

## Foco en la unión de capitales y el euro digital

“Mi tarea será reforzar aún más nuestra área monetaria común y facilitar progresos tangibles en nuestras líneas de trabajo clave en el próximo mandato”, declaró Paschal Donohoe tras su reelección como presidente del Eurogrupo, enumerando “desde la coordinación presupuestaria hasta la unión de mercados de capitales; desde el euro digital a la unión bancaria” en un entorno incierto.

miento de los países de menor tamaño en torno a la candidatura del ministro de Finanzas irlandés acabó dando acceso al cargo a Pascal Donohoe, que volvió a ser reelegido —ya sin competencia alguna— en 2023, tal y como volvió a ocurrir en esta ocasión. Hoy, Calviño preside el Banco Europeo de Inversiones (BEI)

Tanto Cuerpo como Šadius resaltaron ayer que la campaña por la presidencia del Eurogrupo debería servir para mandar un aviso a navegantes de la necesidad de cambiar los métodos de trabajo. En los últimos años, este grupo informal ha encontrado demasiados obstáculos como para sacar adelante de forma rápida las propuestas, algo que le ha hecho perder relevancia.

“Hemos conseguido mover el diapason con respecto a la necesidad de dar un impulso adicional al Eurogrupo”, aseguró Cuerpo.

“Necesitamos dinamismo y concentrarnos en los verdaderos problemas. El principal resultado de esta campaña por la presidencia del Eurogrupo debería ser un cambio en el modo de trabajo por más que el presidente vaya a ser el mismo”, manifestó a su vez Šadius.

La necesidad de recuperar la importancia del Eurogrupo es un clamor. En una carta conjunta, suscrita por España y por otras grandes economías del euro —Italia, Francia, Alemania y Países Bajos—, se llamaba a “redefinir el futuro del organismo”, dotar de mayor relevancia a sus reuniones y avanzar en la unión de mercados de capitales. Esto, sin embargo, no ha sido suficiente como para que los países retiraran su apuesta por Donohoe, que deberá redoblar esfuerzos en este campo.

# Bruselas recorta 1.100 millones de fondos a España por incumplir hitos

**AYUDAS ‘NEXT GENERATION’ /** La UE desbloquea el quinto pago de ayudas por 23.000 millones pero retiene parte de los recursos por la falta de avances en la reducción de los interinos o la reforma fiscal verde.

Andrés Stumpf/Juande Portillo.  
Bruselas/Madrid

Luz verde a una nueva inyección de recursos comunitarios para España procedente de los fondos europeos, pero con letra pequeña. La Comisión Europea desbloqueó ayer el quinto desembolso del programa *Next Generation EU* para el país, que asciende a 23.900 millones de euros, pero retiene alrededor de 1.110 millones de euros de esa cuantía por considerar que el Gobierno no ha cumplido con todas las reformas a las que se había comprometido para recibir las ayudas.

A la hora de justificar el recorte de los fondos, el Ejecutivo comunitario apunta directamente al incumplimiento del compromiso de fiscalidad verde alcanzado por Hacienda para equiparar el tratamiento tributario del diésel al de la gasolina, que el Gobierno no ha conseguido sacar adelante en el Congreso y que resta al país unos 460 millones de euros de los fondos comunitarios.

A ello se le suma también la falta de inversiones en la digitalización de las entidades regionales y locales, una medida que busca “garantizar un acceso más fácil de los ciudadanos a los servicios gubernamentales”, apuntan desde Bruselas, que resta otros 40 millones de euros por este incumplimiento.

“A España se le concederá tiempo adicional para completar los hitos pendientes, aunque seguirá recibiendo un pago parcial por los hitos que se hayan cumplido con éxito”, explicó la Comisión Europea.

Junto a estos dos hitos incumplidos, Bruselas también ha congelado 623 millones de euros por considerar que no se ha compensado a los funcionarios que han sufrido una alta temporalidad, los interinos.

Se trata de un hito que estaba contemplado en el primer desembolso de fondos europeos y que se consideraba ya cumplido. De hecho, el Gobierno redujo la temporalidad entre los funcionarios a través de un decreto. Sin embargo, dos sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) dictaminaron que la solución adoptada por el Eje-



El ministro de Economía, Carlos Cuerpo, ayer tras el Eurogrupo.

cutivo para los interinos no era suficiente y que se debían tomar medidas adicionales, algo de lo que ha tomado nota la Comisión para bloquear los fondos.

### España no tira la toalla

El Gobierno español, sin embargo, no da todo el dinero retenido por perdido. “Dos de estos hitos están muy cerca de cumplirse en su totalidad. Uno de ellos, el de la digitalización, está pendiente de la última verificación de la Comisión después de semanas de trabajo conjunto. También

**España ha ingresado 55.000 millones en ayudas, el 70% del total, y le queda un año para el resto**

hemos encontrado una solución con la Comisión que esperamos implementar en los próximos meses” sobre la temporalidad de los funcionarios, expuso el ministro de Economía español, Carlos Cuerpo tras la reunión del Eurogrupo, dejando entrever que tiene más dudas respecto a la posibilidad de modificar la

fiscalidad del diésel (ver despiece).

De momento, España ha conseguido que Bruselas reactive el pago de los algo más de 100 millones de euros que quedaron congelados del cuarto desembolso de fondos europeos por no haber acometido ciertas inversiones en digitalización de pequeñas y medianas empresas, dentro del llamado programa de Agentes del Cambio.

Con ello, y teniendo en cuenta el dinero retenido, se obtiene una suma de 23.000 millones que será lo que final-

mente consiga España en este desembolso.

El quinto pago se divide en alrededor de 7.100 millones de euros en subvenciones y 16.000 millones en préstamos. La congelación de fondos se produce sobre las subvenciones que de otra forma hubieran ascendido a cerca de 8.000 millones de euros.

“Este es el mayor desembolso que se ha producido hasta ahora y además sitúa a España como el Estado miembro que más transferencias ha recibido”, subrayó ayer el ministro español de Economía.

El Gobierno pidió en diciembre del pasado año este pago y, desde entonces, lleva colaborando activamente con la Comisión Europea con el objetivo de lograr la luz verde. Aunque el plan español prevé dos desembolsos cada año, el último se dio en julio de 2024, cuando el Ejecutivo comunitario transfirió 9.900 millones correspondientes a la cuarta solicitud.

El plan español de recuperación y resiliencia comprende 111 reformas y 142 inversiones en 595 hitos y objetivos. Su volumen asciende a 163.000 millones de euros, de los cuales 79.800 millones corresponden a subvenciones y 83.200 millones a préstamos.

