

**Economía**

# Patronal y sindicatos reducen la jornada en convenio a 37,5 horas sin aprobarse la ley

Los acuerdos firmados hasta junio recogen 1.712 horas de trabajo anuales y una alza salarial del 4%

El Gobierno tiene previsto que la iniciativa se vote en el Congreso de los Diputados a finales de julio

Noelia Casado MADRID.

El debate sobre si es procedente o no reducir la jornada laboral por ley ha marcado las relaciones laborales en los últimos años, dado que tanto empresas como representantes de los trabajadores tenían dudas sobre cuál iba a ser la normativa a aplicar a medio plazo. Esta situación ha ralentizado la firma de convenios, como pone de relieve que en junio se hayan registrado un 9,8% menos que en el mismo mes del año pasado. No obstante, esto no ha evitado que la jornada media pactada se haya reducido, de media, hasta las 37,5 horas semanales.

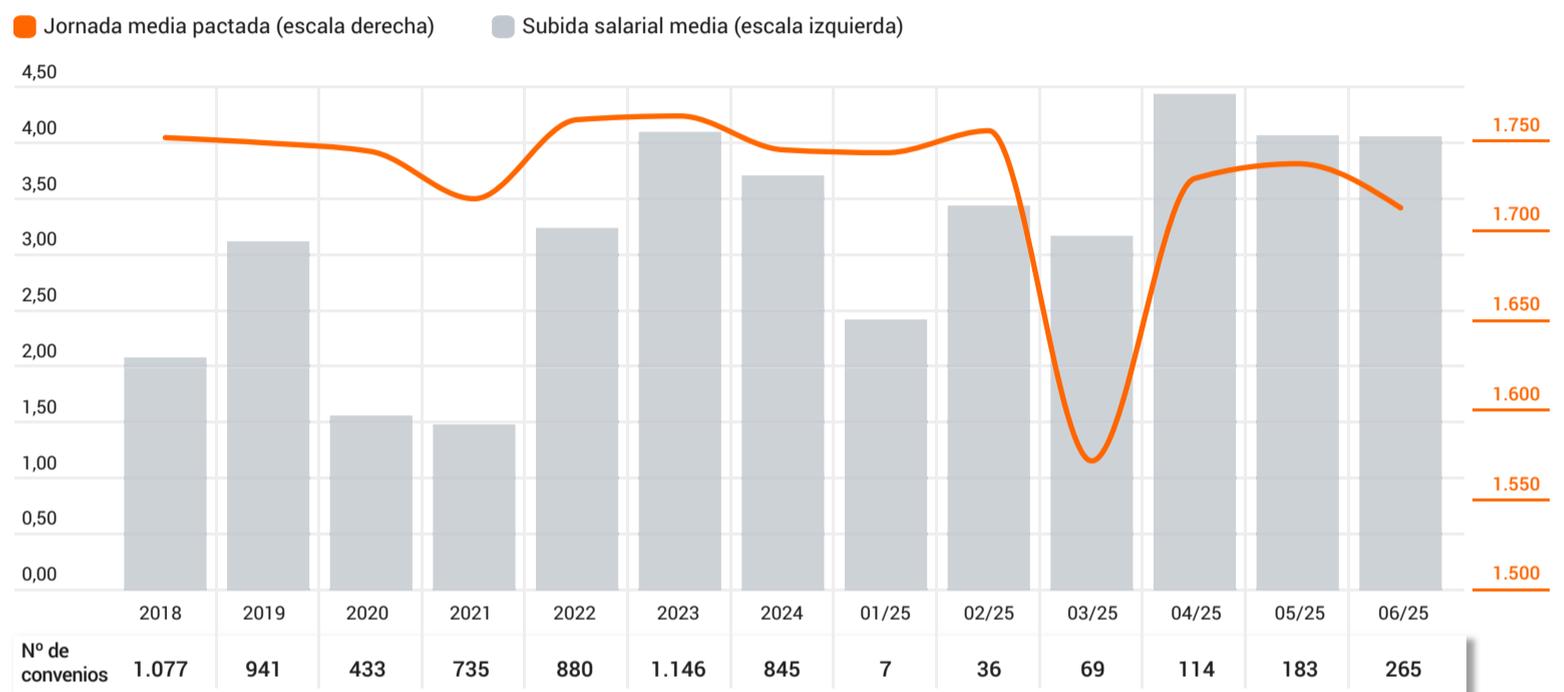
La Estadística de Convenios Colectivos de Trabajo actualizada ayer refleja que en la primera mitad del año se suscribieron y registraron 265 acuerdos laborales, en los que se recogió un tiempo de trabajo promedio de 1.712 horas anuales, la cifra a la que se llegaría con el cambio legal impulsado por Yolanda Díaz, una vez descontadas las vacaciones y los días libres por festivos. Lo que parece apuntar a que los negociadores de convenios, sobre todo en el seno de la empresa, estarían avanzando en la dirección señalada por el Gobierno sin necesidad de tener sobre la mesa la obligación normativa.

Precisamente esta ha sido la postura defendida por la patronal durante los más de diez meses que estuvo abierta la mesa de negociación tripartita y también, durante las conversaciones con CCOO y UGT en los que trataron de encontrar una vía negociada para avanzar hacia el recorte de jornada. CEOE y Cepyme exponen que las empresas no son contrarias a recortar el tiempo de trabajo y que aquellos sectores y empresas que se lo pueden permitir lo han hecho o lo están haciendo, en cambio, argumentan, introducir este cambio como consecuencia de un Proyecto de Ley conlleva unos efectos económicos que el Ministerio de Trabajo no tiene en consideración.

Los sindicatos mayoritarios (y el Gobierno), en contra, señalan que estos avances quedan en una minoría de trabajadores y que hay otros 12 millones de personas a las que este beneficio no llegará a no ser que se modifique la jornada máxima legal a la semana a través del Estatuto de los Trabajadores. El límite actual se aprobó en la década de los 80, pero desde entonces las horas de trabajo se han ido reduciendo

## La jornada media pactada se sitúa en 37,5 horas

Jornada media pactada en los convenios firmados cada año



\* Los datos anuales recogen los registrados hasta diciembre. \*\* Las cifras de los años posteriores a 2022 son provisionales.

Fuente: Estadística de Convenios Colectivos del Ministerio de Trabajo.

eE

### Habrá un pleno extraordinario en dos semanas

El Gobierno aprobó a inicios de mayo el Proyecto de Ley para reducir la jornada laboral máxima a 37,5 horas, endurecer las sanciones por el incumplimiento del registro horario, introducir nuevas obligaciones en esta materia y reforzar la protección de la desconexión digital. No obstante, el plazo con el que contaban los grupos para presentar enmiendas se amplió en varias ocasiones y no fue hasta mediados de junio cuando Junts, PP y Vox registraron tres enmiendas a la totalidad que amenazan con comprometer la tramitación de esta norma. Pese a este obstáculo, el Ministerio de Trabajo está decidido a convocar un pleno antes de que acabe junio, presumiblemente el día 22, para llevar a cabo el debate a la totalidad en el que la iniciativa podría ser tumbada o superar el examen e iniciar el camino hacia su aprobación.

de forma progresiva a través de los convenios colectivos, por ser este uno de los dos elementos centrales de las conversaciones entre patronal y sindicatos, junto al salario.

Los datos desprendidos de los 265 convenios que figuran como firmados en 2025 tienen que ser tomados con cierta cautela, puesto que son una parte moderada de los que pueden llegar a firmarse (o registrarse) a final del año y por ser, de momento, cifras provisionales. De hecho, los datos correspondientes al año 2023 siguen siéndolo por lo que pueden ser tomados como un indicador de cómo se mueve la negociación colectiva pero no como una fotografía exacta.

Si bien, hay algo más de un millón de trabajadores afectados por estas negociaciones y 113.163 empresas, ya que la mayoría de estos acuerdos se alcanzaron en el seno de las compañías (187) frente a 78 de carácter sectorial o territorial, pese a ser estos segundos los que, como es lógico, abarcan a un número superior de trabajadores. Además, el tiempo de trabajo acordado en las empresas queda por debajo de esta barrera de las 37,5 horas y se sitúa en 1.685,23 horas, mientras que los acuerdos sectoriales se quedan ligeramente por encima con un promedio de 1.713,45 horas.

