

21 de abril

Confemetal reclama en su Asamblea anual políticas para frenar la pérdida de competitividad empresarial en un entorno de incertidumbre

- *La organización cúpula del sector del metal celebra su Asamblea General en Madrid, que ha contado con la participación del presidente de CEOE, Antonio Garamendi*

El presidente de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales del Metal (Confemetal), José Miguel Guerrero, ha reivindicado la importancia económica del sector del metal y ha reclamado políticas que refuercen la actividad empresarial en un momento de máxima incertidumbre. “Hay que actuar en Europa por la simplificación, el mercado único y la competitividad empresarial”, ha destacado.

“La competitividad futura depende de reforzar el talento y la estabilidad regulatoria, porque sin un entorno previsible y sin perfiles especializados, el sector no podrá sostener su peso económico ni responder a los retos tecnológicos”, ha señalado Guerrero.

Durante su intervención, ha subrayado que “un entorno global repleto de incertidumbre, conflictos y competencia feroz que condiciona la actividad empresarial y redefine las cadenas globales nos obliga a reafirmar y reivindicar las características que definen al sector del metal: innovación, empleos de calidad, competitividad y proyectos que sostienen el bienestar futuro”.

El presidente de CEOE, Antonio Garamendi, que ha clausurado la Asamblea, ha destacado que “en un momento de incertidumbre como el actual es necesario abordar con urgencia temas como el absentismo y la falta de talento y cualificación” que representan unas de las principales preocupaciones del sector. “La burocracia, las leyes laborales y el coste laboral están incidiendo en la competitividad de las empresas metalúrgicas”, ha añadido.

Presencia europea y nuevas líneas de trabajo

Confemetal ha consolidado durante el último año su presencia en Europa en un momento decisivo a nivel comunitario, sumando a la presidencia de CEEMET la participación activa en el Grupo I del Comité Económico y Social Europeo (CESE). La organización podrá posicionarse ante el desarrollo de la futura Ley de Aceleración Industrial, en la que reivindica una defensa de los intereses empresariales de los productores europeos fiel a su principio de “reindustrialización inteligente”.

Confemetal afronta un nuevo ciclo marcado por una transición interna ordenada y por la apertura de nuevas líneas estratégicas. El relevo en la Secretaría General el



pasado mes de septiembre, tras la jubilación de Andrés Sánchez de Apellániz después de 44 años de servicio, ha supuesto un hito que garantiza continuidad y conocimiento profundo de la casa con la incorporación de José María Tejero. Paralelamente, Confemetal ha impulsado un relevo generacional que combina experiencia y nuevos perfiles.

Confemetal está impulsando acciones que responden a las necesidades e intereses de las empresas del sector, como el análisis de la evolución de la Incapacidad Temporal, la atracción de talento y la promoción de la formación a través de proyectos como Generación del Metal, el próximo informe sobre digitalización, que se presentará en el Observatorio Industrial del Metal (Manresa, 3 de junio), así como nuevas iniciativas en materia de Seguridad y Defensa.

El V Convenio Estatal del Metal, gran objetivo del nuevo ciclo

Confemetal sitúa como gran objetivo del nuevo ciclo la negociación del V Convenio Estatal del Metal, una pieza esencial para asegurar un marco laboral equilibrado, estable y adaptado a las necesidades reales del tejido empresarial. La Confederación defiende que este convenio debe garantizar reglas del juego claras y ofrecer certidumbre a empresas y trabajadores.

Con el compromiso de todas sus asociaciones, Confemetal avanza con determinación hacia un futuro de mayor estabilidad, competitividad y progreso para el conjunto del sector y para la propia organización. Finalmente, Guerrero ha lanzado un mensaje de optimismo en defensa de la libertad empresarial.

Sobre CONFEMETAL

La Confederación Española de Organizaciones Empresariales del Metal, Confemetal, es la organización empresarial cúpula del Sector del Metal en España.

Confemetal agrupa a 77 asociaciones de la Industria, el Comercio y los Servicios del metal, que representan un número cercano a las 220.000 empresas y emplean a un millón y medio de asalariados y 320.000 autónomos, tanto a nivel territorial, con 42 asociaciones provinciales, como a nivel sectorial, con 35 asociaciones sectoriales representativas de las diversas ramas de actividad.

Opinión

Soluciones a una crisis estructural de profesionales cualificados



José Miguel Guerrero

Europa afronta una crisis de competencias que ya es estructural. La necesidad de perfiles cualificados afecta a la mayoría de los sectores y golpea con especial intensidad en la industria y los servicios del metal, que necesitan una amplia variedad de profesionales y técnicos para avanzar en el objetivo de una reindustrialización inteligente.

Tres de cada cuatro pymes reconocen dificultades para encontrar trabajadores con la cualificación necesaria para crecer, innovar y competir. Esta brecha de talento limita la productividad y compromete la capacidad de Europa para sostener su base industrial y avanzar en las transiciones verde y digital.

El problema tiene raíces profundas. Europa no forma suficientes titulados en Formación Profesional ni en disciplinas STEM, las áreas más demandadas por el sector.

En España ocurre lo mismo. El metal mantiene una tasa de desempleo muy baja, pero sufre una rotación limitada y una gran dificultad para cubrir perfiles técnicos. A ello se suma una participación insuficiente en formación continua y una oferta formativa que no siempre responde a las necesidades reales de las empresas.

En nuestro país es imprescindible reforzar la conexión entre instituciones educativas y el tejido productivo. La orientación hacia programas de microcredenciales, más ágiles y adaptables a los avances tecnológicos, puede ayudar a dinamizar el mercado laboral y a responder con mayor rapidez a las demandas de las empresas.

En este contexto, la Formación Profesional se consolida como una herramienta estratégica y como la principal puerta de entrada al mercado laboral. De esta necesidad surge la

iniciativa Generación del Metal, impulsada por la Fundación del Metal para la Formación, que busca acercar las profesiones del sector a los jóvenes, conectando con sus valores y ofreciendo un futuro profesional.

Competencias

Un sistema de FP moderno, flexible y de calidad es clave para dotar a los trabajadores de las competencias que exige la transformación tecnológica y para garantizar que la industria europea siga generando empleo de calidad. También es la vía más eficaz para que las pymes accedan al talento que necesitan.

Los Estados miembros deben situar la FP en el centro de sus estrategias económicas e industriales, tal como ha establecido la iniciativa estratégica *Union of skills*, aprobada por la Comisión Europea en marzo de 2025. Esto exige inversión sostenida, colabora-

El talento y las decisiones estratégicas basadas en innovación condicionan nuestra visión a largo plazo

ción estrecha con las empresas, actualización ágil de los contenidos, impulso a la formación dual y una orientación profesional conectada con las necesidades reales del mercado.

Esta realidad explica la defensa del sector, que agrupa actividades industriales, de servicios, reparación, mantenimiento y comercio del metal. Son empresas que deben superar múltiples barreras para innovar, atraer inversión y generar empleo de calidad. El talento y las decisiones estratégicas basadas en innovación son el eje de nuestra acción y condicionan nuestra visión a largo plazo.

Solo así España y Europa podrán sostener una industria e instalaciones fuertes, empleo industrial de calidad y una base productiva capaz de competir globalmente.

Presidente de Confemetal y de la Comisión de Educación y Formación de CEOE

Negociación e inteligencia en los conflictos geopolíticos



Guido Stein

La altura de nuestro tiempo, la información abundante no pasa de ser una materia prima; se convierte en conocimiento, y adquiere relevancia, en una inteligencia idónea para el análisis y la síntesis. El salto final a la acción sensata, en nuestro caso la negociación, requiere, además, carácter. Sin información no se hace nada de valor, pero solo con información, tampoco. Es la hora de la inteligencia y no de la soberbia.