Tras la luz verde al quinto pago, España habrá logrado 55.000 millones en subvenciones (el 69%) y 16.000 millones en préstamos (el 19,2%). En cuanto a las reformas completadas, la Comisión certifica que se han alcanzado los 262 hitos, lo que supone un 44% del total previsto. Al país le resta un año para desbloquear el resto de fondos a los que opta.

### Hitos cumplidos

Entre los objetivos cumplidos que han permitido desbloquear el grueso de fondos del quinto pago destacan reformas en el ámbito de la Formación Profesional, las Universidades, la transición ecológica, la simplificación normativa del uso de energías renovables, inversiones en carreteras y red ferroviaria, o las mejoras de acceso a financiación para las pymes.

## La fallida equiparación fiscal del diésel a la gasolina

Buena parte de los fondos *Next Generation* que la Comisión Europea ha negado a España, un total de 460 millones de euros, corresponden al incumplimiento del compromiso del Gobierno con la vieja exigencia comunitaria de equiparar el tratamiento fiscal del diésel al de la gasolina, una vez demostrado que no arroja beneficios medioambientales que le hagan merecedor de un incentivo.

“Queda pendiente la modificación de la fiscalidad

del diésel”, admitía ayer el Ministerio de Hacienda tras el anuncio de Bruselas, apostillando que “cabe recordar que la retirada de la bonificación fiscal al diésel se incluyó en una enmienda parlamentaria que no logró el respaldo suficiente en el Congreso de los Diputados”. Efectivamente, el Gobierno trató de incluir una modificación del Impuesto de Hidrocarburos en la reforma fiscal que impulsó a finales del año pasado, medida que hubiera encareci-

do en unos 10 céntimos cada litro de diésel, dejando fuera el transporte profesional, para recaudar unos 1.500 millones de euros extra al año. En el último momento, sin embargo, Unidas Podemos se negó, tratando de ligar el alza a la prórroga del impuesto a las energéticas que el Parlamento acabó rechazando. Aunque oficialmente el Gobierno no renuncia, el alza fiscal del diésel sigue sin sumar hoy los apoyos necesarios.

# Crece el pesimismo de los autónomos por inestabilidad política y aranceles

**BARÓMETRO DE ATA/** El 73% de los trabajadores por cuenta propia considera que la coyuntura es negativa o muy negativa, una sensación que aumenta en cinco puntos porcentuales respecto a hace un año.

**Gonzalo D. Velarde.** Madrid

La inestabilidad política nacional e internacional, acentuada por la amenaza constante de un alud arancelario, que se ha instalado durante el transcurso de los primeros seis meses de 2025 han hecho mella en el ánimo de los autónomos. La percepción de que la coyuntura es negativa crece, los negocios que registran caídas de facturación aumentan y tanto el incremento de los costes como las dificultades, en muchos casos, para encontrar personal hacen que las decisiones de contratación se contengan.

Estas son las principales conclusiones que arroja el Barómetro de ATA correspondiente al segundo trimestre de 2025, en el que la organización toma el pulso entre los autónomos, donde se constata que a pesar de los buenos datos macroeconómicos que estamos registrando, para prácticamente tres de cada cuatro autónomos (el 73%) su percepción de la economía española es negativa, de los que el 34,5% considera que es muy negativa. Esta percepción, más allá, aumenta en más de cinco porcentuales en los últimos doce meses, cuando era el 67,8% de los autónomos los que no tenían una visión positiva de la economía.

“El barómetro registra un cambio de tendencia. En los últimos años, era ascendente, con mejor percepción de la economía, crecimiento de los



Aumentan hasta el 25,6% los negocios en los que desciende la actividad en los últimos doce meses.

negocios y aumento en las contrataciones. Pero sorprendentemente, hemos detectado un cambio de tendencia en todos los parámetros. Es evidente que se aprecia una situación de incertidumbre en el ámbito político de falta de confianza. Afecta a muchos factores, como la inversión, la confianza en el país, entre otros”, señala el presidente de ATA, Lorenzo Amor.

Por ejemplo, una de las variables que empeora sustancialmente es la de la facturación de los negocios. Un

## Caen en cuatro puntos, al 19%, los autónomos que aumentan el tamaño de su plantilla

37,7% de los trabajadores por cuenta propia declaran una caída en los niveles de facturación respecto al segundo trimestre de 2024. En la encuesta de hace un año, los que registraban caídas eran un 28% y a finales del pasado ejercicio eran un 29,7% los

que acusaban esta situación, lo que muestra un considerable empeoramiento de esta variable en solo seis meses.

E igualmente se aprecia una considerable erosión del volumen de negocios que registran incrementos en el nivel de ventas. En este segundo trimestre fueron un 25,3% los que declaran este crecimiento, sensiblemente por debajo del 32,4% que celebraba esta situación hace unos años y del 29,3% de finales de 2024.

De este modo, en relación al mismo periodo de 2024

tres de cada diez autónomos, el 30,5%, afirma que su negocio ha crecido, frente al 29,5% que acusa un descenso. Para el 42,5% de los autónomos encuestados desde ATA su negocio se ha mantenido sin variaciones significativas en los últimos doce meses. En comparación con el balance de 2024, esta variable general también empeora. Aunque en el segundo trimestre del pasado ejercicio eran también un 42,9% los autónomos que se mantenían estables respecto a 2023, los que anotaban un incremento de actividad eran más que ahora, un 31,5%, y los que declaraban un descenso eran menos que en estos momentos, un 25,6%.

Las perspectivas de los autónomos de cara a los próximos meses también empeoran ligeramente. Únicamente el 15,2% de los autónomos cree que su negocio crecerá en los seis últimos meses de 2025, porcentaje inferior al 26,5% que esperaba una mejora hace un año para la segunda mitad de 2024.

En este punto, los niveles de empleo se estabilizan y las decisiones de contratación se contienen. De los autónomos empleadores, un 19,3% asegura que ha incrementado su plantilla en los últimos doce meses. Hace un año era un 23,2% los que habían aumentado trabajadores. Aunque en este caso son un 14,5% los que han reducido empleados contra el 17,5% de hace un año.

## El precio del alquiler sube un 10% en el primer semestre

**Fernando Vogel.** Madrid

El precio de la vivienda en alquiler sigue aumentando en España. Se trata de una subida del 9,93% durante el primer semestre de 2025, alcanzando los 13,39 euros por metro cuadrado, según el último informe de Pisos.com.