No obstante, estos no son los únicos acuerdos en vigor, sino que existe un número importante de convenios que fueron cerrados en los años previos y que tienen efectos económicos en 2025. En concreto son 2.371, en los que se estableció una jornada media anual de 1.753 horas, que en términos semanales equivale a 38,5 horas. Esto implica que actualmente los trabajadores protegidos por convenio destinan 1.748 horas anuales al trabajo, una media de 38 horas a la semana.

### La subida salarial acordada supera en casi dos puntos los últimos datos de inflación del INE

Dentro de este esquema existen bastantes diferencias entre territorios, sin que los trabajadores de ninguna de estas comunidades autónomas hayan alcanzado en la práctica las 37,5 horas de media. El País Vasco cuenta con una jornada media de 1.714 horas anuales y Cataluña de 1.715 (que casi rozan la referencia marcada por Trabajo), mientras que en Canarias asciende

a 1.881 horas al año, lo que refleja la diferencias en el patrón productivo de cada una de estas regiones.

### Subida salarial de más del 4%

Los acuerdos alcanzados esta primera mitad del año también vuelven a recoger una fuerte subida salarial del 4,06% que se sitúa casi dos puntos por encima de la inflación, según el último dato adelantado por el INE. El impulso se concentra en los acuerdos de carácter sectorial, por lo que podría responder a que un gran sector haya presentado la firma de un acuerdo que recoja una importante subida para el primer año de aplicación en compensación de incrementos no aplicados durante los años de negociación, como sucedió en meses anteriores.

El último Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva (AENC) fijaba la referencia del 3% para las subidas a efectuar a lo largo de este ejercicio, una pauta a la que parecen estar más pegados los acuerdos cerrados dentro de las empresas con un alza media del 3,17%. Al tener en cuenta el conjunto de los convenios con efectos económicos, el promedio se sitúa en el 3,39%; una referencia que resulta interesante dado que suele tomarse como referencia al demandar la subida del SMI del año siguiente.

## ACTUALIDAD ECONÓMICA

# España se queda sin bebés... y Cantabria lidera el desplome

● La natalidad se hunde un 38% desde 2008 ● En la región cántabra el descenso alcanza el 49%, el mayor de toda la UE

**CRISTINA ALONSO MADRID**  
Si en el año 2008, en pleno *boom* de fecundidad en España, las previsiones hubieran proyectado un desplome de la natalidad como el que aconteció tras el estallido de la crisis económica y financiera en nuestro país, habría resultado, cuando menos, difícil de encajar en los marcos teóricos del momento. Sobre todo, en un contexto de ola migratoria sin precedentes que prometía mantener la capacidad reproductiva y ayudar a la sostenibilidad demográfica durante dé-

nia, con un crecimiento del 2%, y países de menor tamaño como Luxemburgo, Chipre o Malta han registrado un aumento de los nacimientos en este periodo.

En 2023 nacieron 319.830 bebés en España, lejos de los 518.503 de 2008. Y prácticamente la mitad de los más de 600.000 que se registraban cada año hasta la segunda mitad de los setenta del siglo pasado. Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), en 2024 fueron un total de 322.034 nacimientos. La natalidad creció por primera vez en la

última década, pero lo hizo muy levemente y el avance no evitó que, en pleno desembarco de la generación del *baby boom* en el sistema público de las pensiones, el número de nuevos jubilados (368.065) superara al de recién nacidos por segundo año consecutivo.

La pirámide poblacional se impone en las estadísticas, pero la caída de la natalidad no es uniforme en el mapa. El norte se tiñe de rojo, con comunidades autónomas que superan el 45% de descenso entre 2008 y 2023. Cantabria, de hecho,

encabeza el desplome de los nacimientos no solo en España, sino entre todas las regiones de la Unión Europea, con hasta un 49%. Le siguen Asturias (45%) y La Rioja (43%), y se cuela Canarias, con un retroceso del 42%, por delante de Castilla y León (41%) y Galicia (40%).

En ninguna región crece la natalidad. Baleares y Murcia son las comunidades españolas que experimentan los descensos más moderados, aunque aún alcanzan un 31% y un 34%, respectivamente. En total, 15 comunidades y las dos ciudades autónomas figuran entre las 50 regiones europeas con las mayores caídas de la natalidad entre 2008 y 2023.

Esta distribución se explica por varios motivos. Para empezar, «hay algunas comunidades que están especialmente envejecidas y eso implica tener una menor proporción de mujeres en edad fértil», introduce María Miyar, directora de Estudios Sociales de Funcas, en conversación con EL MUNDO. Además, añade: «hay regiones a las que les afecta especialmente la despoblación, ya que muchos jóvenes se dirigen hacia otras comunidades autónomas o al extranjero por motivos laborales o educativos». En paralelo, en algunas zonas se da una menor proporción de población inmigrante, que tienen una tasa de fecundidad algo más elevada, y también subyacen causas relacionadas con «las condiciones laborales», la «accesibilidad de los servicios» o «los propios modelos culturales».



Una mujer pasea con un carrito de bebé en el parque de El Retiro (Madrid). EUROPA PRESS

cadadas. Pero con la perspectiva actual, lo realmente complejo resulta imaginar que el número de nacimientos pueda volver a repuntar hasta los niveles de hace 17 años.

Es un problema europeo, pero con especial incidencia en España. Entre 2008 y 2023 —desde el inicio de la Gran Recesión hasta el último año completo con registros comparables— nuestro país acumula una caída en el número de nacimientos del 38%, el tercer mayor descenso de los países comunitarios, sólo por detrás de Letonia (41%) y Grecia (40%). De media, la natalidad se ha hundido en la UE un 21,5% en este periodo. Son datos recopilados por Funcas, que ha analizado la evolución de la natalidad en el entorno europeo y ha llegado a la conclusión de que sólo Alema-

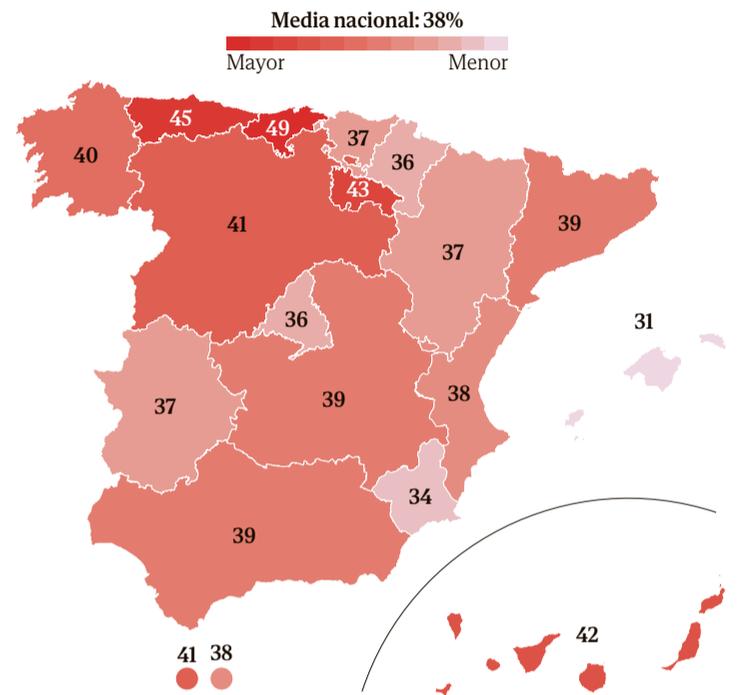
**El número de nacimientos se ha reducido de media en la UE un 21,5%**

**Solo Letonia (41%) y Grecia (40%) superan la caída en nuestro país**

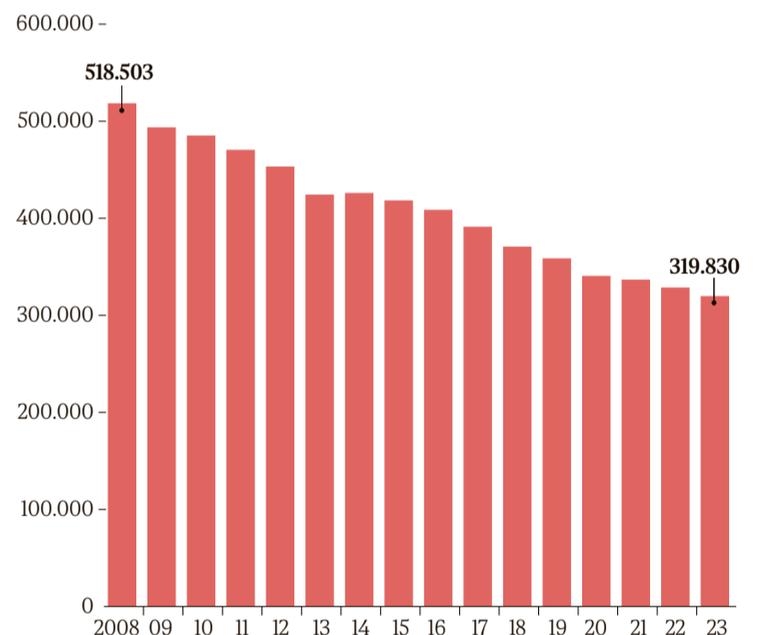
**Los menores descensos se dan en Baleares (31%) y Murcia (34%)**

