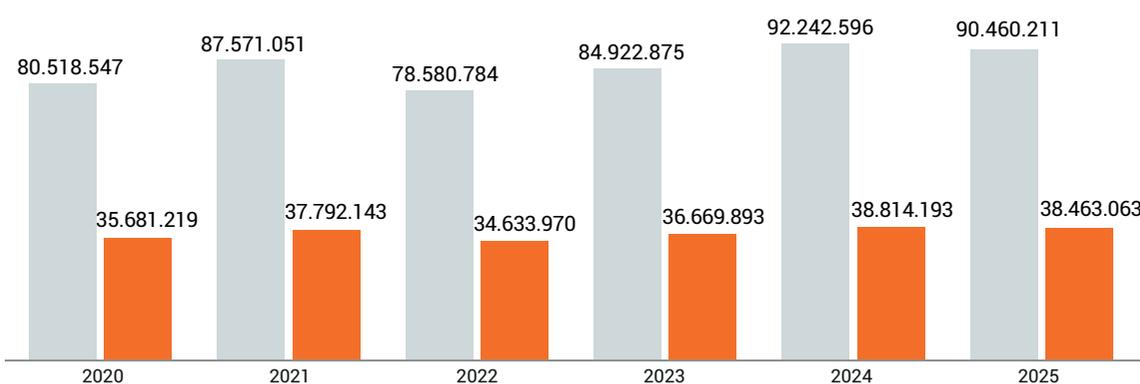
El primero en abandonarlo definitivamente ha sido la industria química, que firmó el convenio en el mes de enero. La principal razón, según fuentes del sector consultadas por elEconomista.es, es el salario. Los sindicatos priorizaron la subida salarial a la creación de un plan sectorial. Sin embargo, los sindicatos señalan que no se niegan a volver a abordar esta opción en la próxima negociación.

Ahora, el metal, la hostelería y los grandes almacenes negocian sus convenios, pero solo parece una opción seria en el primero de ellos. Según cuentan a este diario fuentes cercanas a la negociación, en la hostelería esta posibilidad “se ha puesto sobre la mesa”, pero “no se considera seriamente”. Además, los sindicatos, en caso de tener que elegir entre un aumento salarial y el plan de pensiones, optarían por la subida. En 2023, los trabajadores de la hostelería cobraron de media 18.000 euros al año, según la Encuesta de Estructura Salarial del INE. Es por ello que fuentes sindicales aseguran que estarían de acuerdo con la creación de un plan, siempre y cuando complemente al incremento de

El número de planes de pensiones de empleo crece un 18,78%



Patrimonio de partícipes de los fondos de pensiones al 31/03/2025, en miles de euros



Fuente: Inverco.

0,5 puntos del sueldo. Por otro lado, estas mismas fuentes alejan la posibilidad de llegar a un acuerdo para crear un plan de empleo sectorial en el caso de los grandes almacenes. Aclaran que, en estos momentos, es algo que solo se contempla que suceda en las grandes empresas del sector.

En el caso del metal, los sindicatos explican que crear un plan como el de la construcción sería interesante como método de fidelizar a los trabajadores. No obstante, con-

sideran que la estructura del sector es complicada y que, antes de pactar una medida como esta en el convenio tendría que ir acompañada de la negociación de la jornada y el salario. Fuentes de la patronal, no obstante, confían en seguir negociando la opción de incorporar el plan de empleo al convenio.

Obligación en la construcción

El VII Convenio General del Sector de la Construcción incluyó un artículo que obligó a todas las empre-

sas bajo su ámbito de aplicación a adherirse como promotoras a dicho plan. El de la construcción fue el primer vehículo sectorial bajo el nuevo reglamento formulado por el exministro de Seguridad Social, José Luis Escrivá y recibe aportaciones desde el 1 de febrero de 2024, cuando se integró en el fondo que gestionado por VidaCaixa.

El plan de empleo de la construcción cuenta con un total de 696.852 partícipes según las últimas cifras trimestrales publicadas por Inver-

co y que se refieren a los primeros tres meses del año. Del total de trabajadores del convenio, todavía quedan 13.148 que no reciben la aportación de la empresa a la hucha y, como consecuencia, una parte de su salario, a riesgo de incumplir el convenio y poder ser sancionadas. Un número que ha disminuido desde los 110.000 trabajadores que no tenían aportaciones en enero. El impulso de los planes sectoriales es una de las prioridades de la patronal. Lo recordaron las organizaciones empresariales en la última Comisión de Seguimiento del Pacto de Toledo, cuando CEOE y Cepyme pidieron introducir más incentivos fiscales en las recomendaciones de diciembre.

Según explica el abogado experto en pensiones, Antonio Méndez Beiges, “la ley aprobada en 2022 introducía dos incentivos. En el ámbito fiscal creaba una deducción del 10% de las contribuciones empre-

El plan de la construcción suma 696.852 partícipes en el primer trimestre del año

sariales en la cuota del impuesto sobre sociedades degresiva para las contribuciones por empleados con una remuneración superior a 27.000 euros anuales”. Además, otro de los incentivos creados por esta ley es una deducción de cotización del empresario por contingencias comunes que, por trabajador, puede situarse como máximo entre 400 y 500 euros anuales.

El impulso del plan de la construcción y el límite de aportaciones a los individuales ha derivado en que, en el primer trimestre del año, las aportaciones del sistema de empleo superasen por primera vez a las del individual. En contraste, la última noticia sobre los planes de pensiones de empleo de promoción pública fue la dimisión de cinco miembros de la comisión de seguimiento ya que este instrumento seguía vacío un año y medio después de su constitución

Cuerpo se disputa hoy la presidencia del Eurogrupo con Irlanda y Lituania

Sólo el Gobierno eslovaco del socialdemócrata Robert Fico ha expresado su apoyo

Agencias MADRID.