En el día de cada día nos exponemos a tal avalancha de impactos de datos que supone ya una heroicidad distinguir cuáles reflejan la realidad y cuáles la distorsionan, antes de entenderlos y asimilarlos, para luego intentar usarlos adecuadamente. No otro es el ciclo genérico de la inteligencia, que se puede fácilmente contrastar en las webs de los servicios de inteligencia europeos y el de Estados Unidos. Es interesante hacer notar que, de los líderes hoy en activo, tan solo uno ha sido el jefe de este tipo de organización, quien, además, se distingue por estar bastante callado. La máxima reza: mientras uno habla, no aprende. El silencio en inteligencia crea mucho más valor que la locuacidad desatada.

Los conflictos bélicos, políticos o económicos actuales no parece que los resolvamos con más tino que los del pasado, a pesar de disponer de muchísima más información; al contrario, justamente por ese exceso no gestionado suelen tomar una deriva que los conduce a un bloqueo *sine die*. Efectivamente, la información no ocupa lugar aunque sí mucho tiempo, del que andamos escasos por nuestra ansiedad inflamada, que lo tiñe todo.

Inteligencia operativa

Sabemos que la inteligencia artificial no es la palanca poderosa para ser más inteligentes, salvo que sea domada por la inteligencia real, pues es un potro que se desboca con facilidad y, en vez de corregir la necesidad humana, la amplifica.

Un breve repaso de las negociaciones más publicadas nos hace caer en la cuenta de que se trata esencialmente de relaciones humanas, en las que la inteligencia de todo tipo, y las emociones de cualquier género, juegan integradamente un papel esencial.

La inteligencia no es un proceso, sino una perspectiva, que se desarrolla a base de fomentar un hábito, que incorporado pasa a ser parte del paisaje cultural del entorno empresarial, político o militar concreto. Los hábitos sólo son susceptibles de ser adquiridos, tras esfuerzo, por las personas, y no por los sistemas, ni las organizaciones.

El alumno con mejor información que he tenido hasta la fecha, y con una inteligencia brillante a la que le saca enorme partido, ante mi insistencia en el papel de las emociones en los conflictos geopolíticos, me contestaba así por WhatsApp:

“Hay parte de emocional en la geopolítica actual, sí; bueno siempre la ha habido aunque sea de otra forma... pero también hay mucho de economía, de acceso a recursos estratégicos y de control de rutas comerciales. No es mera irracionalidad. Donde sí creo que hay mucho de emocional es en los individuos, que polarizados a nivel colectivo propician el auge de los populismos. Pero no tanto en las grandes decisiones geopolíticas, erróneas o no”.

Negociando en vivo

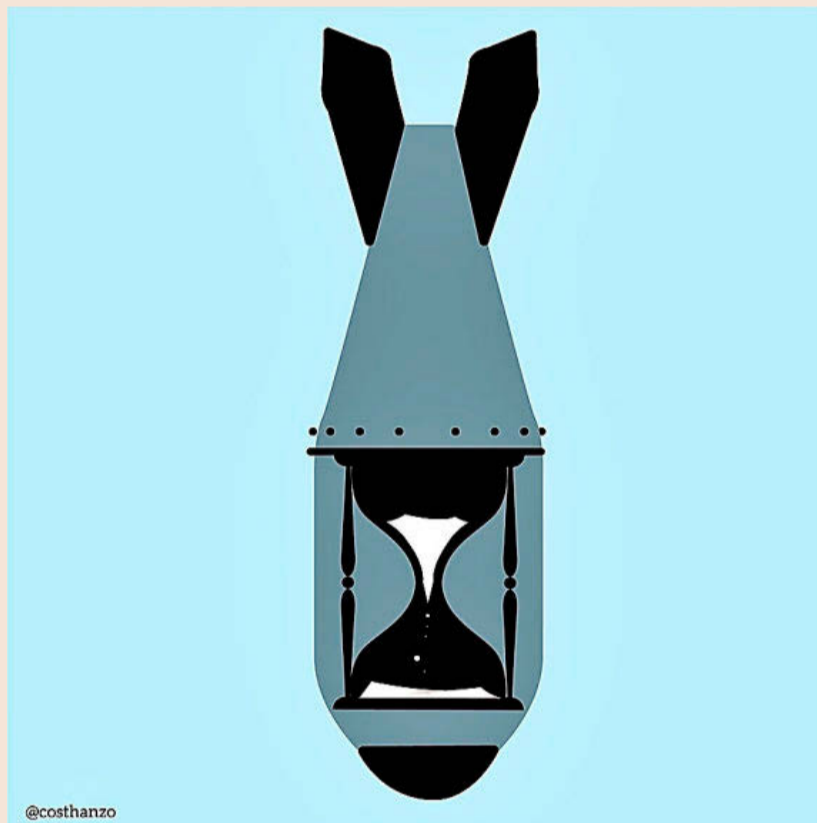
En nuestras clases de negociación apuntamos a fomentar el hábito de inteligencia con unas pocas preguntas antes, durante y después de sentarse en la mesa para negociar: ¿Qué es lo que no le deja dormir a la otra parte durante la noche? ¿Qué problema quiere resolver al negociar? ¿Han variado esas necesidades con el tiempo? ¿Dónde tiene flexibilidad para hacer concesiones y

donde tiene las manos atadas? ¿Pueden variar esas limitaciones en el futuro? ¿Qué le va a pasar si no llega a un acuerdo? ¿Se siente fuerte o débil?

Ahora ya sabemos el nivel de incertidumbre al que nos enfrentamos; por lo tanto, podemos pasar a contestar esas mismas preguntas también sobre nosotros. Esta preparación de la negociación sustentada en inteligencia hecha carne del negociador brilla a menudo por su ausencia, o permanece sepultada en toneladas de bits. No necesitamos saber más que lo suficiente para acertar.

Según he podido enterarme, el producto esencial del trabajo de un profesional de los servicios de inteligencia se condensa, a la postre, en la cara de un folio que el presidente del gobierno de turno lee mientras sale de su despacho y llega al coche. Dos minutos para fijarse en el texto, del que se han destacado unas palabras en negrita, y en un recuadro se extrae lo que no debe ignorar. La información se convierte en conocimiento en la mente del analista, que apunta a una síntesis cuyo examen se dirime en contraste con la realidad.

Que el político, empresario o militar la use con sabiduría, es decir, con acierto práctico, corre de su cuenta. Ese acierto en la vida real correlaciona más con la inteligencia y el carácter perso-



@costhanzo

nales que con la abundancia de datos. Como nos enseñaron en el colegio: menos es más.

Estados Unidos invierte muchos cientos de miles de millones de dólares en inteligencia, España decenas de miles de millones de euros; no obstante, el reto del uso adecuado de la inteligencia no es técnico, sino humano. La cantidad no suple la calidad, y ambas tampoco suplen la actitud idónea del negociador que va a echar mano de la inteligencia disponible. Para muestra un botón: el extremadamente informado vicepresidente de Estados Unidos, J.D. Vance, tras una liturgia de 21 horas de negociación, no llegó a ningún acuerdo con los iraníes en Pakistán. A renglón seguido, se volvió al avión: debía de tener prisa por abordar otras prioridades, pero no por construir un acuerdo sobre el que levantar una paz digna de ese nombre.

Resulta inspirador que el actual sucesor de Pedro (me refiero al apóstol y primer Papa, no a otros Pedros), advierta de que en las guerras el reloj corre en contra del género humano, empezando por las víctimas, siempre inocentes, de una Tierra, que se ve tan hermosa desde la nave especial de la misión *Artemis II*. León XIV juega con ventaja, porque se apoya en la sabiduría del Evangelio, y no solo en información de todo el mundo, que, por cierto, recibe en directo y con gran riqueza capilar. Tampoco hace campaña electoral, lo que empañaría la objetividad de sus exhortaciones.