### EVOLUCIÓN DE LA NATALIDAD EN ESPAÑA

REDUCCIÓN PORCENTUAL ENTRE 2008 Y 2023

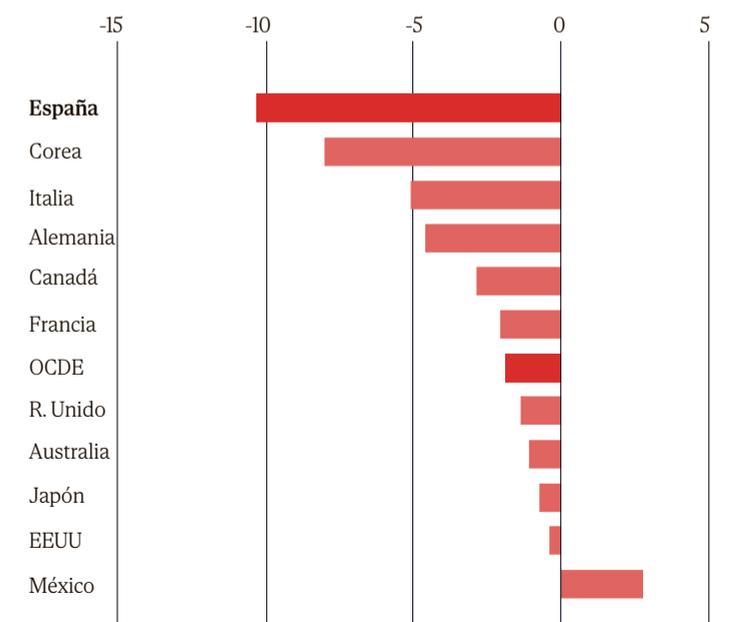


### EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE NACIMIENTOS



### CAMBIOS PREVISTOS EN LA TASA DE EMPLEO

Respecto a la población, 2023-2060, escenario de referencia, puntos porcentuales



FUENTE: Funcas y OCDE.

M.V. /EL MUNDO

# Sánchez pone en riesgo su sueño de hacer grande a Indra en Europa

- ▶ El objetivo de una gran alianza con la alemana Rheinmetall pierde enteros tras su polémica posición ante la OTAN
- ▶ El presidente del Gobierno ha transmitido su objetivo en diferentes encuentros con socios europeos

MARÍA JESÚS PÉREZ  
MADRID



«España siempre es la solución, nunca el problema», le llegó a decir Sánchez a su homólogo norteamericano, Donald Trump. España invierte actualmente el 1,28% de su PIB en defensa, y Sánchez se ha comprometido a aumentar este gasto hasta el 2,1% este mismo año, lo que supone un coste de unos 10.000 millones de euros adicionales.

El caso es que una vez que se demarcó del resto de líderes de la OTAN, y tras las amenazas de Trump, su idea no escrita pero sí transmitida en multitud de ocasiones en encuentros privados sobre una gran alianza con la alemana Rheinmetall, según las preferencias de Sánchez, pierde enteros.

En éstas circunstancias, la posición en sí de Indra se ve claramente debilitada frente a su eventual socio alemán, por lo que tampoco el presidente de la compañía, Ángel Escribano, y el resto de accionistas privados –entre los mayoritarios, la propia empresa del presidente de la compañía, EM & E, con el 14,30%; el fondo Amber, propiedad de Josep Oughourlian, con el 7,24%; y la vasca Sapa Placencia, el 7,94%– se sienten ahora motivados para encarar una negociación en la que, a día de hoy, parece que tienen cada vez menos que ganar, a pesar de los planes estratégicos de Escribano en el exterior.

## Crecer dentro y fuera

De hecho, desde su llegada al sillón presidencial de Indra, Escribano ha dejado claro que, entre sus prioridades, está crecer tanto interna como externamente y no se desvía ni medio milímetro de sus planes con el firme objetivo de afianzarse en Europa y ampliar sus relaciones internacionales, tal y como adelantó este periódico. En esta línea, destaca la propuesta de adquirir su propia compañía familiar, a debate estos días entre los consejeros de Indra con, de momento, una estimación de contar con cerca del 60% de los votos a favor.

Entre los sueños del presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, de hacer más grandes internacionalmente a compañías españolas estratégicas de los diferentes sectores de actividad, destaca Indra. Y es que desde su llegada al poder, Sánchez ha situado en el centro de sus planes para hacer crecer en el exterior a las empresas españolas a la compañía de tecnología y defensa, un sector que, en la actualidad, se antoja clave para el futuro de la economía global.

La compañía, en la que el Estado a través de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) ostenta un 28%, es hoy el ariete alrededor del cual el presidente fija sus ambiciosos objetivos sobre la industria de moda, con el firme objetivo de situar a España como una pieza clave en la arquitectura de la defensa europea. Una iniciativa que, según ha podido saber ABC, no es nueva, pero que, con la relevancia que ha tomado en los últimos tiempos el sector en el mundo, ha sido manejada por Sánchez en sus giras internacionales en Europa, si bien solo conocen internamente los más cercanos al presidente en La Moncloa.

De momento, su sueño se ha quedado en suspenso tras la polémica alimentada por el propio presidente español en torno a la obligación de aumentar el gasto que cada país de la OTAN destina a defensa. Sánchez firmó el acuerdo –como el resto de socios de la alianza– de alcanzar el objetivo del 5% del PIB, si bien dijo que España sólo destinaría el 2,1%, provocando un choque frontal con Donald Trump, que amenazó con tomar represalias comerciales si el Gobierno español no alcanzaba los pactados, y con el resto de los aliados.



En cualquier caso, gracias a esa proyección internacional y en el sector –que, según las fuentes podría ralentizarse por «culpa» de la postura adoptada por el presidente Sánchez frente a la OTAN y Trump–, desde el nombramiento de Escribano como presidente de Indra a finales de enero la compañía ha ido batiendo máximos desde los 3.000 millones de capitalización bursátil hasta superar en la actualidad los 6.000.

Este impulso bursátil, según los expertos consultados, está motivado por el futuro que se le abrió a la compañía con la aprobación del fondo europeo en defensa de la UE y por las alianzas estratégicas internacionales logradas ya por el tandem Escribano-De los Mozos (su consejero delegado), precisamente, entre otras, con el gigante alemán Rhe-

inmetall. Escribano cogió Indra a 17,20 euros la acción y ayer cerró a 36 euros.

Recientemente, en el marco del encuentro 'Efecto tractor en el ecosistema industrial de Defensa de España', que ha reunido en la sede de la compañía a más de 150 empresas, pymes, 'startups', centros de investigación, universidades y centros de formación profesional de toda España, Escribano emplazaba a empresas y entidades a posicionarse de forma conjunta para «capitalizar las oportunidades que brindan los 800.000 millones del plan de defensa de la UE y los 10.471 millones del Plan Industrial y Tecnológico del Ministerio de Defensa español».