El ministro de Economía, Comercio y Empresa, Carlos Cuerpo, se disputará este lunes la presidencia del Eurogrupo, el foro de ministros de Finanzas de la eurozona, con el ‘popular’ irlandés Paschal Donohoe, que opta a la reelección, y con el so-

cialista lituano Rimantas Sadzius.

Los socios de la zona euro elegirán por tanto entre dos socialistas y un conservador para presidir este órgano informal durante los próximos dos años y medio, periodo que estará marcado por las tensiones geopolíticas y comerciales y por el refuerzo del papel del euro frente a la posición cada vez más dominante del dólar.

Fuentes del Ministerio de Economía han señalado este viernes que la candidatura española ha tenido una

“buena acogida” que permite “invitar al optimismo”, aunque Cuerpo tendrá que convencer a una mayoría de ministros conservadores, entre ellos, siete miembros del Partido Popular Europeo (PPE) –Bélgica, Croacia, Grecia, Irlanda, Letonia, Luxemburgo y Portugal– familia política a la que pertenece el actual presidente, además de dos representantes de los gobiernos de extrema derecha de Finlandia e Italia.

Varias fuentes diplomáticas han indicado a Europa Press que mu-

chos Estados miembro ven a Donohoe –que ostenta el cargo desde 2020– como favorito, puesto que ya tiene garantizados siete de los once votos necesarios para elegir al nuevo presidente del Eurogrupo, mientras que, por el momento, sólo el Gobierno eslovaco del socialdemócrata Robert Fico ha expresado públicamente su apoyo a Cuerpo.

El procedimiento, que requiere de mayoría simple, prevé además varias rondas de votación si en la

primera vuelta ninguno de los aspirantes logra reunir los apoyos necesarios de entre sus socios. De hecho, como en este caso concurren dos candidatos que comparten familia política socialista, desde el Ministerio han recordado que la “tradicción” es que aquél que obtenga menos votos en la primera vuelta se retire. Donohoe ya derrotó a la actual presidenta del BEI, Nadia Calviño, en 2020 pese a que estaba considerada como la favorita.

Iberdrola y Endesa negocian con el Gobierno reajustar todo el cierre nuclear

ENTRE 2 Y 4 AÑOS MÁS PARA ALMARAZ, ASCÓ Y COFRENTES/ Las eléctricas intentan una solución de consenso en la polémica nuclear: prorrogar ciertos reactores, manteniendo 2035 como fecha tope de cierre.

Miguel Á. Patiño. Madrid

Iberdrola y Endesa, las mayores propietarias de las centrales nucleares en España, han pedido al Gobierno una revisión integral del calendario de cierre de estas instalaciones, no solo la de Almaraz. Aunque esta instalación protagoniza el debate sobre si se amplía o no la actividad de las centrales, Iberdrola y Endesa (las dos mayores eléctricas españolas, y las que más se juegan), están planteando ya un retoque de casi todo el calendario del apagón nuclear.

Iberdrola y Endesa están proponiendo al Gobierno una ampliación de entre dos y cuatro años para la vida operativa de algunos reactores. Así lo ha podido saber EXPANSIÓN de fuentes implicadas en las negociaciones.

El parque nuclear español consta en la actualidad de siete reactores en funcionamiento: Almaraz I y Almaraz II, en Cáceres; Ascó I y Ascó II, en Tarragona; Vandellós II, también en Tarragona; Cofrentes, en Valencia; y Trillo, en Guadalajara. En 2019, eléctricas y Gobierno pactaron un cierre escalonado de centrales entre 2027 y 2035, empezando por Almaraz I (2027) y Almaraz II (2028), a las que seguirían Ascó I y Cofrentes, ambas en 2030; Ascó II (2032); y Vandellós II y Trillo, ambas en 2035.

2035 no se toca

Según las mismas fuentes, lo que están planteando Iberdrola y Endesa es "reajustar" el calendario para algunos reactores, sin tocar la



Dreamstime

perspectiva (al menos por ahora), de clausura total del parque nuclear en el año 2035.

Intentan negociar con el Gobierno ampliar Almaraz I tres años y Almaraz II dos años. Es decir, en lugar de cerrar esos reactores en 2027 y 2028, respectivamente, se plantea que ambos cierren en 2030. También han pedido ampliar Ascó I y Ascó II entre uno y dos años, para que en lugar de que cierren en 2030 y 2032, respectivamente, ambos lo hagan en 2032 ó 2033.

Para Cofrentes se plantean cuatro años extra, y que en lugar de cerrar en 2030, se clausure en 2034. El resto de cen-

trales seguiría el calendario que ya se pactó en 2019.

Encaje de bolillos

Con este "reajuste", Iberdrola y Endesa tratan de realizar un encaje de bolillos, operativo, empresarial y político. Operativamente, si se amplía Almaraz I y Almaraz II hasta 2030, coincidiría el cierre de ambos reactores gemelos. De esta forma, por economías de escala y otros aspectos técnicos, al cerrar dos reactores que en realidad son la misma central, se lograrían más eficiencias. Lo mismo aplica a Ascó I y Ascó II. Dar cuatro años más a Cofrentes, por otra parte, evitaría que se solapara con Almaraz o Ascó.

Desde el ángulo empresarial, Iberdrola (mayoritaria en Almaraz y Cofrentes) y Endesa (mayoritaria en Ascó) lograrían una solución equilibrada para ambos grupos, resolviendo así la disputa por quién gana más con la ampliación del calendario nuclear.

Para cualquier central, se necesita el voto unánime de todos los socios. Una arista en el debate de la ampliación de Almaraz era que Endesa exigía como contrapartida una solución para sus centrales catalanas.