Profesor en IESE, Universidad de Navarra

Empresas & Finanzas

Indra busca escalar en vehículos militares con contratos por más de 5.000 millones

Santa Bárbara emerge como su gran rival por los 2.000 millones de los tanques Leopard

Nacho Martín MADRID.

Indra apunta a programas de vehículos militares que podrían superar los 5.000 millones de euros para seguir creciendo. Aunque el Ministerio de Defensa todavía no ha desvelado con exactitud la totalidad de proyectos que licitará este año para elevar el gasto militar, sí que hay varios megacontratos en el radar, en los que la competencia será feroz.

El primero de ellos es para renovar la flota de camiones medios y pesados de transporte táctico 4x4, 6x6 y 8x8 del Ejército de Tierra (ET), y puede alcanzar los 1.040 millones de euros. El plan contempla la adquisición progresiva, a lo largo de cuatro años, de los vehículos a través de un acuerdo marco que permite asignar el contrato a uno o dos proveedores y realizar encargos sucesivos según las necesidades. Se trata de uno de los mayores programas logísticos en la historia reciente del Ejército, y por ello ha despertado el interés de empresas importantes. Indra participa por partida doble: por un lado con Rheinmetall y por otro, además de con el gigante alemán, también con MAN. El resto de competidores son la turca BMC Otomotiv, la alemana Daimler Truck, la española Escibano Mechanical & Engineering (EM&E), la italiana Iveco Defence Vehicles (propiedad ahora de Leonardo), la filial española de la sueca Scania y la también sueca Volvo.

Para competir juntos, Indra y Rheinmetall firmaron una alianza en marzo que contempla constituir una empresa conjunta a finales de este año. En el anuncio del acuerdo, el CEO alemán, Armin Papperger, señaló que la intención es cooperar en el ámbito de los vehículos, los satélites, la electrónica y los sistemas navales. Y mencionó que el punto de partida de esta colaboración son dos licitaciones: la mencionada de ca-



José Vicente de los Mozos, consejero delegado de Indra. EP

Los programas para el Ejército de Tierra alcanzarán "varios miles de millones"

miones militares y otra, sobre la que no se han dado más detalles, para fabricar "cientos de vehículos tácticos". Haciendo la suma, "estamos hablando de varios miles de millones de euros", apostilló.

Esa alianza hispano-germana también podría jugar un papel importante en otro de los grandes contra-

tos del año: la modernización de más de 200 carros Leopard del Ejército de Tierra. La idea es actualizarlos para que pasen de ser 2A6 a 2A8, un salto sustancial que permitiría que muden de electrónica analógica a electrónica digital completa, con un nuevo tubo, más carga y potencia, nuevas suspensiones y más protección balística.

Aunque todavía no se ha licitado, fuentes del sector consideran que su valor mínimo será de 2.000 millones de euros, pudiendo alcanzar incluso los 3.000 millones, y que podría hacerse público entre junio y julio. Con todo, Santa Bárbara no ha esperado y ya se ha posicionado claramente para intentar ganarlo.

En un reciente evento junto a sus proveedores en su planta de Alcalá de Guadaíra (Sevilla), altos directivos de la filial de General Dynamics aseguraron que son los únicos capaces de "arrancar de inmediato la modernización del Leopard 2E". "Esta fábrica es la casa del Leopard", deslizaron, argumentando que ya se encargaron del ensamblaje bajo licencia de este vehículo para el Ejército de Tierra, así como de su mantenimiento.

A nivel continental, el Fondo Europeo de Defensa destinará 125 millones este año para un nuevo proyecto de carro de combate. Se trata de una licitación preliminar, que contempla la construcción de demostradores. Indra participa como uno de los 51 socios de una iniciativa de cooperación, llamada MARTE y coordinada por un consorcio liderado por KNDS y Rheinmetall, en la que también están presentes otras empresas españolas. Pero a la larga, el futuro carro de combate cuenta con un presupuesto total de alrededor de 1.000 millones de euros para investigación y desarrollo en defensa.

Carga de trabajo

En marzo de 2025 Indra anunció la creación de su filial de vehículos militares terrestres, Indra Land Vehicles. Poco más de un año después, la carga de trabajo es mayúscula. En un encuentro virtual con los medios de comunicación, el director general de la división, Frank Torres, aseguró que cuentan con más de 200 personas trabajando a tiempo completo y que tienen previsión de acabar el año con 350 profesionales.

"No estamos en fase de planteamiento, sino de ejecución porque todos los programas especiales de modernización (PEM) ya están en marcha", afirmó Torres, detallando que la sede central de Indra Land Vehicles, las instalaciones de El Tallerón que compraron a Duro Felguera, está lista y con la pista de pruebas para vehículos ya terminada.

GMV se refuerza con siete proyectos del Fondo Europeo de Defensa

La tecnológica suma ya 49 participaciones en este programa

N. Martín MADRID.

La multinacional tecnológica GMV, especializada en tecnología y sistemas de defensa, ha sido seleccionada para participar como beneficiaria en siete proyectos en el marco de la convocatoria 2025 del Fondo Europeo de Defensa (EDF).

El primero de los proyectos en los que GMV contribuirá será SPIDER 2, que da continuidad al estudio de viabilidad elaborado en una fase anterior para centrarse en el desarrollo de constelaciones de satélites asequibles y multimisión para inteligencia, vigilancia y reconocimiento (ISR). También colaborará en ASIMOV, para definir, diseñar y validar una arquitectura federada para operaciones en órbita, capaz de reabastecer, reparar, inspeccionar y proteger satélites en condiciones adversas. GMV estará presente, asimismo, en ECC2, centrado en el ámbito de la ciberdefensa; el EICACS 2, cuyo objetivo es dotar a las fuerzas aéreas europeas de capacidades de combate colaborativas; y el DART (sistemas de combate aéreo). En sistemas terrestres, ACHILE 2 evoluciona desarrollos previos para transformar el sistema del soldado de nueva generación en una arquitectura abierta, modular e interoperable. Mientras, EPIIC 2 avanza en tecnologías aplicables a las cabinas de aviones de nueva generación.

El EDF ha seleccionado 57 proyectos –con participación española en 42– de inteligencia artificial, ciberdefensa, drones y sistemas antidron. La convocatoria moviliza a 634 entidades de 26 Estados miembros y canaliza una inversión de 675 millones de euros en desarrollo de capacidades y 332 millones en investigación.

ITP duplicará la capacidad de su filial BP para crecer en mantenimiento

Sus nuevas instalaciones en Irving, Texas, estarán operativas a finales de año

Aida M. Pereda BILBAO.

ITP Aero busca reforzar su actividad de mantenimiento, reparación y operaciones (MRO) al detectar un aumento de la demanda de estos servicios, por lo que espera aprovechar su posicionamiento en este ámbito para crecer, así como mejorar sus

tiempos de respuesta y dar soporte a una gama más diversa de motores. Es por eso que ha anunciado que ampliará la presencia de su filial BP Aero en Estados Unidos.

La estrategia de ITP Aero en el negocio MRO se centra no sólo en la ampliación de capacidades industriales, sino también en inversiones selectivas en mercados clave, que posibiliten mayores capacidades de reparación y la construcción de una red internacional más sólida. Fue en febrero de 2024 cuando ITP Aero com-

pletó la compra de BP Aero, que además de ser su primera adquisición en MRO, le permitió desembarcar en Estados Unidos. "Al aumentar la capacidad en la reparación de componentes reforzamos nuestra capacidad para apoyar a nuestros clientes y nos preparamos para las necesidades de las nuevas plataformas", según explicó Alan Jones, vicepresidente ejecutivo de MRO en ITP Aero.