El propio consejero delegado del grupo español, José Vicente de los Mozos, en la última junta de accionistas, puso en valor que para conseguir el

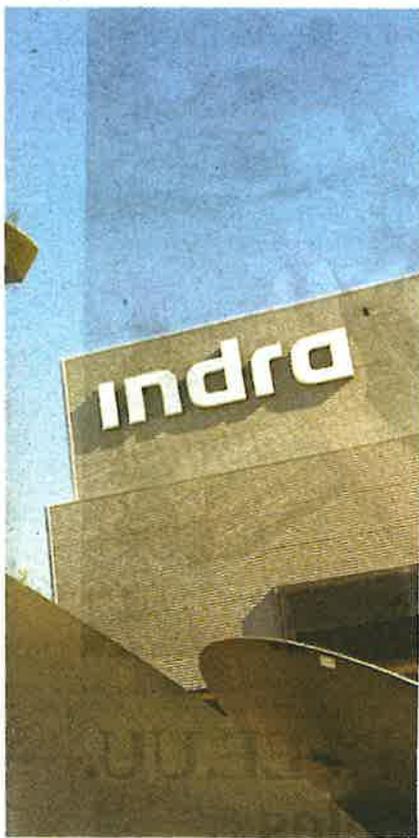
## UNA COMISIÓN SUPERVISARÁ POSIBLES COMPRAS

### Una independiente dimite en plena operación Escribano

M<sup>a</sup> J. PÉREZ MADRID

Tras un consejo que ha durado cinco horas, y en el que se esperaba que se pusiera sobre la mesa la negociación para la compra de la empresa del presidente, Ángel Escribano –Escribano Mechanical & Engineering (EM & E)–, los miembros del máximo órgano de gobierno de Indra decidieron ayer crear una comisión de independientes que supervise la operación para evitar cualquier sombra de sospecha de conflicto

de interés. «El consejo, con carácter previo a analizar cualquier operación que pueda implicar un conflicto de interés y con el objetivo de garantizar el buen gobierno corporativo de la sociedad, ha adoptado por unanimidad los siguientes acuerdos: 1. La creación de una comisión 'ad hoc', integrada por consejeros independientes, para supervisar el cumplimiento de las reglas aplicables para la correcta gestión de los conflictos de interés.



Antenas parabólicas en una sede de Indra // VALERIO MERINO

objetivo de la nueva Indra «hay que ganar escala» en el exterior con operaciones corporativas y «fomentar más acuerdos colaboradores» entre todas las compañías. De hecho, adelantaba que el refuerzo del negocio de defensa estará acompañado por una expansión internacional que priorizará Europa, Iberoamérica y Oriente Próximo. Igualmente, Escribano explica que la compañía continúa rastreando el mercado en busca de operaciones de crecimiento inorgánico, pero que solo se contemplarán adquisiciones que «contribuyan a reforzar el porfolio, aportar valor añadido, que supongan la entrada a nuevos mercados estratégicos» o que «resulten atractivos para los accionistas».

2. Facultar a la consejera independiente coordinadora para que, tras consultar con los consejeros independientes, proponga al consejo los miembros que la componen y sus reglas de funcionamiento», se comunicó a la CNMV.

En la misma reunión, la consejera independiente Ángeles Santamaría Martín anunció su dimisión irrevocable «por motivos personales». En este contexto, cabe recordar que fue nombrada por Mapfre consejera independiente por el procedimiento de cooptación el pasado 25 de junio. No obstante, Santamaría es una de las tres de las independientes del consejo de Indra que se había mostrado más crítica con la operación de compra de EM & M, junto a Coloma Armero y Belén Amatriain.

# Caos entre las aseguradoras y las empresas para reclamar los daños por el gran apagón

► Los informes no han aclarado mucho y no se sabe quiénes son los responsables reales

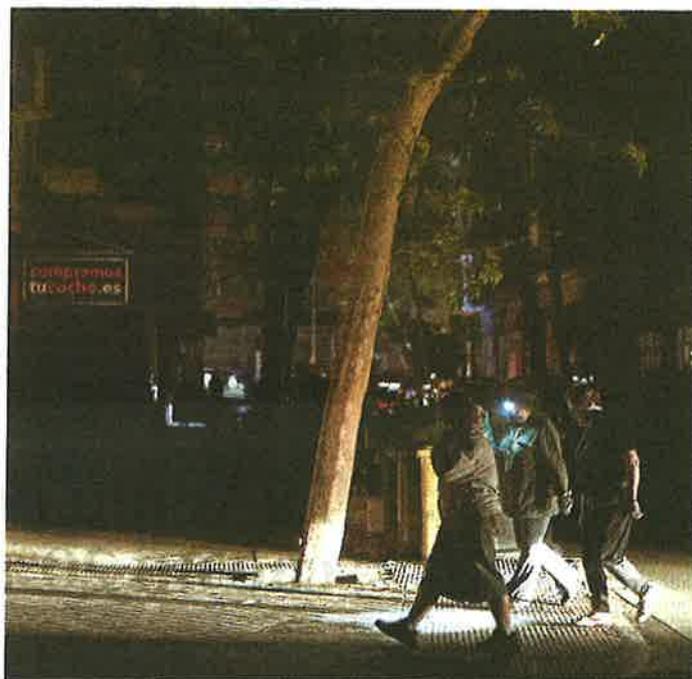
R. MASA / D. CABALLERO  
MADRID

El apagón del 28 de abril, una situación que sumió a España en la oscuridad absoluta, se ha convertido en un quebradero de cabeza para las empresas e industrias que se vieron afectadas, así como para las aseguradoras que han ido estos meses pagando indemnizaciones a sus clientes por los daños ocasionados. Ese día, con motivo del cero eléctrico, se tuvo que detener la producción en muchas compañías, lo que supuso un menoscabo económico y en algunos casos problemas en la maquinaria. El objetivo final de los damnificados es poder reclamar los daños al culpable del apagón, pero en estos momentos las dudas son enormes.

Desde entonces, el sector asegurador y las empresas afectadas han estado evaluando lo ocurrido para ver cómo y contra quién plantear demandas. Y lo peor ha llegado con el paso del tiempo, ya que no hay claridad sobre el culpable. Como publicó ABC, desde diversos frentes existía el miedo de que no se supiera con certeza lo que había pasado y quiénes eran los responsables ni siquiera con el informe elaborado por el Ministerio para la Transición Ecológica.

Los equipos jurídicos de las aseguradoras están estudiando las acciones legales para reclamar los daños que ya han abonado a sus asegurados. Pero por el momento no se llega a una conclusión clara de cómo plantear la batalla legal. En el sector del seguro señalan que con la información que hay disponible en este momento no son capaces de apuntar a una sola dirección como causante de lo sucedido; eso les genera grandes dudas y serán los comités de dirección los que en última instancia decidan si merece la pena proceder por la vía judicial.

Fuentes de despachos de abogados que trabajan con las aseguradoras explican que está habiendo conversaciones en las compañías pero no saben del todo cómo mover ficha. Una posibilidad a la que apuntan es a llegar a interponer demandas contra todos los actores involucrados -Red Eléctrica y las compañías privadas- y que sea la Justicia la que determine quién debe asumir la responsabilidad. Como publicó ABC, desde el sector energético ya se apuntaba hace escasas semanas a que tiene pinta de que todo termina-



Ciudadanos a oscuras por las calles de Madrid el 28 de abril // GUILLERMO NAVARRO

3

informes se han hecho públicos hasta la fecha -del Ministerio de Transición Ecológica, de Red Eléctrica y de la patronal Aelec-, pero no apuntan un culpable claro

rá en los tribunales, ya que los informes oficiales y no oficiales no aportan suficiente luz y taquígrafos.

## Informes confusos

Así las cosas, el sector asegurador y las empresas han vivido en una montaña rusa de expectativas con respecto a las potenciales reclamaciones. Primero llegó el caos y la incertidumbre, aunque muy pronto el Gobierno dejó claro que habría una investigación. Para ello se creó un comité que ha estado semanas recabando datos.

Sin embargo, poco a poco fue calando la idea de que no habría una resolución clara. Finalmente, y tras la presentación por parte del Gobierno del informe final, las sospechas se han convertido en realidad. En la rueda de prensa posterior al Consejo de Ministros, la ministra y vicepresidenta Sara Aagesen dejó claro que el documento no era para inculpar a nadie. Se trataba, tan solo, de una exposición de hechos. Además, tenía carácter confidencial a petición de las empresas. Es decir, lo ver-

daderamente importante no era público. Se seguía sin conocer al responsable del apagón. De hecho, el informe señalaba a Red Eléctrica por no haber ejecutado bien la programación del 28 de abril y, a su vez, mencionaba que las empresas eléctricas no cumplieron con las obligaciones que tenían.