Políticamente, el planteamiento del "reajuste" también intenta salvar otros escollos. El Gobierno puede mantener su promesa de cerrar to-

Las dos mayores eléctricas plantean ampliar Almaraz I y Almaraz II hasta el año 2030

Para Ascó I quieren extender la vida operativa hasta el año 2032 ó 2033, como para Ascó II

Cofrentes se cerraría en 2034; y Trillo y Vandellós en 2035, como estaba previsto

La central nuclear de Almaraz es la primera que debe afrontar su clausura.

do el parque nuclear antes de 2036. De paso, se le ofrece una solución para mitigar la presión de sus socios catalanes de investidura, Junts y ERC, contrarios al cierre de las instalaciones de Tarragona. Las negociaciones las pilotan Iberdrola y Endesa porque de los cuatro propietarios de nucleares son las que más participación tienen en cada instalación. Naturgy y EDP son minoritarias en Almaraz y en Trillo. En las otras, no están.

La Llave / Página 2

Expansion.com

Más información en la Newsletter EXPANSIÓN Energía, en www.expansion.com

Adif adjudica a Northgate el suministro de coches de 'renting'

Expansión. Madrid

Adif ha adjudicado un contrato a Northgate para el suministro de vehículos destinados a sus actividades operativas y técnicas durante un periodo de dos años y por un importe total de 49 millones de euros, IVA incluido.

Se trata de un contrato para la entrega de 856 vehículos de todo tipo, principalmente a partir de febrero de 2026, cuando el gestor ferroviario tendrá que renovar una flota hasta 644 vehículos que ya tiene en *renting*.

El tipo de vehículos más demandado será el de furgón compacto, en torno a 385 unidades, seguido de los todoterreno, con 118 unidades, y *pick ups* (107 unidades), aunque también se tendrán que suministrar vehículos compactos, berlinas, todocaminos y furgones medios y grandes, tanto para las labores de Adif en la alta velocidad como en la red convencional (Media Distancia y Cercanías).

Única oferta

Según consta en las actas de la licitación consultadas por *Europa Press*, esta firma de *renting* flexible de origen británico fue la única que presentó oferta por este contrato, con unos porcentajes de baja económica de entre el 0,1% y el 0,5%.

El adjudicatario se compromete a prestar los servicios de ITV, campañas de marca, mantenimiento y reparación de los coches, corriendo con todos los gastos ocasionados por estos conceptos, incluidos los desplazamientos.

La filial española de *renting* flexible del grupo británico cumple este año 45 años en España y ya ha alcanzando los 70.000 vehículos en su flota, dos años después de conseguir los 60.000.

Northgate cerró el año 2024 con un incremento de matriculaciones del 25,5% respecto a 2023, casi duplicando el 13,6% que creció el sector del *renting* en el mismo periodo. Con 30 delegaciones, la compañía cuenta con 46 talleres propios y más de 3.000 concertados, 1.400 profesionales en plantilla y una flota completa de turismos, vehículos comerciales e industriales para dar servicio a más de 11.000 clientes desde grandes empresas a pymes, autónomos y particulares.

Quedan 100 días para decidir sobre Almaraz

Miguel Á. Patiño. Ciudad

"Hasta el último minuto hay esperanza", dicen fuentes de las eléctricas implicadas en las negociaciones a varias bandas (empresariales y con el Gobierno) para ampliar la vida operativa de algunos reactores atómicos más allá del calendario que se estableció para su cierre.

Igualmente, reconocen que, día que pasa, día que se hace más difícil diseñar un plan de continuidad porque

las decisiones en una nuclear, muchas de enorme calado financiero, deben tomarse con meses, e incluso años, de antelación –compra de uranio, contratación de personal y empresas externas de mantenimiento muy especializados, por ejemplo–. La cuenta atrás ha empezado. El Consejo de Seguridad Nuclear (CSN), el regulador atómico en España, aprobó la pasada semana la denominada Ins-

Si no hay acuerdo, en octubre se presentará al CSN el plan de cierre o "cronograma"

trucción Técnica Complementaria (ITC) con respecto al reactor I de Almaraz, el primero de los siete que hay funcionando que debe abordar su cierre, el 1 de noviembre de 2027. La ITC detalla

la documentación que el titular de la central deber remitir al CSN para tramitar su cierre y los plazos.

Según la normativa el ITC empieza a computar dos años antes del cierre oficial. Es decir, el 1 de noviembre de este año, si no se ha acordado lo contrario, las eléctricas propietarias de Almaraz (Iberdrola, Endesa y Naturgy) deberán empezar a tramitar oficialmente la parada definitiva de la

central. Quedan poco más de 100 días. Las eléctricas trabajan con el escenario de llegar a un acuerdo, pero también barajan ya que no se alcance. Se intentará negociar hasta el último momento, incluso en pleno periodo vacacional. Pero si es imposible, existe ya sobre la mesa el plan B: presentar la programación de cierre, o "cronograma", según el argot técnico. Se daría a conocer al CSN en octubre.

Ribera se queda sola en su lucha por los objetivos verdes en Europa

- ▶ El único país entre los grandes de la UE en el que puede encontrar apoyo es España, con Sánchez aún al frente
- ▶ Lituania y Malta son también aliados, mientras que la socialista Dinamarca discrepa en muchos aspectos

MARÍA JESÚS PÉREZ
Y ENRIQUE SERBETO
MADRID / BRUSELAS



Tiempos de incertidumbre y cierto malestar en el seno de la Comisión Europea para la vicepresidenta ejecutiva para una Transición Limpia, Justa y Competitiva en Europa, la española Teresa Ribera. Y es que, según ha podido saber ABC en fuentes europeas, la exvicepresidenta y exministra de Transición Ecológica se está quedando prácticamente sola en su lucha por mantener los objetivos verdes europeos -el llamado 'Pacto Verde', que básicamente buscan transformar la Unión Europea en una economía sostenible y climáticamente neutra para 2050, al mismo tiempo que impulsa la descarbonización y la industrialización de la economía de los Estados miembro.