El estudio analiza esta subida desde distintas perspectivas. En cuanto a las CCAA, la Comunidad de Madrid se sitúa como la región con el precio más alto durante el mes de junio, con una media de 20,92 euros/m<sup>2</sup>, seguida de Baleares (18,34 euros/m<sup>2</sup>) y Cataluña (15,49 euros/m<sup>2</sup>).

Durante el primer semestre del año las comunidades que experimentaron las mayores subidas fueron Navarra (17,49%), Extremadura (17,24%) y Madrid (16,90%).

El director de Estudios del portal inmobiliario, Ferran Font, alertó de que los precios del alquiler “se alejan cada vez más de las posibilidades financieras de buena parte de la ciudadanía”. En línea con esta afirmación, el informe demuestra que ninguna comunidad autónoma registró caídas respecto al año anterior. Además, el mercado del alquiler mostró incrementos en todos los periodos analizados: 1,75% respecto al último mes, 2,06% en el trimestre y 14,15% en el acumulado interanual.

## Ránking de provincias

En cuanto a las provincias, en la que más se encareció el alquiler en el primer semestre fue Cáceres con una subida del 18,02%, mientras que en la comparativa anual las provincias en las que más se incrementó el precio fueron Vizcaya (35,85%), Asturias (30,12%) y Cuenca (26,86%).

Dentro de esta clasificación, si se atiende al precio absoluto por metro cuadrado la primera posición es para Madrid (20,92 euros), y por detrás se sitúan Baleares (18,34 euros) y Barcelona (18,31 euros). Esta última fue la capital de provincia más cara para los inquilinos, con un precio por metro cuadrado de 29,03 euros, seguida de Madrid (25,70 euros) y Donostia-San Sebastián (19,70 euros).

Font aseguró que “la vivienda cobra relevancia como activo rentable en alquiler cuando hay una crisis de oferta, hasta el punto de maximizar el beneficio”.

# Sumar presiona al PSOE para aprobar la retribución de los permisos parentales

**G. D. Velarde.** Madrid

Sumar quiere llevar cuanto antes al Consejo de Ministros el reglamento que recoja la retribución de los permisos parentales de ocho semanas. Lo hace como un intento para reactivar la agenda legislativa y elevar la presión sobre el PSOE para que agite el aviso de las medidas empantanadas entre los escándalos que asolan al Ejecutivo y la falta de apoyos que ha obligado a extremar las cautelas a la

hora de abordar el trámite parlamentario.

Este es el caso de la retribución de los permisos parentales de ocho semanas para cuidados que fueron aprobados por el Gobierno en 2023, tal y como exigía la Directiva 2019/1158 relativa a la conciliación de la vida familiar y la vida profesional de los progenitores y los cuidadores.

La figura aprobada da derecho a un permiso de cuidado de hasta ocho semanas por hi-

jo o menor acogido hasta el momento en el que el menor cumpla ocho años. Sin embargo, el Gobierno incluyó este permiso en el Estatuto de los Trabajadores pero no lo hizo remunerado, como sí indicaba la Directiva de la que procede, y lo dejó para un futuro desarrollo reglamentario. Europa indicaba en esa orden que la retribución del permiso debería de aprobarse antes del 2 de agosto de 2024.

Sin embargo, un año des-

pués el Gobierno no ha regulado este aspecto que ahora quiere agilizar la formación capitaneada por la vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz.

De hecho, esta demora está generando ya cierta problemática en su deriva judicial, ya que son varias las sentencias que han reconocido a los padres y madres la remuneración de estos permisos, a pesar de no estar aún reglamentado.



La vicepresidenta y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz.

**L**a inversión pública ha sido la víctima principal de la Gran Recesión en España y con ella, todas las consecuencias que desencadena un deficiente crecimiento potencial de la economía y un estancamiento de la productividad. Fue una de las partidas en las que con más vehemencia se cebó el ajuste fiscal porque carece del atributo de quejarse, mientras que cercenar el gasto social chocaba siempre con la impopular enemiga de colectivos poderosos. Y cuando más necesario es el rescate de niveles aceptables de inversión pública, algo que no han logrado ni siquiera los generosos fondos Next Generation, más dificultades fiscales habrá porque Europa vuelve a exigir disciplina y la presión del envejecimiento y el gasto en defensa es máxima.

Mientras Mario Draghi ha advertido con dramatismo de la necesidad de un esfuerzo inversor descomunal, en Europa, para poder aguantar el tipo a los gigantes americano y asiático en un escenario de competición industrial de bloques, y mientras países como Alemania han puesto en circulación un plan de medio billón de euros de inversión para los diez próximos años, España está en Babia o, en el mejor de los casos, esperando que la caja sin fondo de la Unión Europea ponga el dinero para atender las necesidades crecientes de la economía española y, a ser posible, que tire de eurobonos y que no le cueste un duro.

El reequipamiento económico, industrial y social del país es responsabilidad compartida del sector público y del privado, pero la puesta a disposición de las grades infraestructuras públicas de transporte y de carácter social son de manera casi exclusiva del Estado. Lo son porque dispone de la capacidad normativa para decidir qué, cuándo y cómo se ejecuta cada proyecto, además de retener la titularidad pública de cada infraestructura, sea viaria, tecnológica o educativa. El sector privado puede colaborar con la financiación si existen mecanismos de explotación ulterior que devuelvan el esfuerzo y garanticen una rentabilidad razonable, pero la iniciativa solo puede partir de los responsables públicos.

Desde la Gran Recesión de los años 2008-2013 tanto la inversión pública como la privada han vivido un profundo letargo, e incluso desde 2019, año de referencia previo a la pandemia, la privada no ha vuelto aún a los valores que tenía, mientras que la pública, con la ayuda financiera de la Unión Europea, ha recuperado cierta pujanza. Las razones para este comportamiento tan modesto la iniciativa privada las identifica con la inestabilidad de la política económica, la regulación empresarial y laboral y el coste de financiación: el clima económico que precisa para la toma de decisiones de inversión, y que depende de la política.

Pero la parálisis de la inversión pública, que casi paralizada está estructuralmente por mucho que haya repuntado unas décimas en los dos últimos años, es exclusivamente imputable a los administradores públicos. De aquel consensuado compromiso de los noventa que cifraba en el 5% del PIB el nivel de inversión pública anual no queda ni el espíritu. Nunca se alcanzó del todo de forma estable ni siquiera con el riego abundante de fondos europeos, pero desde la gran crisis fiscal del país cayó muy lejos de tal objetivo, y ahora está a mitad de camino del mismo en el mejor de los casos.