Apenas un puñado de horas después, Redeia -la compañía matriz del operador del sistema eléctrico- hizo público su propio informe. En este caso, y también sin datos concretos por motivos de confidencialidad, se exculpa por completo a Red Eléctrica, mientras que se ponía todo el foco en las eléctricas. La confusión iba en aumento y los problemas para determinar la responsabilidad crecían en el seno del sector asegurador. Por último, la patronal de empresas eléctricas Aelec publicó otro documento. La organización que representa los intereses de Iberdrola, Endesa y EDP, como era de esperar, puso todo el foco en la programación de Red Eléctrica, así como en la estrategia que se estaba desarrollando en materia renovable.

Todos los que han realizado un informe han expuesto la misma conclusión: «No se trata de señalar a un culpable, sino de exponer los hechos». Esto ha sido transversal al Gobierno, Red Eléctrica y Aelec. Ninguno ha querido decir quién era el culpable al que responsabilizar. Lo que se ha hecho ha sido poner el foco en quién pudo ser el detonante del apagón, pero nada más.

# Opinión

## Ecós de la cumbre de la OTAN y oportunidades que se abren para la industria de defensa

Por Enrique López. El desarrollo de un tejido sano no puede construirse alrededor de una única compañía

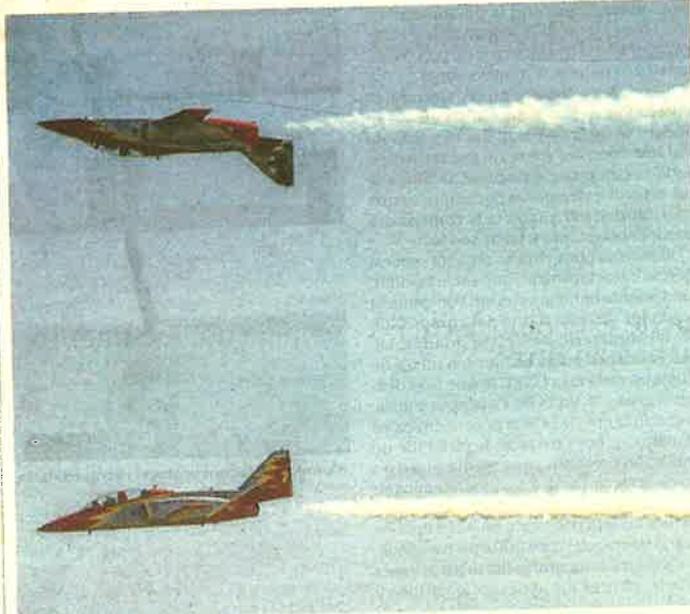
CEO de Grupo Amper

La reciente cumbre de la OTAN en La Haya ha dejado clara la determinación de incrementar la inversión en defensa, pero también en seguridad y resiliencia. En su declaración conjunta, los jefes de Estado y Gobierno allí reunidos establecen un doble objetivo: por una parte, destinar un 3,5% de su PIB al gasto en defensa y, por otra, disponer de un 1,5% adicional para, entre otras cosas, "proteger nuestras infraestructuras críticas, defender nuestras redes, asegurar la preparación y resiliencia de la sociedad civil, liberar el potencial de innovación y fortalecer nuestra base industrial de la defensa".

Sin caer en el error de valorar si el 5% global es un objetivo excesivamente ambicioso, es indiscutible que los gobernantes de los países presentes en esta cumbre nos han lanzado varios mensajes que conviene particularizar desde el punto de vista español.

En primer lugar, es evidente que en los próximos años se incrementarán significativamente las adquisiciones de material de defensa. Incluso en un escenario en que la inversión se limitara al 2,1% del PIB, esto supone un aumento importantísimo de la demanda española en este sector, puesto que parece improbable que algunas de las partidas del gasto en defensa –por ejemplo, los costes de personal– se incrementen proporcionalmente al gasto total. Pasar del 1,28% del PIB de 2024 al 2,1% objetivo probablemente supondría casi triplicar las compras de sistemas de defensa en nuestro país.

Dado que nuestro país se ve obligado a contribuir al esfuerzo colectivo de los países de la Alianza para mejorar sus capacidades de defensa, debemos aprovechar la ocasión para mejorar nuestras capacidades tecnológicas e industriales y fortalecer a nuestras empresas en este sector, así como a otras que puedan venir de otros sectores y que puedan aportar valor, tal y como remarca la propia declaración. Esto creará riqueza, fomentará la innovación y permitirá beneficiarnos en otros sectores de las tecnologías desarrolladas. La industria nacional de defensa, por tanto, debe ser capaz de responder a esta necesidad de nuestro país, preparándose, ordenándose y estructurándose de manera adecuada. Pero el desarrollo en España de un tejido industrial sano



Un grupo de la Patrulla Águila en una exhibición en Selchow, Alemania. EFE



La estrategia no pasa en todos los casos por la toma del 100% de participación en otras compañías, sino por un modelo grupal

y capaz de integrarse en las cadenas de suministro internacionales en el sector de la defensa para aprovechar la oportunidad que representa la actual coyuntura no puede construirse alrededor de una única compañía.

La figura de un tractor nacional es sin duda necesaria para ordenar el conjunto, dotarlo de sentido y estructurarlo de manera que puedan satisfacerse las necesidades domésticas. Pero también es preciso desarrollar alrededor de este tronco algunas ramas principales, subramas y hojas que, enfocadas en segmentos concretos, puedan no solo servir de apoyo a ese tractor, sino enlazar a nuestra industria con la de nuestros aliados. Al mismo tiempo, esta capilaridad sirve para detectar y proteger tecnologías críticas existentes en la industria nacional y en los centros tecnológicos y universitarios que, de otra forma, quedarían ignoradas o en riesgo.

En España, por tanto, podemos construir un campeón nacional arbóreo que sea nuestra industria adecuadamente ordenada y estructurada, cooperando de manera eficiente, y soportada por

un tronco fuerte que fuera esa figura de tractor nacional. Este modelo combina las fortalezas de las compañías más grandes con las de las compañías tecnológicas más pequeñas, que aseguran innovación continuada de manera ágil y eficiente. No todo puede ni debe ser simplemente una cuestión de agregación de tamaño en la industria, puede haber aproximaciones basadas, aparte del tamaño, en la ordenación, coordinación y cooperación que serán claramente más eficientes y alineadas con las necesidades del mercado nacional y mundial.

Como únicas compañías cotizadas en la Bolsa española enfocadas a los sectores de defensa y seguridad, Amper e Indra cumplen con las condiciones necesarias para ser esas ramas principales, con subramas y hojas. La estrategia no pasa, necesariamente y en todos los casos, por la toma del 100% de participación en otras compañías y su integración, sino por un modelo grupal sustentado en la cooperación y coordinación capaz de abrir a compañías innovadoras, ágiles y flexibles el acceso a ventajas que les podemos aportar en financiación, internacionalización, industrialización y gestión empresarial.

La capacidad tecnológica y el conocimiento del mercado nos permite desempeñar el papel de dinero inteligente apalancando fondos que están acercándose recientemente al sector de defensa, para los cuales es una salida perfecta por combinarse bajo la misma figura un socio industrial y una empresa cotizada, aprovechando esta mayor capacidad financiera conjunta para maximizar inversiones de una manera ordenada y eficiente, en beneficio del desarrollo de la industria española de defensa.

Hay que destacar finalmente en la declaración de La Haya la importancia que allí se presta a la protección y la mejora de la resiliencia de las infraestructuras críticas. El reciente apagón eléctrico ha sido una dolorosa llamada de atención sobre la importancia que tiene asegurar ambas. Se abre, en este sentido, una oportunidad simultánea también a actores que, junto a la actividad de defensa, combinen e integren capacidades en energía y sostenibilidad, con especial foco en el desarrollo y suministro de sistemas y equipos de gestión para la generación, distribución y almacenamiento de energía eléctrica en entornos civiles y militares.

# Economía

## Los hitos para lograr 90.000 millones de fondos europeos: de la movilidad sostenible a la vivienda social

Queda poco más de un año para que el mecanismo de recuperación finalice y España solo ha solicitado la mitad del dinero que tiene asignado

**MANUEL V. GÓMEZ**  
BRUSELAS

Los fondos europeos se acercan al tiempo de descuento con muchos goles aún por marcar. El salvavidas lanzado en plena pandemia expira en algo más de un año y a España todavía le quedan más de la mitad de las ayudas por pedir, unos 90.000 millones de euros de los 163.000 totales asignados entre ayudas directas y préstamos. La cifra se acerca al gasto anual en sanidad –supone un 5,6% del PIB–, y su desembolso está supeditado al cumplimiento de decenas y decenas de reformas e inversiones. La lista es extensa y variada, y va desde la aprobación de leyes, entre ellas las de movilidad sostenible, transparencia e industria, al pleno despliegue de proyectos industriales estratégicos como el Perte del chip o la construcción de 20.000 viviendas sociales.