Hace ya un tiempo que el ejecutivo comunitario viene sintiendo la presión -dentro del colegio de comisarios- para intentar que los objetivos climáticos no sean incompatibles con la defensa del interés económico y la competitividad de muchas empresas, sobre todo las más pequeñas. El PP europeo, el principal partido en la Eurocámara y al que pertenece la presidenta Ursula von der Leyen, ha empezado a marcar ciertas líneas rojas en cuestiones emblemáticas del Pacto Verde, la última de ellas su oposición a la directiva contra el 'lavado verde' ha provocado un respingo en la Comisión y ha llenado de incógnitas el calendario de la presidencia danesa.

Reconocida como uno de los responsables políticos más antinucleares que han recalado en el equipo europeo de la segunda legislatura Von der Leyen, las fuentes aseguran que, a pesar de las críticas, Ribera «sigue erre que erre haciendo oídos sordos a las crecientes voces que abogan por introducir al menos cierta flexibilidad» a la hora de aplicar el 'Pacto Verde', «adaptando velocidad, tiempo y forma de algunos de sus puntos más polémicos».

«Algunos dicen que hay que olvidarse de las cosas verdes, porque son

demasiado complicadas, y volver a los buenos viejos tiempos para recuperar la prosperidad. Sabemos que eso no es cierto. Hay cosas que se pueden mejorar, pero regresar al pasado no funcionará», aseguró la propia comisaria de Competencia el pasado mes de mayo durante un acto en el prestigioso centro académico berlinés 'Hertie School'. Ribera, entonces, volvió a citar como ejemplo la industria del automóvil, que durante largo tiempo no miró al futuro, «por lo que otros fuera de la UE tomaron la delantera», dijo. Ahora, la solución no es «regresar al motor de combustión», sino «ponerse al día», añadió.

Sin embargo, las mismas fuentes europeas consultadas advierten de que a pesar de su convicción de mantenerse firme en su postura, la exministra de Transición Ecológica se estaría quedando aislada en una Comisión donde empiezan a pesar las presiones de sectores políticos que creen que hay que mantener los objetivos de la política climática y de transición energética pero están remando para revertir la rigidez del calendario.

Política verde radical

Las fuentes recuerdan que ya al final de la legislatura anterior, en el PPE empezaron a darse cuenta de que la política verde radical le daba votos a la extrema derecha europea, por lo que comenzaron a cambiar el discurso hacia el «sin cambiar el objetivo final, y manteniendo el rumbo, hay que reducir el ritmo de cumplimiento, sobre todo en el tema más social». Para los populares europeos, las grandes em-

En el Parlamento Europeo, el grupo del francés Macron suele intentar arrastrar a socialistas y ecologistas hacia sus posiciones

El PPE se ha dado cuenta de que una política verde radical daba votos a la extrema derecha y cambió su discurso

PACTO VERDE EUROPEO

Adelantar a 2040

La Unión Europea pretende ahora elaborar una hoja de ruta basada en una nueva norma con la que se alcance una reducción de las emisiones contaminantes de CO₂ del 90%, de aquí a 2040.

Créditos al carbono

La nueva propuesta también incluye los créditos internacionales de carbono, con los que los países de la UE podrán pagar a terceros países, generalmente pobres o en vías de desarrollo, para descontarse toneladas de CO₂, a cambio de seguir contaminando.

Reducción de emisiones

La iniciativa que ha aprobado el gobierno comunitario pero que ahora tendrá que negociarse con el Parlamento Europeo y el Consejo de la UE, propone que los gobiernos europeos puedan externalizar en países pobres hasta un 3% de la reducción de emisiones a partir de 2036.

presas sí se han mostrado dispuestas a alcanzar los objetivos previstos, pero no así las pymes, a las que un ritmo acelerado les dispara los costes dejando a muchas por el camino.

A Ribera no le acompaña el momento político para los socialistas europeos. Hoy, el único país entre los grandes de la Unión en el que puede encontrar apoyo es precisamente España, con el Gobierno de Pedro Sánchez. Dinamarca tiene un gobierno socialista pero en muchos aspectos discrepa de Sánchez y además este semestre ejercerá la presidencia y está obligado a mantenerse neutral. Lituania y Malta son los otros posibles apoyos.

Macron, aliado inesperado

Sin embargo, para Ribera ha aparecido en el debate un aliado inesperado en la figura de uno de los países que defienden el Pacto Verde, pero precisamente para encajar a capa y espada la poderosa industria nuclear francesa: el presidente Emmanuel Macron que domina en la Eurocámara el grupo liberal 'Renew'.

A Francia le costó mucho esfuerzo lograr que la energía nuclear fuera incluida en la 'taxonomía verde' que describe la lista de los sectores de generación que pueden recibir financia-



ción europea y ahora pretende hacer lo posible para que permanezcan los objetivos más radicales de reducción de emisiones, porque eso les sitúa en la menor posición de toda la UE. Y en el Parlamento Europeo, el grupo de Macron suele intentar arrastrar a los socialistas y los ecologistas hacia sus posiciones.

Recientemente Ribera tuvo que presentar la propuesta de introducir medidas para facilitar el cumplimiento del objetivo de reducción de emisiones en 2040, precisamente para contrarrestar las crecientes inquietudes de la industria. Entre esas medidas que flexibilizarán el ritmo del cumplimiento para 2040, destaca la puerta que se abre al uso a partir de 2036 de «créditos internacionales de carbono de alta calidad». Es decir, que en vez de reducciones absolutas de los gases que expulsan algunos sectores puedan recurrir a comprar derechos de emisiones fuera de la UE, como podrían ser los generados por proyectos forestales. Si bien Bruselas establece un límite: las compensaciones solo podrán cubrir como máximo el equivalente al 3% de las emisiones netas de la UE en 1990.