A principios de siglo rondaba el 4% del PIB, superó el 5% en 2009 (máximo históri-



El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, en la presentación del Plan de la Industrialización de la Vivienda, en abril. EFE

## Escrito en el agua

# El coste de sacrificar siempre la inversión pública que nunca se queja

**Por José Antonio Vega.** España invierte mucho menos que Europa y tiene querencia enfermiza a castigar el gasto productivo para preservar el social

Periodista

co) y cayó en picado hasta el 1,87% del PIB en 2014 empujado por el severo ajuste fiscal que exigió la Unión Europea y que, unas veces a regañadientes y otras con entusiasmo, ejecutaron los políticos españoles. En 2024 ha cerrado en el 2,6%, la mitad del objetivo histórico, tras elevarse en unas pocas décimas cada uno de los últimos años y superar los valores nominales de 2019, mientras que la privada sigue aún por debajo de los que tenía antes de la pandemia.

Pero la inversión pública en España sigue muy alejada de los esfuerzos que hacen sus pares europeos. La media de la Unión Europea llega al 3,4% del PIB, con los países nórdicos por encima del 4%; Francia, Holanda y Dinamarca, en el 3,5%, y Alemania, que acaba de anunciar un potente programa de gasto en inversión, en los valores de España.



**España está en Babia, esperando que la caja sin fondo de la UE ponga el dinero para atender las necesidades de la economía española**

Algo debe tener que ver con este estancamiento voluntario de la inversión pública el hecho de que desde 2014 España no mejora la productividad, no incrementa la renta per cápita y no recorta, sino que agranda, el diferencial en los niveles de renta, riqueza y bienestar con los países centrales de la Unión Europea. Algo debe tener que ver porque uno de los motores que estimulan el crecimiento potencial de la economía y la productividad es el reequipamiento permanente de las infraestructuras físicas y tecnológicas del país. Desde el gran ajuste de gasto posterior a la gran depresión, que bajó la inversión pública a los mínimos históricos, el stock de capital público está retrocediendo, porque las nuevas inversiones ni siquiera cubren la depreciación de los activos físicos, tal como admite un informe de la Fundación BBVA y el Instituto Valenciano de Investigación Económica (Ivie).

El coste, por tanto, de sacrificar la inversión pública es incalculablemente elevado, cuando podría haberse optado por otra composición del ajuste fiscal que exigía Bruselas. Unos gobiernos y otros, los supuestamente socialdemócratas y los supuestamente liberales o democristianos, optaron por la resta fácil para no enfrentarse a colectivos inómodos y poderosos, ya que nadie iba a reclamar inversión pública. Solo lo que Zapatero identificó como su particular Pearl Harbor en 2010 supuso un pequeño ajuste a pensionistas y funcionarios.

Y en los últimos años se ha reincidido en el error con un Gobierno maniatado a pos-

tulados populistas y a intereses partidistas muy contradictorios, que ha primado el gasto social sin medida, con subidas desmesuradas de prestaciones y creación de otras nuevas, mientras ha abandonado la inversión a la suerte de los flujos europeos que surgieron de la pandemia, y que han supuesto un alivio muy limitado y muy pasajero, pese a ser España, junto a Italia, destino principal de los dineros.

Cuando faltan apenas 20 meses para gastar los 80.000 millones a fondo perdido que puede disponer España, solo se han gastado 32.000, bastante por debajo de los niveles de ejecución de otros países, y nada se conoce de los proyectos a financiar con los 80.000 millones en créditos disponibles después. Y campo de acción hay mucho tanto en infraestructuras físicas (la patronal de los constructores tienen identificados proyectos por más de 220.000 millones hasta 2030) como de carácter social, además de completar las transiciones digital y medioambiental.

Cómo afrontará España el reto, a la vez que encaja la desbordante factura en pensiones y sanidad, honra su carnet de socio de pleno derecho de la OTAN duplicando la inversión en defensa y se ciñe a las reglas fiscales. ¿Apostando por la inversión pública como primer pilar presupuestario, si es que hay Presupuesto, para ensanchar el crecimiento futuro y recoger réditos fiscales que permitan financiar el gasto no productivo?, o ¿primando el presente en vez del futuro para ser más simpático que nadie y mantener y aumentar el gasto social?

## Madrid refuerza la seguridad laboral del metal: asesoría gratuita para pymes y autónomos

*Las pequeñas empresas y profesionales del metal podrán acceder a asesoramiento técnico, sin coste, gracias al nuevo plan regional, que destina más de 68 millones de euros para reducir la siniestralidad.*

*Eva Salamanca 08/07/25*

La Comunidad de Madrid ha puesto en marcha el **VII Plan Director de Prevención de Riesgos Laborales 2025-2028**. Una hoja de ruta que refuerza la apuesta por la seguridad y la salud laboral en sectores clave, como la industria del metal. Bajo la coordinación técnica del Instituto Regional de Seguridad y Salud en el Trabajo (IRSST), este nuevo plan dará continuidad y ampliará las campañas de asesoramiento técnico gratuito dirigidas, principalmente, a microempresas y pymes.

El sector del metal, uno de los más expuestos a riesgos físicos, químicos y ergonómicos, será nuevamente prioritario en esta estrategia, que pretende reducir la siniestralidad laboral y mejorar las condiciones de trabajo de miles de profesionales en la región.

El modelo, impulsado por el Instituto Regional de Seguridad y Salud en el Trabajo y gestionado en colaboración con asociaciones sectoriales como la Asociación de Empresas del Metal de Madrid (Aecim), ya ha demostrado su eficacia: sólo en 2024 se realizaron más de 1.370 asesoramientos a empresas del metal, con un grado de satisfacción superior al 96 %.

Según la patronal madrileña del metal, más del 80 % de las acciones se dirigieron a micro y pequeñas empresas, precisamente las más vulnerables ante incumplimientos normativos y falta de recursos especializados.

Los expertos del IRSST visitan los centros de trabajo para identificar riesgos –como exposición a sustancias químicas, ruido, trabajos en altura o mantenimiento de maquinaria– y proponen medidas de mejora para garantizar la seguridad y la salud de los empleados.