La hoja de ruta no solo es densa, también se otean curvas en el engranaje para ponerla en marcha: el Ejecutivo es parlamentariamente débil, la lentitud crónica de la burocracia compromete los plazos de ejecución y existen incógnitas sobre el apetito de la demanda privada, pieza clave en el desarrollo de las inversiones previstas. “Muchas reformas ya están avanzadas, pero tienen que pasar por el Congreso y al Gobierno le está costando aprobar leyes”, apunta Francesc García Donet, asesor del área de fondos europeos de la consultora LLYC. Es el caso de las leyes de industria, de familias y de servicios sociales, todas en tramitación parlamentaria, o de la norma relativa a la movilidad sostenible, atascada desde 2022.

Es cierto que el mecanismo de recuperación da a los Estados cierto margen para renegociar plazos e hitos con Bruselas. Esa flexi-

bilidad se ha convertido en un balón de oxígeno para los socios comunitarios en general y también para el Gobierno español, en minoría y al que cada vez le cuesta más conseguir el apoyo de sus socios. “El cuello de botella no es técnico, es político y administrativo”, incide Manuel Hidalgo Pérez, *senior fellow* del centro de análisis EsadeEcPol.

Hidalgo advierte de las dificultades tanto para legislar como para ejecutar los fondos, y menciona la Ley de movilidad sostenible como una de las reformas más críticas de cara a los próximos pagos. Sobre todo por el efecto dominó que generaría en hitos futuros en materia energética e inversiones multimillonarias en electrificación y transporte.

Hay más iniciativas ambiciosas que se arriesgan a quedarse estranguladas por la falta de tiempo y las trabas administrativas: la rehabilitación energética de 410.000 viviendas comprometida para mediados de 2026, la puesta en marcha efectiva de los Perte industriales (chip, vehículo eléctrico, hidrógeno verde) y la digitalización plena de todos los niveles de la Administración pública. “En general, los plazos de ejecución de la financiación europea son muy dilatados en España, pero se pueden ampliar. El plan de recuperación no lo permite”, advierte Carlos Victoria, profesor de Economía de Comillas Icade.

A estos compromisos se suma otra ristra de medidas, como la ley del cine, la creación de un organismo de evaluación de las políticas públicas, normas de economía circular, un refuerzo de la ley de competencia, iniciativas vinculadas al sistema nacional de salud y la energía e inversiones en infraestructuras. “Hay dos



Reunión del Eurogrupo, en Bruselas, el 7 de julio. EUROPA PRESS

ámbitos de dificultad: las reformas legislativas, delicadas por su aprobación; y las inversiones, que dependen de que haya iniciativa privada”, sintetiza García Donet.

El Gobierno apostó por desarrollar en las primeras etapas reformas legislativas trascendentes, como la laboral, y dejar para más adelante grandes inversiones vinculadas a préstamos. Por eso muchos proyectos incluidos en la recta final del plan, como la construcción de vivienda para

alquiler asequible o la rehabilitación energética de edificios, serán canalizados a través créditos públicos, que deben devolverse. “Las subvenciones a fondo perdido generan bastante interés, pero hemos visto que no ocurre lo mismo con los préstamos. A las empresas les resulta más ágil acudir a los bancos que cumplir con los requisitos que exigen los fondos europeos, y además los tipos de interés han bajado”, detalla el analista de LLYC. “El riesgo es que el dinero esté disponible, pero nadie lo pida”, agrega Hidalgo, “entonces perdemos los fondos automáticamente en agosto de 2026”.

### Fecha límite

El tiempo no solo corre en los despachos ministeriales de las capitales europeas; también hay prisas en Bruselas. El Ejecutivo comunitario ha instado a los Estados miembros a acelerar sus planes ante la negativa de varios socios a ampliar los plazos, entre ellos Alemania, y el consecuente riesgo de que parte del bazuca de

ayudas lanzado hace cuatro años se quede en agua de borrajas.

Un incumplimiento generalizado no sería baladí. Son mastodónticas las cifras, una bolsa de 750.000 millones, y es ambicioso el mecanismo en su conjunto: se sostiene a través de la emisión de deuda común, algo inédito en la historia de la UE e impensable durante la anterior crisis financiera, cuando la austeridad dictaba las reglas.

El fondo, sin embargo, no es un cheque en blanco. Los desembolsos no se pueden solicitar más allá del 31 de agosto de 2026 y están condicionados a la ejecución de reformas e inversiones en áreas estratégicas, pactadas con Bruselas en los respectivos planes nacionales de recuperación. Estos deben completarse para finales del próximo año. España, junto a Italia, es el país más beneficiado por el mecanismo y uno de los más cumplidores. A fecha de hoy, ha solicitado más de 72.000 millones en cinco

pagos, de los que 55.000 se corresponden a ayudas a fondo perdido de un total asignado de 79.000 –los restantes 83.000 son préstamos–. Para liberarlos ha completado 265 de los 416 hitos acordados, una maraña de cifras que ha cristalizado sobre todo en medidas legislativas: la reforma laboral, la de pensiones, la norma contra el fraude fiscal o la *ley rider*.

### Metas pendientes

Pero los números también indican que quedan 151 metas pendientes, muchas de ellas inversiones, para desbloquear sobre todo créditos (47.000 millones), por un total de cinco desembolsos más. “Estamos hablando de casi 12 hitos por mes [hitos y objetivos es como se denomina en jerga bruselense el cumplimiento del plan], y por ejecutar un importe que supera con creces a las cantidades hasta ahora comprometidas. Un riesgo importante es que España solicite los pagos, pero Bruselas los congele por incumplimientos”, resume Hidalgo.

El temor va más allá de la conjetura. La Comisión Europea acaba de retener más de 1.100 millones a España por incumplir algunos de los objetivos pactados: el Gobierno no ha subido los impuestos al diésel, tampoco ha compensado la elevada temporalidad de los funcionarios, ni ha avanzado en la digitalización de entidades regionales y locales según lo acordado. El mecanismo concede seis meses para ponerse al día y no sería la primera vez que ocurre que se congelan pagos y después se desbloquean.

Sin embargo, la subida fiscal al diésel genera preocupación, no tanto por las cuantías de ayudas retenidas –400 millones–, sino por el precedente que crea en un contexto complicado: la Comisión ha sido tajante en la congelación y no parece probable que el cambio tributario se apruebe con la actual aritmética parlamentaria. Si a ello se suman las dudas sobre la manera de hacer realidad los fondos sobre el terreno, las alarmas se multiplican. “O se modifica la forma de ejecución o será muy complicado llegar. No obstante, no somos los únicos en Europa y es de prever una relajación en los requisitos temporales de dicha ejecución”, confía Hidalgo.

**“Muchas reformas están avanzadas, pero al Gobierno le está costando aprobar leyes”, dice un experto**

**El mecanismo de recuperación da cierto margen para renegociar plazos**

## Montero negocia 'in extremis' que Cataluña recaude el 100% del IRPF en 2026: primer paso para la 'financiación singular'

*La comisión bilateral Cataluña-Estado negocia a contrarreloj, y consultando con Junqueras a cada avance, lunes un pacto de mínimos que empiece a cumplir lo pactado con ERC para la investidura de Illa.*

**Alberto D. Prieto – 11.07**

El Gobierno de **Pedro Sánchez** y la Generalitat de Cataluña de **Salvador Illa** negocian *in extremis* un acuerdo para que, a partir de 2026, la Agencia Tributaria de Cataluña recaude el 100% del IRPF generado en la comunidad.

Esto es lo que prevé anunciarse **el lunes que viene**, tras la reunión de la comisión bilateral Cataluña-Estado, según fuentes cercanas a la negociación.

El Gobierno de **Pedro Sánchez** y la Generalitat de Cataluña de **Salvador Illa** negocian *in extremis* un acuerdo para que, a partir de 2026, la Agencia Tributaria de Cataluña recaude el 100% del IRPF generado en la comunidad.

Esto es lo que prevé anunciarse **el lunes que viene**, tras la reunión de la comisión bilateral Cataluña-Estado, según fuentes cercanas a la negociación.