La ampliación anunciada ayer constituye un paso más en la estrategia

de la compañía para hacer crecer este área de negocio a nivel global. Las nuevas instalaciones de BP Aero, que se ubicarán en Irving, en el estado de Texas, permitirán incorporar "capacidades de reparación más avanzadas" para su actual portfolio de motores CFM, CF6, CF34 y GE90, además de ofrecer "nuevas capacidades" para atender la creciente demanda de motores LEAP, GTF y GENx.

El nuevo edificio, que contará con una superficie de 11.200 metros cuadrados, se situará a pocos kilómetros

de las actuales instalaciones de BP Aero, cerca del aeropuerto internacional de Dallas Fort Worth. Con esta construcción, cuya previsión es que se encuentre plenamente operativa a finales de este año, la compañía aspira a incrementar "más del doble" su capacidad actual de reparación de componentes. Además, según avanza la compañía, para acompañar este crecimiento, serán necesarios un centenar de nuevos profesionales adicionales en los próximos dos años.

Trump prorroga indefinidamente el alto el fuego

● Tras afirmar durante toda la jornada que no lo haría, el presidente de EEUU anuncia una extensión ● Se ampara en unas supuestas divisiones internas en sus enemigos

El presidente de EEUU, Donald Trump, volvió ayer a prorrogar en el último momento el alto el fuego con Irán, que teóricamente vencía al final del día. Tras una larga y tensa jornada en Teherán, Islamaabad y Washington, y en la que la mediación pakistaní no fue suficiente como para que ambas partes se comprometieran a enviar sus delegaciones, Trump acudió a las redes sociales para anunciar una extensión indefinida, amparándose en unas supuestas divisiones internas en sus enemigos. Lo hizo tras asegurar que no lo haría.

«Dado que el Gobierno de Irán se encuentra gravemente dividido, lo cual no es inesperado, y a petición del mariscal de campo Asim Munir y del primer ministro Shehbaz Sharif de Pakistán, se nos ha solicitado que suspendamos nuestro ataque contra Irán hasta que sus líderes y representantes presenten una propuesta unificada. Por lo tanto, he ordenado a nuestras Fuerzas Armadas que continúen el bloqueo y, en todos los demás aspectos, que permanezcan preparadas y capacitadas, y extenderé el alto el fuego hasta que se presente su propuesta y concluyan las negociaciones, sea cual sea el resultado», escribió el norteamericano.

El anuncio de ayer es casi un calco del de hace dos semanas, cuando, horas después de anunciar una posible erradicación civilizatoria, se agarró a la mediación pakistaní para suspender los bombardeos y forzar a Israel a hacer lo mismo, tanto sobre Irán como en Líbano. Trump está muy fatigado por la guerra y todas las crónicas de la prensa nacional hablan de que quiere dar carpetazo. El problema es salir del jardín en el que él mismo se ha metido. Ahora mismo, el Estrecho de Ormuz sigue cerrado, la navegación es muy complicada, los ejércitos están movilizados y la posibilidad de un gran acuerdo que incluya la cuestión nuclear es muy difícil. Además, Trump se sigue poniendo él solo los plazos y vencimientos.

«ESPERO BOMBARDEAR»

Por la mañana había dicho, en un tono mucho más agresivo pero que no sorprende ya ni impresiona a sus enemigos, que habría sin du-



PABLO R. SUANZES

WASHINGTON

da un ataque militar si Irán no accedía a las demandas de EEUU. «Espero bombardear» dijo en una entrevista. «El ejército está listo para entrar en acción».

La primera ronda de negociaciones, con el vicepresidente JD Vance, Jared Kushner (yerno de Trump) y el enviado especial Steve Witkoff, se cerró sin avances suficientes. Desde entonces, todo han sido choques, reproches e incluso disparos, lo que en condiciones normales habrían hecho estallar la tregua. Pero Washington busca una salida y está dispuesta a estirar los plazos y relajar sus líneas rojas.

LAS DELEGACIONES

Se esperaba que JD Vance se subiera ayer a un avión desde la capital estadounidense y que en Europa se sumaran Kushner y Witkoff, que estaban en Florida. Sin embargo, estos dos últimos fueron convocados a la Casa Blanca y Vance no ha embarcado. Todo mientras los iraníes prestaban mucha atención y decían, a su vez, que no iban a enviar delegación hasta que la Casa Blanca moviera ficha en serio. Si algo ha dejado claro Teherán es que no se fía de Kushner y Witkoff, demasiado próximos tanto a Israel como a los países del Golfo.

«El bloqueo de puertos iraníes es un acto de guerra y, por lo tanto, una violación del alto el fuego. Atacar un buque comercial y tomar a su tripulación como rehenes es una violación aún mayor. Irán sabe cómo defender sus intereses y cómo resistir el acoso», escribió ayer el ministro de Exteriores iraní, Seyed Araghchi.

En una entrevista en la CNBC, Trump había dicho horas antes que la Guardia Revolucionaria estaba «tratando de mover los misiles porque hemos aniquilado la mayoría de los suyos. Nosotros hemos usado esto [el alto el fuego] para reabastecernos y probablemente ellos también. Ayer interceptamos un barco que tenía algunas cosas, lo cual no fue muy agradable, un regalo de China. Tal vez, no lo sé, pero me sorprendió un poco, pero como tengo una muy buena relación, y pensé que tenía un entendimiento con el presidente Xi, está bien. Así es como va la guerra, ¿no?», dijo el presidente,

sugiriendo que la parada de un buque se había hecho para interceptar envíos de armas.

El caos en las horas siguientes fue mayúsculo, con mensajes contradictorios en tres capitales, informaciones sin confirmar en la prensa y la sensación de que todo podía estallar, reabriendo el conflicto y los bombardeos cruzados en la región. Las partes no fueron capaces siquiera de definir en qué momento se suponía que concluía el alto el fuego, si bien esta vez Trump fue especialmente abierto en sus palabras, sin concretar una hora, como sí hizo la vez anterior.