El plan se estructura en siete ejes estratégicos, con 35 líneas de actuación y 176 objetivos específicos, diseñados para afrontar tanto retos clásicos como emergentes en la prevención laboral:

1. Tolerancia cero frente a conductas de riesgo y condiciones inseguras.
2. Promoción de hábitos saludables, con atención a salud mental, ergonomía y bienestar psicosocial.
3. Integración de la prevención en la gestión empresarial, centrada en pymes, autónomos y administraciones.
4. Supervisión de entidades especializadas, servicios de prevención y auditorías.

5. Cultura preventiva, mediante difusión, formación y uso de nuevas tecnologías.
6. Fortalecimiento institucional, reforzando al IRSST y el diálogo con agentes sociales.
7. Adaptación a la diversidad, incluyendo trabajadores migrantes, con discapacidad, jóvenes y mayores

Entre las novedades de esta séptima edición destacan nuevas campañas específicas para la Industria 4.0, así como actuaciones centradas en colectivos prioritarios como jóvenes, mujeres, trabajadores migrantes y autónomos con empleados a su cargo.

El plan prevé, además, reforzar la digitalización de las herramientas preventivas y la formación interactiva, así como medir con mayor rigor el impacto real de cada actuación mediante indicadores objetivos.

En principio su vigencia será hasta el 31 de diciembre de 2028 pero podrá prorrogarse hasta 2029.

Para llevarlo a cabo este VII Plan Director de Prevención de Riesgos Laborales 2025-2028, la Comunidad de Madrid ha destinado un presupuesto global de 68,67 millones de euros que se distribuirán anualmente entre Formación y asesoramiento (26,8 millones), colaboración y sensibilización (24,5 millones) e incentivos y otras acciones (17,4 millones).

En esta campaña participarán 133 profesionales del IRSST, de los cuales 77 son técnicos en prevención. También se firmarán convenios con agentes sociales y ayudas competitivas para mejorar condiciones preventivas en pymes.

Las pymes y autónomos interesados en beneficiarse de este servicio gratuito pueden inscribirse a través de la [web de Aecim](#). Las campañas contemplan ámbitos como la exposición a humos metálicos, la seguridad en trabajos en altura, atmósferas explosivas, mantenimiento de equipos a presión o la mejora de la iluminación y la señalización en talleres y fábricas.

Desde la patronal, destacan que con este apoyo técnico contribuye a cumplir la normativa pero que lo más importante es que “reduce accidentes, minimiza costes, mejora la productividad y refuerza la cultura preventiva dentro de las organizaciones”.

<https://aecim.org/arranca-vii-plan-director-prl/>

<https://www.autonomosyemprendedor.es/articulo/ayudas-subsuenciones/madrid-refuerza-seguridad-laboral-metal-asesoria-gratuita-pymes-autonomos/20250707105655043873.html>

# Indra se sube a la ola de la Defensa

**RECONVERSIÓN** La compañía busca aprovechar los fondos millonarios impulsados por la tensión geopolítica internacional.

Carlos Drake. Madrid

La compañía española Indra, impulsada por la tensión geopolítica internacional, se ha lanzado a un proceso de transformación de su modelo de negocio, con el fin de aprovechar el *boom* que está experimentando el sector global de la Defensa.

El grupo, participado en un 38% por el Estado a través de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (Sepi), lanzó a principios del año pasado su plan estratégico *Leading the Future*, desarrollado por su consejero delegado, José Vicente de los Mozos, y que recogía ambiciosos objetivos de crecimiento, principalmente relacionados con la evolución prevista en los sectores tanto de Defensa como de Espacio.

Este plan estratégico sentó las bases de la estrategia de Indra, que pasaba por reorientar sus prioridades históricas, más relacionadas con la tecnología que con la Defensa. De hecho, el negocio tecnológico, a través de su filial Minsait, representó todavía a cierre de 2024 el 62% de los ingresos del grupo, en comparación con el casi 64% de un año antes.

Esta transformación no iba a ser fácil, ya que el negocio tecnológico tiene un peso muy fuerte sobre las ventas de la compañía, pero la hoja de ruta era clara y pasaba por crecer principalmente en Espacio y Defensa. Indra se planteó incluso la venta, tanto parcial como total, de Minsait, aunque al no obtener las valoraciones esperadas decidió descartar la operación. “Quiero ser muy claro, Minsait no se vende”, aseguró De los Mozos en la pasada junta de accionistas de la compañía del 26 de junio.

El plan *Leading the Future* tiene el ambicioso objetivo de llegar a 10.000 millones de euros de facturación en 2030 –Indra facturó 4.843 millones en 2024–, aunque la buena evolución y la previsión de contratos que espera la compañía en Defensa y Espacio le han llevado a adelantar en dos años esta meta.

### Un mayor peso

El principal crecimiento del negocio de Indra está claro que vendrá del negocio de Defensa, que pasará a tener un mayor peso en la compañía, puesto que en 2024 apenas representó un 21% de la facturación, con 1.031 millones. Sin embargo, las perspectivas son muy positivas, ya que solo en 2025 la firma prevé duplicar la contratación en Defensa, con pedidos que superarán la barrera de los 2.000 millones, en comparación con



Indra se hizo a finales de 2024 con el control de Tess Defence, fabricante del vehículo blindado 8x8 Dragón.



Ángel Escribano, presidente de Indra.

los 1.053 millones con los que finalizó el ejercicio pasado.

Para canalizar estos nuevos contratos, Indra ha creado tres divisiones de negocio diferentes. La primera es Indra Space, que englobará todas las operaciones espaciales de la firma, principalmente vinculadas con el desarrollo y producción de satélites y que se espera que alcance una cifra de negocio de 1.000 millones de euros en 2030. En esta filial se

**Indra duplicará sus pedidos en el área de Defensa a cierre de este año, hasta 2.000 millones de euros**

**La rama de Defensa supuso apenas el 21% de los ingresos de Indra durante el año pasado**

integrarán Hispasat e Hisdesat, adquiridas por 725 millones de euros.

Además, la empresa ha aprovechado la experiencia de su presidente Ángel Escribano para crear la filial Indra Land Vehicles, que servirá de paraguas para aunar las operaciones del grupo en el negocio de vehículos militares terrestres, un área de mercado que prevé que experimente un gran crecimiento a corto plazo.

Indra peina el mercado buscando comprar empresas que le permitan aprovechar la gran demanda que va a haber de vehículos militares. El grupo ha cerrado la compra de *El Tallerón* de Duro Felguera, que le permitirá ganar capacidad productiva, que es un elemento esencial para poder entregar cuánto antes los pedidos. También se hizo, a finales de 2024, con el control del consorcio Tess Defence, responsable de la producción del blindado 8x8 Dragón.