Fuentes comunitarias justifican que se trata de un intercambio entre las inversiones europeas y el resto del mundo y defienden que se trata de un planteamiento «racional», pero también lo basan en criterios «económicos», es decir, dar oxígeno a las empresas e industrias europeas, que se quejan de la carga que supone la agenda verde.

La exvicepresidenta tercera del Gobierno, Teresa Ribera // REUTERS

El coste de las bajas se desboca al durar cada vez más los procesos

► Gobierno y agentes se reúnen hoy con una factura de 6.456 millones hasta abril

JOSÉ M. CAMARERO
MADRID

La acumulación de bajas en el trabajo se ha convertido en uno de los principales problemas a resolver por la dimensión que está tomando en el mercado laboral no ya con el paso de los años, sino de los meses e incluso las semanas. Al incremento de los casos que se ha disparado en los seis últimos años, sobre todo tras la pandemia, se une ahora otro factor que agranda una bola de nieve cada vez mayor: el coste para hacer frente a las contingencias está creciendo a mucho mayor ritmo que el de los propios casos que se van registrando.

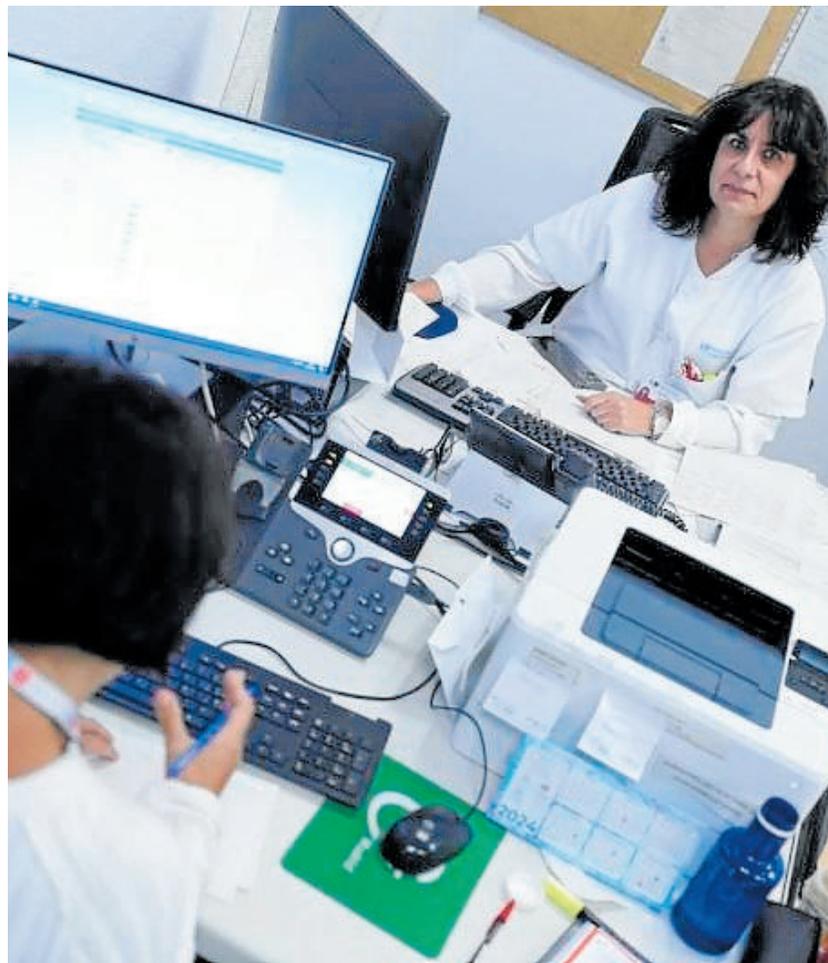
La factura para abonar las correspondientes prestaciones a los trabajadores que se encuentran con una incapacidad temporal por contingencias comunes (las que no se derivan del puesto de trabajo específicamente hablando) ha superado los 6.456 millones de euros entre enero y abril, según el último informe del mercado elaborado por la CEOE. Esta cuantía acumula un crecimiento del 11,2%, o muy superior al alza de las bajas reconocidas, que aumentan a un ritmo del 4,8% en ese mismo periodo con respecto al del ejercicio anterior.

La causa de esta brecha entre el número de bajas y el importe de lo que cuestan reside en el hecho de que la incapacidad temporal dura cada vez más tiempo en España. Es decir, la prolongación de los plazos de esta realidad provoca, en buena medida, que las empresas y la Seguridad Social tengan que asumir un coste cada vez mayor con respecto al que se registraba hasta el año pasado.

El enquistamiento de esas bajas de larga duración está aumentando cada vez a un mayor ritmo. Las de más de 730 jornadas casi se han duplicado en el último año; las superiores a los 545 días de convalecencia, han subido un 21%; y las de más de un año, lo han hecho un 23%.

De esta forma, el coste en prestaciones económicas a cargo de las mutuas y para las empresas ha registrado un aumento interanual hasta abril del 10,54% y del 12,02%, respectivamente, convirtiéndose en una cuantía en prestaciones económicas y coste directo empresa de 3.158 y 2.647 millones de euros, en cada caso.

El número de procesos iniciados por incapacidad temporal ha pasado en el primer cuatrimestre del año hasta los 2,24 millones, desde los 2,14 mi-



La incapacidad temporal dura cada vez más tiempo // ABC

llones del mismo periodo del año pasado. «Se puede apreciar una tendencia desfavorable en los principales indicadores de ITCC», insisten desde la patronal en su informe.