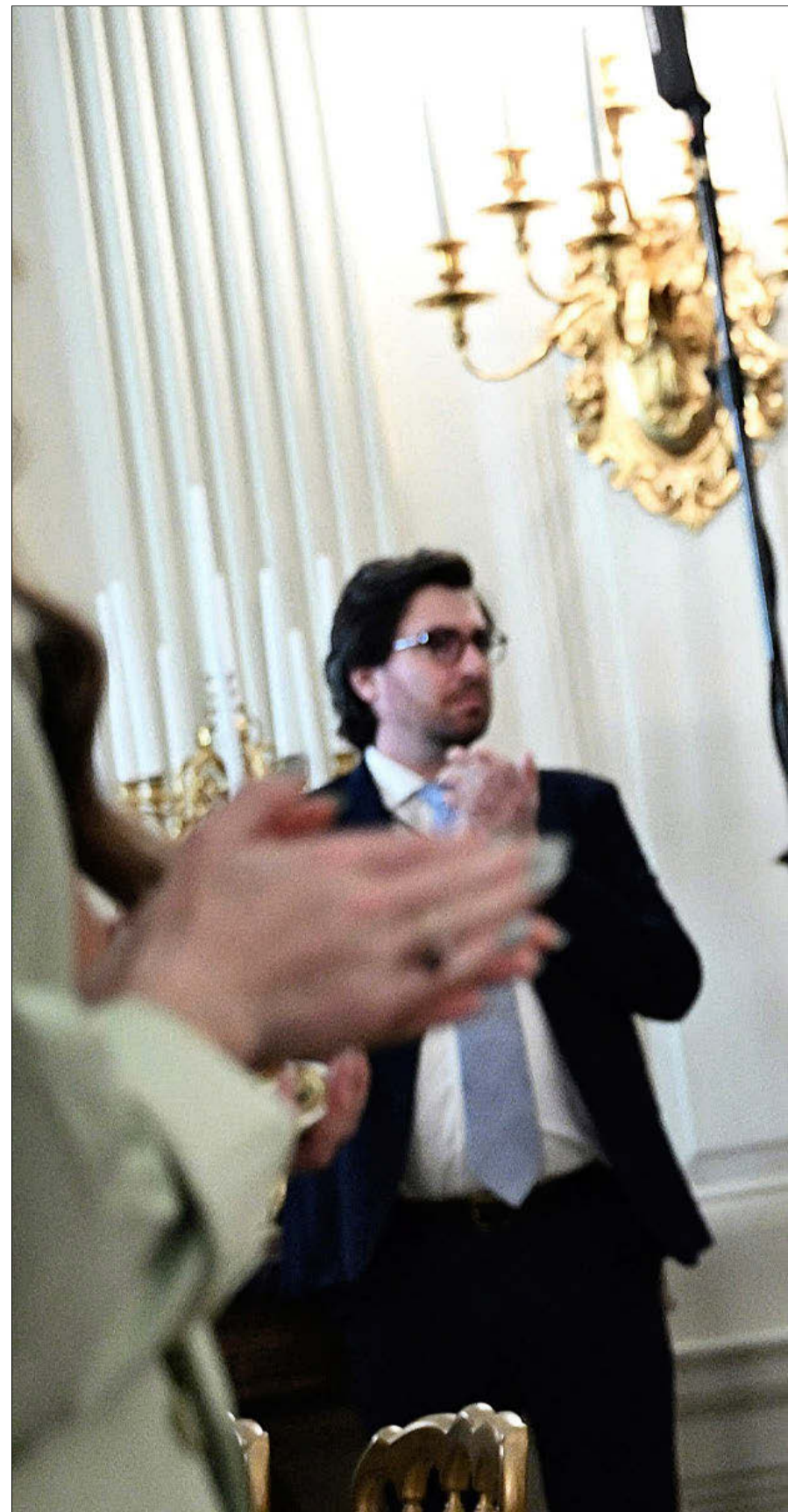
LA CUESTIÓN NUCLEAR

Los problemas no son solo sentar a las partes en una habitación, que es de por sí un desafío enorme. La primera reunión, con Vance y el presidente del Parlamento iraní, fue la de mayor nivel entre ambos países desde 1979. No es tampoco siquiera definir a qué países afecta la tregua o si los bloqueos temporales de Ormuz se mantienen o en qué términos. Lo más difícil siempre ha sido y siempre será la cuestión nuclear.

En los últimos días Trump aseguró que Teherán permitiría una misión conjunta para rescatar los materiales sepultados en los bombardeos del verano de 2025, y Teherán lo negó. Como dijo que bajo ningún concepto permitiría que ese uranio se fuera a EEUU, como defendía la Casa Blanca. La administración Obama necesitó dos años a tiempo completo para sellar el acuerdo nuclear más ambicioso hasta el día de hoy, que Trump revocó al llegar al poder en su primer mandato.

Definir los límites del uso civil de la energía nuclear, el enriquecimiento de uranio y el uso de instalaciones es la línea roja para todas las partes. Trump justifica la guerra por la necesidad de impedir que Irán tenga armas nucleares, y cualquier pacto que no resuelva la cuestión está condenado a fracasar.

El equilibrio es difícil en todos los frentes. Hezbolá confirmó ayer que lanzó cohetes y drones al norte de Israel, en respuesta a lo que considera violaciones israelíes del otro alto el fuego que lleva 10 días en vigor. Israel ha mantenido sus ataques en el sur de Líbano, amparándose en el derecho a la legítima defensa con el visto bueno de Washington.



El método: la ambigüedad calculada de las «dos semanas»

El presidente recurre desde hace una década al mismo plazo para ganar tiempo

El Pentágono anuncia inversiones en sus bases españolas pese al choque con Trump

Washington las incluye en una partida de 8.500 millones para mejorar su infraestructura

Rubén Esteller MADRID.

Estados Unidos ha incorporado a España dentro de su nuevo programa de inversiones en infraestructuras militares, en el marco del presupuesto de defensa para 2027, que alcanza los 1,45 billones de dólares, un 44% más que el año anterior.

Según el presupuesto del Departamento de Guerra, la iniciativa contempla 8.500 millones de dólares para un total de 64 proyectos de construcción militar, algunos de ellos en territorio español, lo que sitúa al país en el mapa de prioridades de Washington.

El plan responde a la necesidad de adaptar las capacidades militares a un entorno geopolítico más exigente y se centra en modernizar instalaciones, desplegar nuevas plataformas y reforzar el apoyo logístico a operaciones internacionales. España aparece junto a socios como Australia y Japón, además de varios estados clave dentro de Estados Unidos.

Según el Pentágono, las inversiones previstas abarcan desde la modernización de astilleros y bases militares hasta la renovación de infraestructuras críticas para el funcionamiento de las fuerzas armadas. El objetivo es mejorar la capacidad operativa y acelerar el despliegue de nuevos sistemas, en línea con el plan de refuerzo de su presencia global.

En el caso de España, la inclusión en este programa apunta a un refuerzo de su papel como nodo logístico y operativo en el flanco sur de la OTAN, especialmente relevante en el contexto de tensiones en el Mediterráneo, el norte de África y el eje atlántico. Además, el plan busca incrementar la capacidad de entrenamiento y el cumplimiento de estándares de seguridad, elementos clave para la interoperabilidad.

El anuncio coincide con la decisión del Comando de Sistemas de



Extracto del informe. EP

Destinarán 70.000 millones al arsenal nuclear y 52.900 millones para drones

Abastecimiento Naval que ha dado los primeros pasos para adjudicar un proyecto relacionado con el mantenimiento de sus destructores, poniendo a Rota en el epicentro de la operación, tal y como indica *Vozpopuli*.

Junto a las inversiones en infraestructuras, el presupuesto destina 9.800 millones de dólares adicionales a la mejora de alojamientos mi-

litares, dentro de los programas de mantenimiento y modernización de instalaciones. Esta partida está orientada a renovar residencias para personal no acompañado y elevar las condiciones de vida de las tropas.

La inclusión de España en este plan abre la puerta a nuevas oportunidades para el sector industrial y de servicios vinculado a la defensa, desde la construcción hasta la ingeniería o la logística.

Sin embargo, el movimiento se produce en pleno choque con Estados Unidos que reclama a España que incremente su gasto en defensa. El documento, alineado con la estrategia de "paz a través de la fuerza", plantea explícitamente un nuevo marco de reparto de cargas en el seno de la OTAN, en el que los so-

cios deberán asumir un mayor protagonismo en sus propias regiones.

Uno de los pilares del presupuesto es la reconstrucción de la base industrial de defensa, con más de 100.000 millones de dólares destinados a reforzar la producción nacional, asegurar el suministro de minerales críticos y reducir la dependencia exterior. Además, se incluyen 52.900 millones para municiones críticas y fuertes inversiones en drones y sistemas autónomos. El presupuesto introduce también una apuesta decidida por la innovación, con 58.500 millones destinados a inteligencia artificial y mando multidominio y contempla también más de 70.000 millones para la modernización del arsenal nuclear.

La Armada de EEUU aborda un segundo buque iraní en Ormuz

Washington mantendrá estas acciones aunque negocie con los ayatolás

elEconomista.es MADRID.

El Departamento de Defensa de Estados Unidos informó ayer de que realizó tareas de abordaje de otro buque vinculado a Irán en el Golfo de Omán, en el marco del cierre perimetral que mantiene en la zona como medida de presión contra Teherán cuando quedaban solo horas para que expire el alto el fuego.