Indra tiene sobre la mesa una veintena de empresas bajo escrutinio, entre las que se encuentra Iveco Defence Vehicles (IDV), sobre la que ha hecho una oferta no vinculante, aunque sopesa asociarse con la alemana Rheinmetall y la italiana Leonardo para hacer una puja conjunta

que finalmente sea la vencedora. Otra de las operaciones que se barajan, como adelantó EXPANSIÓN, es la integración en el grupo Indra de Escribano Mechanical & Engineering (EM&E), especializada en torres de armas. La operación está siendo supervisada directamente por José Vicente de los Mozos, al quedar desvinculado Ángel Escribano por ser el dueño, junto con su hermano Javier, de EM&E, que, a su vez, es el primer accionista privado de Indra, con un 14,3% del capital.

Finalmente, Indra Weapons & Ammunition ha sido la última creación de la compañía para responder a la fuerte necesidad de suministro de armamento y munición que ha dejado patente el conflicto en Ucrania. Esta división supone el salto a la producción de armamento y munición, con el foco en capacidades de guiado, sistemas no tripulados y sistemas antidron, entre otros.

Indra, que ha duplicado su valor en Bolsa desde que comenzara el año, tiene el mandato del Gobierno de ejercer de empresa tractora del ecosistema español de Defensa como campeón nacional y está dispuesta a cumplirlo.



## Breakingviews

# Consejos sobre qué hacer para el fortalecimiento de la defensa europea

**Si los países comprasen productos estandarizados se beneficiarían de una mayor competencia entre proveedores**

HUGO DIXON

Ahora que los miembros europeos de la OTAN se han comprometido a invertir el 5% de su producción nacional en defensa, necesitan principios sobre cómo utilizar el dinero. Estos incluyen reducir rápidamente la dependencia de Estados Unidos, integrar sus industrias fragmentadas para obtener economías de escala, construir una coalición que incluya al Reino Unido y reducir al máximo el coste de los balances gubernamentales.

El desafío estratégico clave y urgente del continente es poder defenderse de Rusia ahora que ya no puede depender de Estados Unidos. Los líderes europeos no deberían engañarse pensando que acordar elevar el gasto anual en defensa y asuntos relacionados al 5% del PIB para 2035 será la solución. Esto se debe en parte a que Europa necesita hacer frente a la amenaza rusa mucho antes de esa fecha. También a que lo que importa no es tanto la cantidad de gasto, sino si Europa desarrolla las capacidades que Estados Unidos ya ofrece y obtiene una buena relación calidad-precio.

Es más, muchos Gobiernos europeos tienen dificultades económicas. Algunos, como Italia, están considerando estrategias creativas para cumplir con el compromiso del 5%. Si suben los impuestos o recortan los programas sociales para financiar la defensa, esto podría impulsar aún más a los partidos de extrema derecha. Dado que muchos de estos grupos no ven a Rusia como una amenaza, el gasto adicional podría ser contraproducente.

La principal necesidad de Europa es crear sus propios "facilitadores estratégicos" independientemente de Estados Unidos. En el lenguaje militar, esto se refiere a proyectos como la inteligencia satelital, los escudos antiáereos y un sistema conjunto de mando y control. Sin ellos, la defensa europea estará llena de deficiencias. Las armas nucleares también entran en esta categoría, aunque plantean muchos otros problemas.

Estos facilitadores estratégicos beneficiarían a Europa en su conjunto. Además, son costosos y requieren una experiencia tecnológica que cualquier país tendría



Tanque en el área de entrenamiento de Tapa Camp, en Estonia. GETTY IMAGES

dificultades para desarrollar por sí solo. Por lo tanto, tiene sentido crearlos colectivamente.

Una opción es trabajar a través de la Unión Europea. Sin embargo, Hungría simpatiza con Rusia, mientras que España no quiere aumentar el gasto en defensa. Por otro lado, el Reino Unido puede contribuir significativamente a la defensa de Europa, aunque ya no es miembro del bloque. Más allá de eso, Canadá también podría estar interesado en participar. Por lo tanto, sería mejor crear una coalición de aliados genuinamente dispuestos.

Trabajar a través de las fronteras tendría otros beneficios. La industria de defensa europea está balcanizada a nivel

nacional, y cada Gobierno compra principalmente a proveedores nacionales. Esto genera una multiplicidad de productos diferentes, cada uno con pequeñas series de producción y altos costes unitarios. Por ejemplo, Europa opera 12 tipos de tanques, mientras que Estados Unidos solo tiene uno. Si los Gobiernos europeos compran productos estandarizados, se beneficiarán de una mayor competencia entre proveedores, mientras que las economías de escala reducirán los precios promedio.

¿Cómo financiar el aumento del gasto en defensa? Alemania, cuya deuda es relativamente baja, puede simplemente pedir prestado el dinero extra. Las otras grandes economías (Reino Unido, Francia e Italia) tendrán dificultades para seguir aumentando sus niveles de deuda.

El endeudamiento nacional tampoco contribuirá a superar la fragmentación de las industrias de defensa europeas. No habrá incentivos para cambiar los hábitos arraigados, donde los ministerios de Defensa compran a las empresas líderes nacionales para preservar los empleos locales.

La UE espera contrarrestar esto tomando prestados 150 000 millones de euros y prestándolos a los estados que colaboran con otros países. Sin embargo, en la mayoría de los casos, los Gobiernos pueden pedir prestado aproximadamente al mismo tipo de interés por sí solos y, por lo tanto,

tendrán pocos motivos para aceptar el dinero si esto les obliga a dejar de discriminar a favor de las industrias locales.

Un plan mejor es crear un nuevo vehículo que encargue y posea los facilitadores estratégicos. Esta entidad también podría adquirir otros equipos, como drones y munición, almacenándolos hasta que cada país los necesite. Este mecanismo podría establecerse con la misión explícita de impulsar la cooperación europea.

Existen varias propuestas en este sentido: la entidad instrumental del Centro de Política Europea, el Banco Europeo de Reame y el Mecanismo Europeo de Defensa propuesto por el *think tank* Bruegel. Lo que tienen en común es que los gobiernos comprometerían capital, que el fondo luego multiplicaría mediante préstamos en el mercado. Por lo tanto, los países de la coalición solo tendrían que aportar una pequeña cantidad de dinero por adelantado. Las deudas del fondo tampoco aparecerían en los balances nacionales.