Altas progresivas y mutuas

Precisamente los agentes sociales mantienen este lunes una nueva reunión dentro de la mesa de negociación en torno al problema de las bajas laborales en la que participan los empresarios, los sindicatos y los responsables del Ministerio de Seguridad Social. El encuentro llega un mes después de la última mesa en la que el departamento dirigido por Elma Saiz planteó una propuesta para desatascar la acumulación de casos por incapacidad temporal.

Entre otras medidas, se aclaró cómo sería la reincorporación al puesto de trabajo, que solo se producirá cuando el empleado haya recuperado la salud y tras recibir el alta médica. Esta nueva fórmula se aplicará en procesos de baja de larga duración (más de 180 días) derivados de deter-

minadas patologías –sin aclarar por ahora cuáles– y tendrá una duración máxima de 30 días. Además, será aplicable tanto a los trabajadores que tengan una jornada completa como a tiempo parcial con una jornada superior al 80% de la jornada ordinaria.

El texto enviado al diálogo social especificaba que durante el periodo de la reincorporación progresiva el empleado trabajaría la mitad de su jornada habitual y percibiría el parte correspondiente del salario. Y de forma paralela, percibiría una prestación equivalente al 50% de la prestación por incapacidad por la mitad de la jornada que no trabaja.

Además, la batería de propuestas de Seguridad Social pasa por darle un mayor protagonismo a las mutuas colaboradoras en todos los procesos de incapacidad temporal habida cuenta de la prolongación de los procesos así como el coste que ha ido asumiendo tanto las aseguradoras como el erario público.

La preocupación se ha extendido en todo el sector. El director general de Umivale Activa, Héctor Blasco, apuntaba en la asamblea del grupo que «necesitamos una solución de estado para solucionar el problema que tenemos, asegurando las prestaciones a todas las personas que lo necesitan y velando porque no se produzcan los abusos en la prestación».

Los procesos de convalecencia de más de dos años se han duplicado provocando un atasco en los organismos públicos

Goldman Sachs pide limitar la generación renovable para evitar apagones

Se debe esperar a contar con baterías y las plantas con tecnologías de sincronización

Rubén Esteller MADRID.

Goldman Sachs pide que se paralice la instalación de nuevas energías renovables en España hasta que no se complete la modernización del sistema eléctrico con más capacidad de almacenamiento, tecnologías de sincronización o reservas operativas rápidas.

Para ello, considera que será necesario establecer límites a la participación de generación no sincrónica cuando no existan garantías de respaldo dinámico, motivo al que apunta como causa del apagón.

La transición energética avanza con fuerza en España, pero los retos técnicos empiezan a mostrar sus límites. Así lo advierte, la entidad financiera en un informe publicado esta semana sobre el apagón eléctrico que afectó a la península ibérica el pasado 28 de abril.

Según el análisis, uno de los principales factores que precipitaron el colapso del sistema fue el elevado peso de generación renovable no sincrónica –principalmente solar y eólica– en ausencia de suficiente capacidad de respaldo.

Ese día, la cuota combinada de solar y eólica alcanzó el 86% del mix eléctrico en las horas previas al fallo, muy por encima del umbral de seguridad, situado en torno al 65%. Ante las fluctuaciones de voltaje y frecuencia, y sin una respuesta inmediata de las centrales térmicas de gas, el sistema colapsó en menos de un minuto.

En otras palabras, limitar la entrada masiva de renovables en determinadas condiciones puede ser

imprescindible para evitar riesgos a la estabilidad de la red.

Goldman Sachs matiza que esta solución debería ser transitoria. “No esperamos que este apagón limite el desarrollo futuro de la solar y la eólica, pero sí que impulse cambios normativos que obliguen a estas tecnologías a operar de forma sincrónica y estable”, señala el documento.

Desde el incidente, los datos de generación muestran una caída sostenida en la participación renovable diaria, reflejo de una mayor prudencia en la operación del sistema. Las autoridades y operadores trabajan ya en planes de refuerzo del respaldo sincrónico y revisiones regulatorias que garanticen que la transición verde no comprometa la fiabilidad del suministro.

El informe de la entidad financiera, uno de los bancos que más ha apostado por la transición energética, pide también que se tenga en consideración medidas como la ley solar alemana.

La ley Solar Package I (conocida informalmente como Solar Peak



Una planta fotovoltaica EE

Act en inglés) es un paquete legislativo aprobado por el Gobierno alemán en 2024 que tiene como objetivo acelerar el despliegue de la energía solar fotovoltaica en Alemania, para alcanzar los objetivos climáti-

cos y energéticos del país en 2030.

Este paquete forma parte del Plan de Acción de Fotovoltaica del Ministerio Federal de Economía y Clima (BMWK), liderado por Robert Habeck, y busca eliminar barreras regulatorias, simplificar procedimientos y fomentar la participación ciudadana y empresarial en el desarrollo solar.

La ley incorpora incentivos para instalaciones solares con baterías asociadas, tanto para el autoconsumo como para aliviar la red y elementos de digitalización para mejorar la gestión de la generación distribuida y facilitar una mayor penetración de energías renovables sin colapsar la red, medidas similares al decreto que acaba de aprobar el Gobierno español.

Federico Soria, nuevo presidente de la patronal ACEX

Actúa en la conservación y explotación de infraestructuras

Rubén Esteller MADRID.

La Asamblea General de la Asociación de Empresas de Conservación y Explotación de Infraestructuras (ACEX) ha nombrado presidente a Federico Soria.

Con una trayectoria de más de tres décadas en el ámbito de la ingeniería civil y la conservación de infraestructuras, asume el cargo para reforzar el papel de la conservación viaria como pilar fundamental de la movilidad.

Como nuevo presidente de ACEX, Soria se ha marcado como prioridades avanzar en la profesionalización del sector, fortalecer la colaboración con los di-

Federico Soria preside la Asociación de Conservación y Explotación de Infraestructuras



ferentes actores del sector de infraestructuras y promover iniciativas que redunden en la eficiencia de la mejora de las infraestructuras del país. A ello se suma su firme compromiso de “dar visibilidad a la conservación como un servicio esencial, clave para la seguridad vial, la cohesión territorial y la sostenibilidad ambiental, así como con reconocer y poner en valor el trabajo diario que realizan las empresas del sector”.

Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos por la Universidad Politécnica de Madrid y MBA por la Escuela Europea de Negocios, Soria ha ocupado cargos en ingeniería civil, con especialización en conservación.

Ric Energy aspira a contar con 722 MW operativos en Italia en 2028

La mayor parte de los proyectos se centran en almacenamiento en baterías

R. E. M. MADRID.

RIC Energy consolida su estrategia de crecimiento internacional con Italia como uno de sus mercados clave. La compañía está desarrollando proyectos con una capacidad total de 722 MW que estarán conectados en 2028. Entre ellos des-

taca una amplia cartera de proyectos de almacenamiento con más de 500MW en BESS (Sistema de Almacenamiento de Energía en Baterías), además de 222MW de energía fotovoltaica, tanto en agrivoltaica como en desarrollo estándar.

Recientemente, la compañía anunciaba la construcción de una cartera de proyectos solares fotovoltaicos de 54 MW en el norte de Italia que estarán operativos en el año que viene. La cartera, denominada Proyecto Luminis, está com-

puesta por 10 plantas solares distribuidas en cinco regiones italianas, todas ellas en estado RTB (Ready to Build), con una potencia media de 5,4 MWp.

Por otro lado, antes de que finalice este año la compañía tendrá 10 MW conectados que están en estos momentos en su última fase, de los cuales, el 50% (5MW) han obtenido incentivos públicos a 20 años otorgados por el Gestore dei Servizi Energetici (GSE) italiano. Este reconocimiento certifica el co-

nocimiento técnico y refuerza la rentabilidad de la inversión al asegurar ingresos estables, independientes de la volatilidad del mercado eléctrico, lo que incrementa sustancialmente el valor de los proyectos.

Al igual que en el resto de países en los que está presente, RIC Energy apuesta también en Italia por una estrategia multiregión, con presencia y proyectos en todo el territorio. En el caso de Italia, y por cuestiones operativas, RIC Energy ha

proyectado más de la mitad de sus parques fotovoltaicos en el norte del país, mientras que los proyectos de almacenamiento con tecnología BESS se desarrollarán principalmente, por necesidades propias del territorio, en las islas, con Sicilia como principal ubicación.

Con presencia en Europa, América, África y Asia, RIC Energy cuenta con un portafolio en desarrollo y construcción que supera los 15 GW y opera bajo un modelo multitecnológico de renovables.

Invertir en Defensa, sí, pero en EEUU

OPINIÓN

Julián Pérez Solana

Desde que comenzó la guerra de Ucrania y más intensamente desde que Donald Trump llegó a la casa Blanca, las compañías de Defensa europeas se han revalorizado sin precedentes, mucho más que las americanas. Si cogemos las 5 compañías de Defensa europeas más grandes (Dassault, Thales, BAE Systems, Rheinmetall y Leonardo) vemos que se han revalorizado de media en lo que llevamos de año más de un 96%. Mientras que las cinco compañías de Defensa americanas más grandes (RTX, Lockheed Martin, General Dynamics, Northrop Grumman y L3Harris Technologies), suben de media el 12%.

Las fuertes subidas vistas en el sector europeo han estado motivadas por los planes de inversión en Defensa anunciados por la UE, así como por los nuevos objetivos anunciados por la OTAN, que ya hablan de destinar hasta un 5% del PIB a gasto en Defensa. Pero es que en EEUU también se han anunciado planes de inversión similares (Alcanzar el 5% del PIB, construcción de una cúpula de hierro por 500.000 millones de dólares...) y no se ha visto esa reacción.

El aumento de inversión en Europa también beneficiará a las compañías americanas: en 2024 el 64% de las importaciones europeas de armas vinieron de EEUU y aunque Europa quiera reducir su dependencia, seguirá dependiendo de la superioridad tecnológica americana.

Señales del mercado

Esta revalorización sin precedentes en el sector Defensa europeo ha hecho que pase de cotizar a unos múltiplos ev/ebitda medios de en torno a 8-9 veces, a más de 20 veces, muy por encima de los múltiplos a los que cotiza el sector en EEUU (14 veces), que históricamente siempre han sido superiores a los europeos.

Tras la invasión rusa de Crimea en 2014 y tras el posterior anuncio de la OTAN de aumentar el gasto en Defensa hasta el 2% del PIB, también vimos un repunte de las valoraciones de las compañías europeas, aunque bastante efímero, ya que esos objetivos se fueron incumpliendo año tras año. Y es que antes de que comenzase la guerra en 2022, solo 5 países habían alcanzado esos objetivos.

Históricamente, las valoraciones de las compañías de Defensa americanas han sido superiores a las europeas, debido a varios factores. EEUU destina más del doble a Defensa que la Unión Europea y Reino Unido juntos y 10 veces más a I+D militar, exportan el doble que el conjunto de Europa y UK y sus compañías son más grandes, más rentables y con mejor tecnología. Además, las expectativas de crecimiento son simi-

EEUU invierte en I+D militar 10 veces más que la UE y Reino Unido juntos, por lo que es inevitable que los próximos años Europa dependa de la tecnología americana. Por eso no se justifica que las empresas europeas coticen a múltiplos más altos que las americanas, que ganarán atractivo.



La guerra de Ucrania está dejando obsoleto el plan de rearme europeo.

lares y más creíbles. Por eso pensamos que la diferencia de valoraciones no tiene sentido y acabará corrigiéndose.