"Durante la noche, las fuerzas estadounidenses llevaron a cabo una operación de *derecho de visita*, interdicción marítima y abordaje del buque sin bandera y sancionado *Tifani*", informó el departamento que dirige Pete Hegseth en un mensaje en redes sociales, sin que se haya infor-

En total, son 27 los barcos que han sufrido algún tipo de interceptación

mado de incidentes en esta maniobra.

Se trata de la segunda ocasión en la que el Ejército estadounidense interviene para frenar a un carguero en el contexto del bloqueo que mantiene en el estrecho de Ormuz, tras informar de que evitó el tránsito de 27 buques desde que estableció esta medida. Así las cosas, Estados Unidos vincula este buque a Irán y señala que seguirá los "esfuerzos globales" de aplicación de la ley marítima para "desarticular redes ilícitas e interceptar buques sancionados que proporcionen apoyo material a Irán", insistiendo en que Washington tiene un alcance global e intervendrá en "cualquier lugar donde operen".

¿Información del sector sanitario?

Acude a una fuente profesional

Gaceta de Salud

Información contrastada: referencia, análisis y visión experta

www.gacetadesalud.com



Se agrava el deterioro del comercio con EEUU en pleno pulso Sánchez-Trump

Las pymes enfrían la posibilidad de nuevas subidas salariales

RELACIONES EN HORAS BAJAS/ El intercambio de bienes entre ambos países cae con fuerza en el arranque de 2026: las ventas españolas a Estados Unidos se hundieron un 12,1% y las importaciones un 20,3%.

J. Díaz, Madrid

Desde el retorno de Donald Trump a la Casa Blanca, la relación entre EEUU y España no ha sido precisamente un camino de rosas, en el contexto de una indisimulada animadversión del mandatario estadounidense hacia Europa, en general, y hacia nuestro país, en particular. La guerra comercial desencadenada por Trump, la negativa del presidente español, Pedro Sánchez, a elevar al 5% el gasto en Defensa, tal como se pactó (y él rubricó) en el seno de la OTAN, y sus duras críticas a Israel por la guerra en Gaza han erosionado una relación que viene de lejos, pero que en el ámbito comercial ha ido de más a menos en los últimos meses. Y aún falta por calibrar el posible impacto de los encontronazos más recientes entre Sánchez y Trump a cuenta de la guerra en Irán y la negativa del Gobierno a dejar que EEUU utilizara las bases españolas en su ofensiva militar. De momento, los datos de los dos primeros meses del año, cuando el conflicto en Oriente Próximo aún no había estallado, evidencian un claro agravamiento del deterioro de los intercambios comerciales entre España y Estados Unidos.

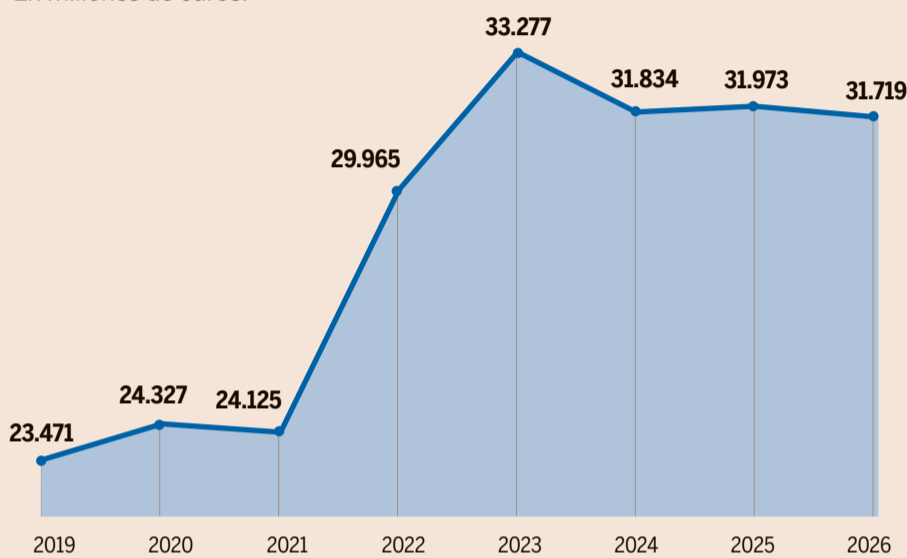
Entre enero y febrero, las exportaciones españolas al otro lado del Atlántico se hundieron un 12,1%, hasta 2.426 millones de euros, mientras que las importaciones nacionales de EEUU lo hicieron aún con mayor intensidad, un 20,3%, hasta 4.315 millones, según el último informe de comercio exterior del Ministerio de Economía, publicado ayer. Estos datos ponen de relieve el declive del comercio bilateral entre ambos países, que, sumando exportaciones e importaciones, apenas superó los 6.741 millones, un 17,5% menos que en los dos primeros meses de 2025.

Estas cifras corroboran el creciente impacto de la guerra arancelaria de Trump, que en 2025 ya dejó una muesca en las estadísticas españolas de comercio: las exportaciones nacionales a EEUU cayeron un 8% en el conjunto del año, a pesar de que el tarifazo estadounidense no entró en vigor hasta primeros de agosto.

La declinante relación co-

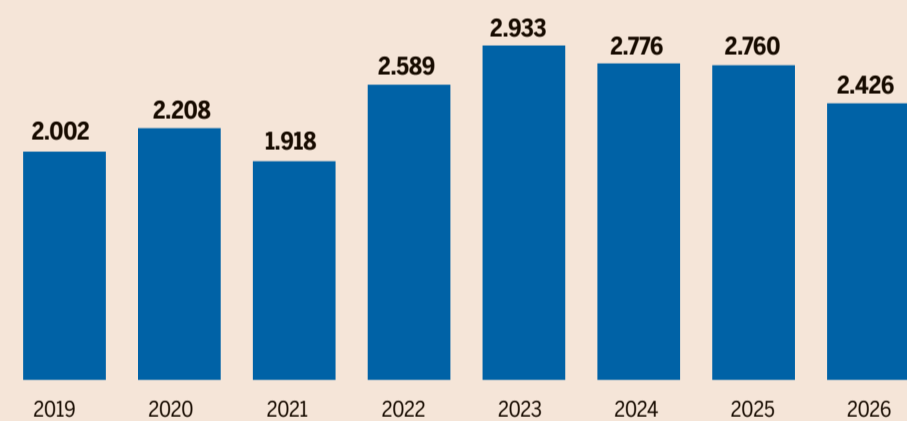
EL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL, DE MÁS A MENOS

Exportaciones españolas totales en los meses de febrero de cada año. En millones de euros.



Evolución de las ventas a EEUU

Exportaciones españolas en los dos primeros meses de cada año. En millones de euros.



Expansión

Fuente: Ministerio de Economía, Comercio y Empresa

mercial con Estados Unidos no es, sin embargo, el único motivo de preocupación para el sector exterior español, que, tras ralentizarse en 2025, ha confirmado su enfriamiento en el inicio de 2026, una tendencia que, ante el impacto de la guerra en Irán en los precios energéticos y, por tanto, en las perspectivas de crecimiento globales, previsiblemente irá a más en los próximos meses, con una intensidad que dependerá de la magnitud y duración del conflicto.

El saldo de los dos primeros meses del año no es precisamente halagüeño. Entre enero y febrero, las exportaciones totales de España menguaron un 1,8%, hasta 60.646 millones de euros, mientras que las importaciones lo hicieron un

Las exportaciones totales de España se reducen un 1,8% hasta febrero, a 60.646 millones

4,8%, hasta 67.952 millones. Ambos son síntomas de que tanto la demanda europea como la interna ya flaquean, porque no es solo el comercio con EEUU el que se resiente del mazazo arancelario de la Administración Trump.