La nueva entidad podría cobrar a cada gobierno tarifas de uso por los facilitadores estratégicos, distribuyendo así el coste de la instalación de sistemas de inteligencia satelital y de otro tipo a lo largo de muchos años. También podría almacenar drones y otros equipos, y los gobiernos solo pagarían cuando los necesitaran. Este fondo también podría desempeñar un papel útil en la concesión de préstamos a pequeñas empresas de defensa, que a veces tienen dificultades para obtener financiación. Si desarrollara una rama de capital riesgo, podría incluso impulsar la creación de las innovadoras empresas emergentes de tecnología militar que Europa necesita.

Para que un fondo tenga la escala y la experiencia necesarias, al menos Reino Unido, Francia y Alemania tendrían que formar parte. Reino Unido está interesado en la idea, en parte, porque podría aliviar los problemas fiscales del país, según el *Sunday Times*. El Fondo Monetario Internacional estima que la deuda británica será del 104% del PIB este año. Esta idea también podría cobrar fuerza en Francia. Aunque el país defiende con fervor a sus campeones nacionales, su deuda es aún mayor, del 116% de la producción.

Pero estos argumentos tendrán poco efecto en Alemania, cuya deuda representa tan solo el 65% del PIB. Para que Berlín se sume, tendrá que creer que construir catalizadores estratégicos europeos es esencial para su propia defensa, y que la creación de un nuevo fondo colectivo es la única manera de conseguir que sus vecinos más apalancados inviertan.



**Un plan mejor sería crear un nuevo vehículo o fondo conjunto que se encargue de financiar los proyectos en común**



Trabajador en la planta de Mercedes en Bremen (Alemania) // EFE

## Los incentivos fiscales al 'made in Germany' reaniman el pulso de la industria alemana

► El gobierno de Merz ha dado 46.000 millones en ayudas y ha bajado el tipo de Sociedades

ROSALÍA SÁNCHEZ  
CORRESPONSAL EN BERLÍN

En un contexto de estancamiento, en que el PIB alemán aún no se ha recuperado de la pandemia, el dato de producción de mayo ha mostrado algo de pulso, especialmente en la industria automotriz y en los sectores farmacéutico y energético que han registrado un fuerte crecimiento. La comparación respecto al trimestre anterior apunta al alza y aunque la producción sigue estando muy por debajo de los niveles anteriores a la crisis el dato se interpreta como un punto de inflexión tras meses de atonía.

La presidenta de la patronal de la industria automotriz (VDA) advierte de que es pronto para cantar victoria y que los aranceles de Estados Unidos pueden dar disgustos, pero reconoce que el estado de ánimo de las empresas mejora por la reducción de impuestos del nuevo gobierno y a la reducción del precio de la electricidad.

El gobierno de Friedrich Merz ha lanzado un programa de ayudas fiscales por valor de 46.000 millones de euros anuales, que se une a la reducción del tipo del Impuesto de Sociedades del 30% al 25% y el bono 'Made in Germany', que garantiza exenciones fiscales a las empresas que inviertan en el país. El plan de reforma fiscal contempla también que el impues-

to sobre la inversión se reduzca del 15 al 10% para mejorar la competitividad.

Bajo este escenario, las empresas alemanas aumentaron su producción en mayo. Las empresas manufactureras mejoraron su producción un 1,2%, según la oficina estadística, cuando los analistas esperaban un descenso del 0,2%. El sector energético contribuyó a esta evolución positiva con un alza del 10,8%, que fue del 10% en el caso de la industria farmacéutica y del 4,9% en la industria automotriz. La construcción es el único que no se ha subido al tren del optimismo.

«Aunque la producción sigue estando por debajo del nivel previo a la pandemia, se observa un impulso alcista significativo», ha explicado Cyrus de la Rubia, economista jefe del Banco Comercial de Hamburgo, para quien «el aumento en mayo podría significar que el sector manufacturero está en una senda de recuperación».

Los aranceles de Trump parecen estar operando a favor de la reactivación de la economía. La industria alemana está reorientando hacia casa sus objetivos estratégicos. Las primeras cifras oficiales de la Oficina Federal de Estadística revelan que la inversión directa de las empresas alemanas en EE. UU. fue más baja que nunca en la primavera de 2025. Además muchas directivas europeas están pendientes por la presión del gobierno alemán, que está instando al gobierno comunitario a aprobar subsidios a la industria pesada alemana. «Estamos ya inmersos en lo que llamamos un impulso a la inversión», resume la nueva ministra de Economía, Katharina Reiche.



ABC  
PERIODISMO  
FRETE  
A LOS MUROS

SOY  
PALOMA  
ESTEBAN

CORRESPONSAL  
POLÍTICA DE ABC

«Escribo para derribar el muro de la polarización, del engaño y de los relatos que tanto nos quieren imponer»

# Washington amplía hasta el 1 de agosto la tregua arancelaria a sus socios

El presidente de EE UU publica en su red social una batería de cartas enviadas a aliados comerciales con nuevas amenazas de gravámenes ▶ A Japón y Corea del Sur les impone aranceles del 25%

IKER SEISDEDOS  
WASHINGTON

El presidente de EE UU, Donald Trump, cumplió ayer con su amenaza de imponer aranceles por correspondencia a algunos de sus socios comerciales. Empezó con dos de los más destacados, Japón y Corea del Sur, a los que avisó en sendas misivas dirigidas a sus gobernantes —y publicadas pasado el mediodía en Washington en su red social, Truth— de que los bienes importados desde ambos países serán gravados con aranceles del 25%. Después, la Casa Blanca confirmó algo con lo que se sospechaba: el fin de la tregua de 90 días que el propio Trump dio a decenas de sus aliados comerciales queda aplazada hasta el 1 de agosto.

Lo dijo Karoline Leavitt, portavoz de la Casa Blanca, en una comparecencia ante los periodistas, a los que les comunicó que el aplazamiento llegaría en la forma de un decreto presidencial. Teniendo en cuenta la volatilidad que define la agresiva política comercial estadounidense tras la vuelta de Trump a la Casa Blanca, no se puede descartar que todo cambie de nuevo de aquí al 1 de agosto.

El final del plazo el miércoles era la gran noticia económica de la semana en Washington, que empezó con el mundo asomado de nuevo a la incertidumbre provocada por las idas y venidas de la Administración de Trump.

En su carta a Japón y Corea del Sur, este también les advirtió: si deciden responder de vuelta con gravámenes a los productos estadounidenses, Washington les impondrá una tasa adicional de esa misma cuantía que se sumará al 25% impuesto este lunes. El anuncio provocó inmediatamente la caída de los mercados, sensibles también a la incertidumbre que gobierna las decisiones económicas de Washington.