Y no se puede negar que las expectativas de inversión en el sector europeo de Defensa son muy positivas para los próximos años, pero es que las del sector americano no se quedan lejos. Además, el *track record* de los americanos hace esas estimaciones bastante más creíbles. Europa (UE + UK) destina en conjunto en torno al 1,9% de su PIB a Defensa (444.914 millones de dólares) y los nuevos objetivos de las autoridades europeas y la OTAN ya apuntan a destinar en torno al 5% (3,5% a Defensa pura y 1,5% a medidas más amplias, como Defensa de infraestructuras o ciberseguridad), algo que vemos poco probable, teniendo en cuenta la complicada situación de déficit fiscal, endeudamiento y el aumento del gasto social que vamos a ver en sociedades cada vez más envejecidas.

EEUU destinó en 2024 el 3,42% de su PIB (968.382 millones de dólares) a Defensa, más del doble que la UE y UK juntos. Y la administración Trump también tiene como objetivo incrementar ese porcentaje en torno del 5%, algo que vemos más factible, ya que es un nivel que EEUU alcanzó durante muchos años, mientras que la UE no alcanza el 3,5% desde los años 60.

EEUU va a necesitar esa inversión si quiere seguir manteniendo a raya

Las firmas americanas van a tener más demanda en el exterior que las europeas

Europa pierde autonomía en el sector siderúrgico, esencial para la industria militar, en favor de China

El aumento de inversión en Europa beneficiará a las compañías americanas, que tienen la tecnología

a China en el Indo-Pacífico, que recordemos que ya estaría gastando cantidades similares en Defensa si ajustamos su presupuesto por PPA y sumamos los gastos militares que tratan de ocultar incluyéndolos en otras partidas (Policía Armada del pueblo, pensiones militares, gastos de espacio o gastos en I+D militar). Mientras que, en Europa, la amenaza rusa no la vemos inminente, ya que Rusia es un país que, pese de sus enormes recursos naturales y su capacidad nuclear, tiene un PIB similar al de Italia y financiar una guerra contra Europa sería algo complicado. Europa tienen un PIB 9 veces superior al de Rusia y aunque solo destina el 1,9% a Defensa, frente al 7% que destina Rusia, su inversión sigue siendo un 20% superior.

Y no solo es que el aumento del gasto va a ser similar en EEUU, sino que el aumento de inversión en Europa también va a beneficiar a las compañías americanas, porque su tecnología va a ser esencial para los nuevos tipos de guerra, mientras que Europa sigue enfocada en formas más tradicionales.

La guerra de Ucrania está dejando obsoleto el plan de rearme europeo, que está enfocado en formas tradicionales de Defensa, como producción de tanques (Leopard 2 A8); vehículos blindados (CV-90, Puma o Lynx); o el proyecto FCAS, para diseñar un avión que haga competencia al F-35.

Pero la guerra de Ucrania nos ha demostrado que las formas tradicionales de combate ya no son tan eficaces. Un dron de 3.000 dólares puede destruir un tanque de 10 millones de dólares y como se demostró hace unas semanas, un ataque con 107 drones (300.000 dólares), puede destruir gran parte de una flota de aviones rusos (7.000 millones de dólares).

Combates con tecnología

En lo que llevamos de conflicto, el 80% de las bajas han sido producidas por drones no tripulados y EEUU y sus compañías son líderes en este tipo de tecnologías. Hay que recordar que EEUU invierte en I+D militar 10 veces más que la UE y UK juntos, por lo que es inevitable que los próximos años Europa siga dependiendo de la

tecnología americana. Europa no está invirtiendo en capacidad de producción en masa. Es decir, con su plan de rearme, Europa lo que está buscando es tener capacidad para fabricar cualquier eslabón de la cadena de suministro militar de forma local, pero no producir esos productos de forma rápida y masiva. Y la guerra de Ucrania nos ha demostrado que es esencial tener capacidad para producir rápidamente y en masa si se quiere resistir en una guerra más allá de unas pocas semanas. Los ejércitos europeos se están preparando para mantener una guerra de pocas semanas, pero más allá de eso tendrán que recurrir a EEUU para reponer y abastecerse.

La dependencia europea

Es curioso que Europa quiera ganar autonomía en materia de Defensa respecto a EEUU y a la vez la está perdiendo en favor de China en el sector siderúrgico, esencial para la industria militar. La inundación de Europa de acero barato chino, subvencionado por las autoridades chinas y la inacción de las autoridades europeas para proteger su industria, ha hecho que los precios del acero se sitúen en mínimos históricos obligando a muchas empresas europeas a cerrar plantas y prescindir de trabajadores. En los últimos 15 años se ha perdido un 25% de los trabajos del sector y si no se pone remedio, Europa cada vez dependerá más de China para el suministro de acero y por tanto para la producción militar.

Aunque Europa dejase de comprar armas a EEUU, algo que vemos inviable al menos en los próximos 10 o 15 años, el 80% de las exportaciones americanas van a países fuera de Europa. EEUU es el principal exportador de armas del mundo, un 42% del total de exportaciones mundiales y es el principal exportador de muchos países con grandes tensiones geopolíticas, como Israel, Corea del Sur o Taiwán, Arabia Saudí, Japón, Australia, Catar o Emiratos Árabes Unidos. Es decir, las firmas americanas van a tener más demanda en EEUU y en el exterior que las europeas. Y como hemos dicho, Europa, inevitablemente, va a seguir dependiendo de la tecnología americana, por la simple razón de que los americanos invierten más en I+D.

La compañía americana Northrop Grumman ya está desarrollando los bombarderos B-21, que reemplazarán a los B-2 a partir de 2040.

En conclusión, no tiene ningún sentido que las compañías europeas coticen a múltiplos más altos que las americanas y tarde o temprano esas valoraciones tendrán que volver a su correlación histórica, ofreciendo el sector americano actualmente una atractiva oportunidad de inversión

Analista de Intermoney Valores