La buena noticia (o, si se prefiere, la menos mala) es que el frenazo importador permitió reducir de forma significativa el déficit comercial español, que cerró febrero en los 7.305 millones de euros, un 24% menos que en el mis-

mo periodo de 2025, fruto sobre todo de las menores compras energéticas al exterior, que se redujeron un 26%. El desfase también se redujo respecto a EEUU, país con el que España mantiene tradicionalmente, y sigue manteniendo, una relación deficitaria. Sin embargo, la brecha se ha acortado en el comienzo de 2026, con un balance comercial negativo de 1.889 millones hasta febrero, un 28,7% inferior al del mismo periodo del año pasado.

En el marco de ese gradual enfriamiento de la demanda, las ventas españolas a la Unión Europea, destino mayoritario de los productos nacionales (el 63% hasta febrero), se encogieron un 0,6% en los dos primeros meses del

año, hasta 45.848 millones, mientras que las importaciones, por contra, aumentaron un 2% y superaron los 34.212 millones. Esto es, el prolongado superávit comercial con el bloque comunitario se mantiene, aunque se redujo un 18%, hasta 4.021 millones.

Sin apoyo en China

En este contexto de frenazo de las ventas a Europa y de progresivo retroceso a Estados Unidos, España no ha encontrado en China ni una muleta ni una válvula de escape en estos primeros meses de 2026. A pesar del creciente acercamiento del Gobierno español al régimen de Pekín, con cuatro visitas de Pedro Sánchez al gigante asiático en cuatro años, la última hace apenas una semana, con el objetivo precisamente de reducir los desequilibrios comerciales entre ambos países, la balanza se sigue inclinando del lado chino. Con la diferencia de que ahora caen también las importaciones españolas del dragón asiático.

Hasta febrero, las ventas españolas a China se redujeron un 10,9%, hasta 1.232 millones de euros, mientras que las importaciones del país asiático lo hicieron un 2,2%, situándose en 7.824 millones, otro síntoma de que la demanda interna empieza a no estar para demasiadas alegrías. El déficit comercial de España respecto a China fue de 6.592 millones de euros, apenas un 0,3% inferior al registrado en los dos primeros meses de 2025.

Entre enero y febrero, el principal capítulo exportador de España fueron los productos de alimentación, bebida y tabaco, con unas ventas de 12.257 millones de euros, un 3,5% menos. Los bienes de equipo, por contra, crecieron un 5,3% y superaron los 12.122 millones, compensando en parte el declive de las ventas alimentarias y de otros sectores, como las semimanufacturas no químicas, que cayeron un 12,9%; los productos energéticos, que lo hicieron un 12,6%; o los productos químicos, que se desplomaron un 9,7%. En el lado positivo de la balanza, las exportaciones de materias primas crecieron un 12,9%, y las del sector del automóvil, un 1%.

G. D. Velarde, Madrid

Aunque las organizaciones empresariales y los sindicatos aún no se han sentado a la mesa para negociar la renovación del Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva (AENC), las partes comienzan a posicionarse sobre algunos elementos críticos que centrarán el marco que rige las bases para la confección de los convenios. Si los sindicatos reclamaran subidas salariales contundentes para el periodo 2026-2028, del 12% acumulado, desde la patronal ya avisan de que el actual escenario inflacionista y de elevados costes laborales hace difícil acometer esos incrementos.

Así lo puso de manifiesto la presidenta de Cepyme, Ángela de Miguel, en un desayuno informativo celebrado ayer por Nueva Economía Fórum. La líder empresarial hizo un repaso de las principales preocupaciones que tienen los pequeños y medianos empresarios, e hizo hincapié en la escalada de costes que han asumido en los últimos años. No solo los laborales, donde recuerda que el salario mínimo supone una carga empresarial de 1.900 euros por trabajadores, sino también en el plano fiscal y burocrático. Todo ello genera un ecosistema complejo para las ganancias de competitividad.

“El aumento de costes laborales es brutal. El salario mínimo es, más o menos, de 1.900 euros mensuales [para el empresario]. Hay que contar con ello, entre todos los actores tenemos que hacer un análisis global del mercado laboral para que sea dinámico y que permita competir a las pymes. Porque nuestras pymes ya están cerrando y en gran parte se debe al aumento de los costes laborales”, advertía la presidenta de Cepyme.

Tanto las subidas salariales como las medidas para contener el absentismo serán los caballos de batalla del próximo AENC. De hecho, los sindicatos creen que los planteamientos que pueda sugerir la patronal para frenar el impacto económico de las bajas laborales imposibiliten un acuerdo —en referencia a que se pueda llegar a proponer un repliegue de los complementos salariales por incapacidad temporal que existen en un gran número de los convenios colectivos—.

ECONOMÍA

HACIENDA ABRONCA AL TRIBUNAL DE CUENTAS POR DENUNCIAR EL DESCONTROL EN LOS FONDOS UE

El órgano fiscalizador da por acreditada en un informe «la deficiente supervisión» sobre la ejecución de los proyectos e ignora después las exigencias del ministerio para retirar esa valoración

Bruno Pérez
Madrid



Un informe del Tribunal de Cuentas en el que se denuncia la «deficiente supervisión de la ejecución del Plan de Recuperación Transformación y Resiliencia (PRTR)» ha desencadenado un enfado monumental en el Ministerio de Hacienda, que ha solicitado de manera formal y de forma pública al órgano fiscalizador la retirada de esa valoración por entender que ni se ajusta a la realidad ni se puede sustentar en las evidencias recabadas por el tribunal, sin que éste la haya atendido.

La valoración del órgano fiscalizador respecto a los mecanismos de control sobre las inversiones de los fondos europeos, que viene a confirmar las sospechas al respecto, se incluye en un informe de fiscalización de reciente publicación sobre los programas de la denominada área de gasto 2 del PRTR, el

que se refiere a 'Actuaciones de protección y promoción social', de los ejercicios de 2022 y 2023. Se encuadran aquí 24 programas de actuación, referidos a siete de los componentes del plan, que han implicado a siete ministerios y otros cinco grandes organismos del Estado, y que han tenido en conjunto una asignación presupuestaria de cerca de 9.500 millones de euros.

Tras examinar de forma exhaustiva la planificación, el desarrollo y la supervisión de la ejecución de estos programas, el análisis del Tribunal de Cuentas ha constatado «un deficiente cumplimiento de las obligaciones impuestas por la normativa reguladora del PRTR en materia de seguimiento de la ejecución del Plan» y una «insuficiente implantación de medidas de control por parte de las entidades ejecutoras de los proyectos cuando la ejecución corresponde a otras entidades territoriales», lo que a su juicio impedía conocer con

certeza el estado concreto de ejecución de cada uno de estos programas y sobre todo el cumplimiento o incumplimiento de los hitos y objetivos asociados a los mismos.

Objeciones obsoletas

No es una laguna menor, como la realidad se ha encargado de demostrar. El Gobierno de España se las ha visto y se las ha deseado para acreditar ante la Comisión Europea el cumplimiento de los hitos y objetivos comprometidos, a cuyo éxito está asociada la recepción de los fondos asignados al país.

La extraordinaria flexibilidad demostrada por Bruselas en este proceso, durante el que la Comisión ha permitido al Gobierno de España retocar hasta en siete ocasiones tantos los hitos y objetivos comprometidos como los criterios de medición para hacer

España aún está pendiente de que Bruselas valide los hitos y objetivos que debe cumplir para recibir otros 30.000 millones de fondos europeos

cia otros esquemas de ayudas o instrumentos financieros admitidos por Bruselas que permitan absorber la mayor cantidad de fondos posibles y evitar que se pierdan. A ese respecto considera urgente revisar todos aquellos proyectos que no se podrán culminar en la fecha marcada por la Comisión Europea para distinguir las que deban cerrarse o reprogramarse de las que deberían continuar recibiendo recursos, al objeto de no dejar en la estacada proyectos que puedan ser interesantes o beneficiosos por el simple hecho de no haberse rematado a tiempo.