Este movimiento, presentado como un primer paso hacia la llamada "financiación singular", responde a la presión ejercida por Esquerra Republicana de Catalunya (ERC) en las últimas fechas.

El pasado 18 de junio, en su reunión con el presidente en Moncloa, **Gabriel Rufián** condicionó el mantenimiento de su apoyo, en medio de la oleada de escándalos de corrupción en el Gobierno, el PSOE y el entorno de Sánchez a dos puntos.

Por un lado, a que el asunto no "escalara" a un caso de "**financiación ilegal**" del partido. Y por otro, a darle "incentivos" en forma de "**avances**" **en lo acordado**.

El también conocido como "**concierto**" o "**cupo catalán**" se pactó entre el PSOE y los republicanos para la investidura de Sánchez, en 2023. Y después, se concretó con detalles, hitos y plazos para la de Illa, en agosto de 2024. (...)

La realidad es que, a día de hoy, **sólo se pretende dar un primer paso: la recaudación**, pero no la gestión ni la inspección, y mucho menos la capacidad normativa plena.

[https://www.elespanol.com/espana/politica/20250711/montero-negocia-in-extremis-cataluna-recaude-irpf-primer-paso-financiacion-singular/1003743842992\\_0.html](https://www.elespanol.com/espana/politica/20250711/montero-negocia-in-extremis-cataluna-recaude-irpf-primer-paso-financiacion-singular/1003743842992_0.html)

## ECONOMÍA / POLÍTICA

# La Justicia frena a Hacienda y protege la estructura de los grandes grupos

**SENTENCIA/** El TSJ de Cataluña rechaza que la AEAT impute en el IRPF de los socios la retribución que perciben sus 'holdings' por ejercer de administradores, al no ser ni una simulación ni una operación vinculada regularizable.

Ignacio Faes. Madrid

El Tribunal Superior de Justicia (TSJ) de Cataluña ha asutado un importante revés a la Agencia Tributaria (AEAT) al anular el reciente criterio del Tribunal Económico Administrativo Central (TEAC) de imputar en el IRPF de los socios la retribución que sus *holdings* perciben como administradoras de las filiales. La sentencia es la primera de un tribunal superior de justicia que aborda esta controvertida práctica y supone un balón de oxígeno para los grandes grupos empresariales españoles.

El asunto ha sido dirigido por los especialistas de Crowe Legal y Tributario. La sentencia desmonta tanto la acusación de simulación como la regularización vía operaciones vinculadas que había sostenido la AEAT y que había sido previamente validada por el Tribunal Económico-Administrativo Regional (TEAR) de Cataluña, cuya resolución también ha sido anulada.

El conflicto se origina en una estructura societaria muy habitual en los grandes grupos empresariales españoles. En estos, es común que la sociedad *holding*, cabecera del grupo, sea nombrada administradora de sus sociedades filiales. Dado que la Ley de Sociedades de Capital exige que, cuando un administrador es una persona jurídica, se designe a una persona física para que la represente en el ejercicio permanente de las funciones del cargo, habitualmente se nombra al socio o propietario último del grupo. La AEAT consideró que la retribución que la filial pagaba a la *holding* por sus servicios de administración debía tributar, en realidad, en el IRPF de la persona física representante, y no en el Impuesto sobre Sociedades de la *holding* que la percibía y declaraba.

Para ello, la Inspección utilizó un doble argumento: por un lado, calificó la estructura como una simulación, una interposición artificiosa de la *holding* para eludir la tributación en el IRPF del socio; por otro, y de forma subsidiaria, consideró que se trataba de una operación vinculada entre el socio y la *holding* que no



El conflicto se origina en una estructura societaria muy habitual en los grandes grupos empresariales españoles.

## El Tribunal destaca la importancia de la prueba

El Tribunal Superior de Justicia de Cataluña ha anulado regularizaciones fiscales practicadas por la Inspección de Hacienda en relación con el Impuesto sobre Sociedades para los ejercicios 2014 y 2015. Más allá de los intrincados debates sobre las operaciones vinculadas, la sentencia subraya un

aspecto fundamental: la exigencia de una prueba suficiente y rigurosa por parte de la Administración tributaria al alegar simulación. La Inspección había considerado que los servicios de "management fees" facturados por la entidad recurrente a la cabecera de su grupo eran, en realidad, prestados por

una persona física y que la entidad era una "pantalla" o "interposición ficticia" destinada a reducir la carga fiscal. Esta calificación se basó en una "simulación relativa", donde se entiende que un negocio aparente oculta otro real con una finalidad distinta. Sin embargo, la Sala del Tribunal Superior de

Justicia de Cataluña determinó que los indicios recogidos por la Inspección no fueron suficientes para sustentar su conclusión de simulación relativa. La Inspección no logró explicar cuáles eran las "habilidades personales" del individuo que evidenciaran que la entidad no aportaba nada.

estaba valorada a precio de mercado.

### Corrige al TEAC

Daniel Tarroja, socio responsable del Área de fiscalidad contenciosa de Crowe Legal y Tributario, y profesor del CEF-UDIMA, explica la trascendencia del fallo. "Es un pronunciamiento relevante porque corrige el criterio del TEAC que venía avalando las actuaciones de la Inspección de la AEAT, en la que ha sido una de las últimas campañas de regularización de estos años y que ha afectado a las estructuras de grandes grupos empresariales y sus socios y administradores, en las que han intentado imputar a esos

socios y administradores implicados en la gestión del día a día de sus grupos, bien por simulación o bien por operaciones vinculadas, los importes que percibía la entidad *holding* en concepto de retribución por su condición de Administrador persona jurídica, al ser ellos las personas físicas representantes de la persona jurídica", indica.

La sentencia del TSJ de Cataluña analiza y rechaza ambas tesis de la AEAT. En primer lugar, descarta la existencia de simulación al considerar que la estructura responde a una lógica empresarial y económica real. La sociedad *holding* no era una mera "pantalla", sino una entidad con

una función sustantiva como tenedora y gestora de participaciones, y la retribución que percibía como administradora fue debidamente declarada en su Impuesto sobre Sociedades, sin que existiera ocultación alguna.

En cuanto a la regularización por operaciones vinculadas, el tribunal la anula por dos motivos distintos, dependiendo del ejercicio fiscal analizado. Para el ejercicio 2015, la Sala señala que el artículo 18.2 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (LIS) vigente en ese momento excluía expresamente de la consideración de operación vinculada "la retribución por el ejercicio de sus funciones" de los admi-

nistradores. Por tanto, la propia ley impedía la regularización.

Para el ejercicio 2014, cuando la normativa aplicable (TRLIS) no contenía esa excepción, el TSJ se apoya en una reciente sentencia del Tribunal Supremo, de 15 de julio de 2024. Siguiendo este criterio, el tribunal catalán concluye que la AEAT utilizó un método de valoración incorrecto, ya que el "comparable" usado para justificar el ajuste no era una operación independiente, sino otra operación vinculada dentro del mismo grupo.

El Supremo ya ha establecido que esta metodología es errónea y vulnera los princi-

**Es el primer fallo de un TSJ que aborda este problema y da oxígeno a las compañías**

**Tumba el criterio del TEAC que avalaba las actuaciones de la Inspección de la Agencia Tributaria**

pios del régimen de operaciones vinculadas, que exige utilizar comparables de terceros independientes en el mercado.

"Se trata de un severo correctivo, puesto que el TSJ de Cataluña no aprecia ni simulación, ni tampoco aprecia que se puedan regularizar por operaciones vinculadas, como sostenía la AEAT y había validado el TEAC, por cuanto el propio artículo 18 de la Ley de Impuesto sobre Sociedades no permite este tipo de regularizaciones mediante operaciones vinculadas y, porque, siguiendo un reciente criterio del Tribunal Supremo, tampoco han utilizado comparables correctos para aplicar la metodología de operaciones vinculadas", subraya Tarroja.

Este fallo judicial proporciona una importante seguridad jurídica a miles de grupos empresariales que utilizan esta estructura de forma legítima. Además, llega en un momento clave, poniendo coto a una campaña inspectora que ha generado una gran conflictividad y ha supuesto cuantiosas liquidaciones y sanciones para muchas compañías.