Las dos misivas, dirigidas al presidente de Corea del Sur, Lee Jade-miyung, y al primer ministro japonés, Ishiba Shigeru, son muy parecidas. Decían que su envío demuestra "la fortaleza y el compromiso" de las respectivas relaciones comerciales,

y que EE UU ha decidido continuar con ellas, pero solo en un marco "más justo y equilibrado". Así, les ofrecieron "participar de la extraordinaria economía estadounidense", siempre que se avengan dejar atrás los "déficits comerciales" provocados por "los aranceles, y las barreras regulatorias, no arancelarias y de comercio", que, añade la carta, "desafortunadamente, están lejos de ser recíprocas".

"Si por lo que sea deciden subir los aranceles [a los productos estadounidenses] les responderemos con ese mismo gravamen más un 25%", amenazó la misiva, que agregó que no se impondrán tasas a las empresas coreanas o japonesas que decidan fabricar en EE UU. El texto también dice: "Este déficit comercial es una amenaza grave a nuestra economía y, de hecho, a la seguridad nacional". Washington también se abrió a cambiar su decisión, "y considerar un ajuste", si ambos países se avienen a cambiar las condiciones existentes para los bienes estadounidenses. Estos nuevos aranceles no afectan a los ya existentes, impuestos por sectores, como el aluminio y el acero (50%), y los coches (25%).

## Días intensos

La idea de avanzar en el frente de la guerra comercial global a golpe de correspondencia ya la lanzó Trump el viernes, cuando, tras varios días en los que su Administración coqueteó con la idea de retrasar el plazo del 9 de julio, el presidente de EE UU pasó de nuevo a la ofensiva con el anuncio del envío de una primera remesa de misivas a "10 o 12 países" con la decisión tomada por su Administración sobre qué aranceles les caerán, y que entrarán en vigor el 1 de agosto. El republicano no dio detalles sobre los países que

## El aplazamiento llegará en forma de decreto presidencial, según la Casa Blanca

primero recibirán esas misivas, ni qué gravámenes llevarán impresas. Si dio una doble, aunque vaga, horquilla, de entre el "10% y el 20%" y "hasta el 60% y 70%".

Karoline Leavitt, portavoz de la Casa Blanca, confirmó ayer que se esperaba el envío de más cartas en los próximos días, en los que prometió "más acuerdos" y que los "países seguirán negociando con EE UU".

Los últimos días han sido colocados en Washington, por donde han desfilar negociadores de varios países ansiosos por llegar a un principio de acuerdo antes del miércoles, y evitar las decisiones unilaterales estadounidenses. El ministro coreano de Comercio, Yeo Han-ko, se vio este sábado con Jamieson Greer, representante del Comercio de la Administración de Trump.

Japón, por su parte, se había colocado en el punto de mira después de que Trump afeara la semana pasada a Tokio su "dureza" negociadora. El presidente de EE UU les presionó para que elevaran sus importaciones de arroz de EE UU y criticó la relación bilateral en materia de la compraventa de coches. El republicano también amenazó con una carta para Japón con un gravamen del "30%-35% o la cantidad que determinemos". Esa cantidad ha sido, finalmente, algo menor.

Ambos porcentajes del 25% son muy similares a aquellos con los que Trump amenazó a ambos países cuando el 2 de abril anunció la imposición de gravámenes, que llamó "recíprocos", a decenas de sus socios comerciales, lo que supuso una escalada en la guerra comercial. En la enorme cartulina con la que compareció Trump, a Corea del Sur se le adjudicaba unos aranceles del 24%. A Japón, del 25%.

La semana pasada se cerró un principio de acuerdo con Vietnam. A cambio de no imponer aranceles a las importaciones estadounidenses, recibió una tasa del 20% para todos sus productos. Y del 40% para los que hagan "transbordo", una cláusula para evitar que China envíe a EE UU bienes vía Vietnam, para evitar tasas más altas.



El presidente de EE UU, Donald Trump, anunció los nuevos aranceles el 2 de abril. REUTERS

## Trump y Von der Leyen hablan para avanzar hacia un "principio de acuerdo"

SILVIA AYUSO /  
MANUEL V. GÓMEZ  
BRUSELAS

El presidente de EE UU, Donald Trump, y la presidenta de la CE, Ursula von der Leyen, han irrumpido en la negociación comercial entre los dos lados del Atlántico. Este domingo, tras una semana intensa de contactos entre los diversos negociadores responsables, ambos mantuvieron una conversación telefónica en el marco del objetivo marcado de "conseguir algo antes del 9 de julio", según Bruselas.

Sobre la conversación no ha habido comunicado oficial. Un portavoz comunitario se limitó a decir que fue un "buen intercambio" y que se enmarca en los constantes contactos que mantiene Von der Leyen también con los líderes europeos. "Se está trabajando al más alto nivel político y en los niveles técnicos", remachó

la Comisión, muy reacia a dar detalles de unas negociaciones plagadas de incertidumbres, a pesar de que el país para negociar se cumplía mañana. Ya en la tarde de ayer, Von der Leyen añadió en el Parlamento Europeo: "Cuando la Comisión se reúna con EE UU para negociar sobre aranceles, Europa debe mostrar firmeza".

"Seguimos trabajando con el plazo del 9 de julio, con la intención de lograr para entonces, como mínimo, un principio de acuerdo con EE UU", insistió el portavoz comercial, Olof Gill, según el cual, sobre todo en la última semana, se han logrado "avances sustanciales hacia un principio de acuerdo". El objetivo final, agregó, sigue siendo el mismo que cuando estalló la amenaza comercial

y se comenzó a negociar: "Lograr un buen acuerdo para las empresas europeas, los consumidores y la economía global".

A su llegada al Eurogrupo en Bruselas, varios ministros de Economía y Finanzas defendieron ayer la bondad de alcanzar un pacto. Carlos Cuenca defendió "negociar hasta el final para llegar a un acuerdo beneficioso para las dos partes" y dijo que Europa tiene listas las medidas de respuesta por si finalmente no se llegara a un punto de encuentro. Su homólogo portugués, Joaquim Miranda Sarmiento, añadió un matiz al destacar la importancia de "acabar con la incertidumbre". Este aspecto implica que el país ibérico podría estar por la labor de aceptar un pacto con EE UU, aunque fuera desequilibrado, a cambio de eliminar ese elemento de inestabilidad económica.