"En definitiva, esperamos que pueda servir para pacificar un nuevo foco de conflicto tributario que había iniciado la AEAT con una importante campaña de regularización, pues no son pocos los casos de los que tenemos constancia en los que la Agencia Tributaria ha practicado liquidaciones y ha impuesto sanciones por esta naturaleza, especialmente ahora que nos encontramos de lleno en campaña de presentación del Impuesto sobre Sociedades", concluye el experto de Crowe.

## Empresas &amp; Finanzas

# Bruselas modificará los peajes de las tarifas eléctricas para abaratar sus costes

Propone señales horarias y geográficas en la factura para un uso más eficiente de la red

Rubén Esteller MADRID.

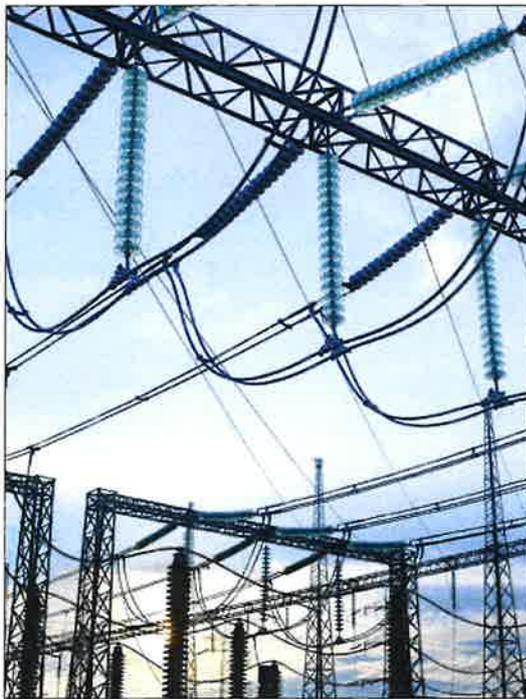
La Comisión Europea ha lanzado una ambiciosa propuesta para reformar el diseño de las tarifas eléctricas en toda la Unión Europea con el objetivo de reducir los costes del sistema eléctrico, fomentar un uso más flexible de la red y acelerar la transición energética.

El documento, presentado bajo el título *Guidelines on Future Proof Network Charges to Reduce Energy System Costs*, forma parte del Clean Industrial Deal y del Plan de Acción para una Energía Asequible, aprobados a principios de este año.

La iniciativa se dirige a los reguladores nacionales, responsables del diseño de las metodologías tarifarias, y plantea un cambio estructural: pasar de sistemas planos y poco sensibles a las condiciones reales del sistema a un modelo tarifario más dinámico, eficiente y alineado con los principios de descarbonización.

Según datos de la Agencia de Reguladores Europeos (ACER), las tarifas de red suponen entre el 24% y el 29% del recibo eléctrico doméstico, pero esta proporción podría aumentar en los próximos años ante las necesidades de inversión para reforzar las infraestructuras eléctricas. Bruselas estima que hasta 2040 será necesario invertir 730.000 millones de euros en redes de distribución y 477.000 millones en transporte, incluyendo desarrollos marinos.

“Necesitamos no solo construir más red, sino usarla de forma más



Una subestación eléctrica. EE

inteligente”, señala la Comisión. La actual estructura tarifaria, con cargos poco diferenciados en función del momento o la ubicación del consumo, no refleja los verdaderos costes del sistema ni incentiva conductas eficientes, como desplazar la de-

manda a horas con alta generación renovable o evitar picos de consumo en zonas congestionadas.

La propuesta de Bruselas apuesta por tarifas basadas en señales horarias y geográficas que premien el consumo en momentos y lugares

donde el sistema lo necesita. De este modo, los usuarios –desde hogares hasta industrias– tendrán incentivos económicos para adaptar su comportamiento y contribuir al equilibrio del sistema, reduciendo las inversiones adicionales.

Estas nuevas tarifas deberían estar diseñadas para aprovechar tecnologías como el almacenamiento, el autoconsumo, los vehículos eléctricos y la gestión de la demanda. Además, la Comisión pide que se integren con los contratos eléctricos dinámicos, ya disponibles en muchos Estados miembros, y con el despliegue de contadores inteligentes.

La Comisión recuerda que el diseño de las tarifas de red es competencia de los reguladores independientes. Sin embargo, advierte de la necesidad de armonizar los principios comunes y reforzar la transparencia. “Es imprescindible que

**Propone una metodología centrada en el uso para controlar las inversiones**

los reguladores cuenten con los medios técnicos y humanos adecuados y que estén protegidos de interferencias políticas”, señala el documento. De no observarse avances suficientes, la Comisión regulará esta propuesta.

## La UE cierra el marco regulador del hidrógeno bajo en carbono

Lanzará una consulta pública en 2026 para estudiar el uso de energía nuclear para el hidrógeno

Rubén Esteller MADRID.

La Comisión Europea ha adoptado el Reglamento Delegado que establece por primera vez una metodología armonizada para calcular los ahorros de emisiones de gases de efecto invernadero de los combustibles bajos en carbono, incluidos el hidrógeno y sus derivados.

Para que un combustible sea considerado bajo en carbono, deberá producir al menos un 70% de ahorro de emisiones respecto al uso de combustibles fósiles sin abatir. Este umbral se aplicará independientemente de la vía tecnológica empleada, ya sea hidrógeno generado a partir de gas natural con captura, utilización y almacenamiento de carbono (CCUS) o mediante electricidad procedente de fuentes bajas en emisiones.

La Comisión destaca que la metodología permite reflejar la heterogeneidad de los mix energéticos de los Estados miembros, ofreciendo un enfoque “flexible y pragmático”. No obstante, aclara que este acto delegado no determina qué parte de la electricidad empleada en la produc-

**70**  
POR CIENTO

Es la reducción de emisiones que debe generar para ser considerado bajo en carbono

ción de hidrógeno puede computarse como renovable, una cuestión que sigue rigiéndose por lo establecido en la Directiva de Energías Renovables, bajo un enfoque de media anual.

La Comisión anuncia que abordará esta cuestión en la próxima revisión de la REDIII, y que paralelamente está reforzando los mecanismos de implementación de la nueva Regulación del Metano, con soluciones para mitigar las fugas en toda la cadena de suministro energético.

De cara a 2026, la Comisión se ha comprometido a lanzar una consulta pública sobre un borrador de metodología para reconocer contratos de compraventa de electricidad (PPAs) ligados a energía nuclear, con el objetivo de clarificar el papel que puede jugar esta fuente en la producción de hidrógeno bajo en carbono.

## Eurelectric pide un plan de emergencia para reforzar las redes ante fenómenos climáticos

La patronal europea cree que serán cada vez más comunes y reclama estar preparados

Rubén Esteller MADRID.

Eurelectric, la asociación europea de la industria eléctrica, reclama la puesta en marcha de un plan de emergencia europeo que priorice la adaptación y el refuerzo de las redes de distribución eléctrica frente al aumento de fenómenos meteorológicos extremos.

Eurelectric subraya que eventos como tormentas, inundaciones, incendios forestales y olas de calor

están provocando daños crecientes en líneas eléctricas, subestaciones y sistemas de control. Estos impactos, ya evidentes en 2025, aumentarán su frecuencia y severidad a medida que Europa siga experimentando los efectos del calentamiento global.

Ante esta situación, la organización, que representa a más de 30 asociaciones eléctricas nacionales, urge a los gobiernos y reguladores a actuar para asegurar la capacidad de las redes de distribución, que considera infraestructuras críticas para la economía y la seguridad de la población.

Eurelectric propone una estrategia estructurada en tres pilares. Pri-

**Eurelectric cita la actuación de Iberdrola en la DANA de Valencia como un referente**

mero, la cartografía del riesgo: los operadores de red deben identificar sus zonas más vulnerables al cambio climático, utilizando modelos climáticos como los del IPCC y simulaciones propias. Segundo, el refuerzo de la red mediante la modernización de infraestructuras con materiales más resistentes, el

enterramiento de líneas en zonas de alto riesgo y la reorganización de la malla de distribución para garantizar redundancias. Y tercero, la preparación para emergencias, asegurando personal disponible, cooperación con servicios públicos y disponibilidad de materiales de sustitución para restaurar el servicio en el menor tiempo posible.

El informe recoge ejemplos de cómo los operadores ya están aplicando estas medidas. En la Comunidad Valenciana, tras las graves inundaciones de octubre, Iberdrola desplegó un operativo que restauró el suministro al 95% de los afectados en 72 horas y puso en marcha un plan de 100 millones.