Los populares sospechan que el Gobierno ya está haciendo este tipo de cosas con proyectos impulsados



La presidenta del Tribunal de Cuentas, Enriqueta Chicano. J. García

más viable su cumplimiento, no ha impedido que España se haya dejado por el camino más de 1.100 millones de euros de los fondos que tenía asignados por la incapacidad para acreditar el cumplimiento de alguno de esos hitos y objetivos.

El Tribunal de Cuentas subraya, asimismo, que las dificultades para conseguir la plena operatividad del sistema informático a través del cual las en-

El PP exige una vía legal para no dejar en la estacada decenas de proyectos millonarios

B. Pérez
Madrid

A cuatro meses escasos de que venza el plazo establecido por la Comisión Europea para asignar los fondos europeos del Mecanismo de Recuperación y con más de 30.000 millones de euros aún pendientes de recibir, la ansiedad por la resolución definitiva del mayor programa europeo de inversiones de la historia va en aumento. El PP ha registrado

una propuesta legislativa en el Congreso para intentar dar carrete y sobre todo financiación más allá del próximo 31 de agosto a los proyectos impulsados desde las comunidades autónomas y los municipios que no hayan llegado a término pero que necesitan de respaldo financiero externo para cumplirse.

Su propuesta insta al Gobierno a publicar lo antes posible un criterio interpretativo sobre los supuestos en que es posible reprogramar medidas del Plan de Recuperación ha-

por el Estado, como algún programa de ayudas del IDAE cuyos plazos se han extendido hasta el año 2035, y ha planteado una batería de preguntas parlamentarias para conocer entre otras cosas los motivos por los que esos esquemas extraordinarios de ayudas no se han planteado para comunidades autónomas y municipios.

La presión sobre la ejecución de los fondos europeos por parte del PP va a ser total. De hecho se han registrado más de medio centenar de preguntas exigiendo explicaciones por su baja ejecución, el fracaso de la forma de gobernanza o las dudas sobre el proceso de reintegro regulado por el ministerio de Hacienda.



tidades gestoras debían informar de los avances bajo su gestión, el sistema Coffee, no ha ayudado a ejecutar ese control de la mejor manera posible y ha dificultado la supervisión adecuada al organismo encargado de la misma: la Secretaría General de Fondos Europeos del Ministerio de Hacienda, a la que recomienda en el informe que adopte las medidas necesarias para el adecuado funcionamiento de los sistemas de control. El órgano fiscalizador estima que esta situación es singularmente grave por cuanto el Ministerio de Hacienda creó una subdirección general específica dentro de la Secretaría General de Fondos Europeos para supervisar la ejecución de los fondos.

Las conclusiones de la fiscalización del Tribunal han encolerizado al Ministerio de Hacienda que en sus alegaciones al informe, no atendidas por el órgano fiscalizador, plantea una enmienda de totalidad a los juicios del equipo del Tribunal de Cuentas. Acusa al tribunal de confundir las funciones de supervisión que tiene encomendadas con unas atribuciones en materia de gestión para las que no está habilitada, también considera que algunas de las consideraciones más críticas del informe se han quedado obsoletas porque se han publicado en 2026 pero responden a situaciones de 2023 que se han corregido con posterioridad, como todo lo referido a la falta de operati-

dad del sistema de control de ejecución de los fondos, el sistema Coffee.

A partir de estas y otras consideraciones, el departamento del Ministerio de Hacienda instó sin éxito al Tribunal de Cuentas a que «se eliminen del informe, tanto en la descripción de los resultados del trabajo como en las conclusiones o en cualquier otra parte de él, toda referencia a la deficiente supervisión por parte de la autoridad responsable, que no se ajusta a la realidad ni puede estar sustentada en evidencias recabadas por el Tribunal en esta auditoría».

Las dudas sobre la adecuada ejecución de los fondos europeos del Plan de Recuperación han sido uno de los principales lastres que ha arrastrado el Gobierno en los últimos años, y no solo se han dado en la arena nacional sino que han saltado al área comunitaria donde organismos como el Tribunal de Cuentas Europeo o la propia Comisión han mostrado sus reservas sobre el asunto. Y todo apunta a que se mantendrán hasta el final. España solicitó hace poco más de un mes el sexto desembolso de los fondos europeos por 6.467 millones de euros y aún le queda por solicitar antes del 31 de agosto un séptimo de desembolso por unos 24.000 millones -17.000 millones en transferencias y 7.000 millones en préstamos- si es capaz de cumplir los hitos y objetivos asociados al mismo.

La SEPI encarga un informe para justificar su papel y su aportación a la economía en plena crisis reputacional

B. Pérez
Madrid

Un expresidente imputado por la presunta adjudicación irregular de contratos públicos y el presunto cobro de comisiones en el marco de una trama corrupta, y la acumulación de sospechas en torno a la limpieza de los rescates de empresas que se acometieron durante la pandemia y a la posible influencia de actores ajenos al proceso en sí han conducido a la SEPI a la peor crisis reputacional de su historia.

La presidenta del holding empresarial del Estado, Belén Gualda, tuvo que pasar la semana pasada por la comisión de investigación del Senado que investiga los polémicos rescates de las aerolíneas Plus Ultra y Air Europa en un clima general de desconfianza en torno a las decisiones adoptadas por la SEPI en el contexto de la pandemia que también salpica a otras empresas en graves problemas como Duro Felguera.

En medio de este complicado contexto reputacional, la SEPI ha decidido reaccionar y encargar un informe externo para defender tanto la relevancia de su rol institucional como de su aportación a la economía española. El trabajo, cuyas líneas maestras adelantó ayer 'El Periódico de Cataluña', aspira según la información pública consultada por ABC a promover una «reflexión a alto nivel» que permita identificar «los principales retos, los ámbitos relevantes y las cuestiones clave de SEPI y sus empresas participadas» al objeto, parece, de armar un relato sobre el papel clave que el holding empresarial del Estado juega en la sociedad.

La SEPI entiende, según se recoge en la memoria justificativa del encargo que se pretende hacer en los



Belén Gualda. EP

próximos días a una consultora externa, que es una herramienta del Gobierno «que contribuye al crecimiento económico y social del país» y que tiene una relevancia singular «en la definición de la estrategia industrial y el fortalecimiento del tejido empresarial para dar así respuesta a las necesidades del Estado en sectores críticos». Lo que quiere es visibilizarlo.

Para conseguirlo quiere que una consultora no solo evalúe de la forma más amplia posible el impacto que las empresas participadas de forma mayoritaria por la SEPI tienen sobre los sectores en que operan, sobre el empleo y sobre la economía en general, teniendo en cuenta no solo su aportación directa, sino su relevancia inducida sobre las cadenas de suministro sectoriales y los impactos acumulativos que tiene sobre las mismas, sino también que le nutra de argumentos para justificar la relevancia de su rol institucional como instrumento del Estado para gobernar la actividad en sectores críticos.

El análisis se circunscribe a las empresas públicas de las que SEPI es propietaria de forma mayoritaria, Correos, Navantia, Tragsa, Hunosa, Agencia EFE e Hipódromo de la Zarzuela entre otras, y no alcanza a ese otro controvertido segmento de empresas en que tiene participaciones relevantes, como Telefónica, Indra, Redeia, Enagás o Iberia.

Busca que una consultora le dé argumentos que subrayen la necesidad de un instrumento del Estado para orientar su política industrial y su presencia en sectores críticos

El Gobierno aprueba su plan de vivienda con 7.000 millones de espaldas a las autonomías del PP

El Congreso da luz verde a la tramitación de la ley de los populares que supone una enmienda a la casi totalidad de la ley del PSOE

Antonio Ramírez
Madrid

Con varios meses de retraso y con el ejercicio en curso, el Consejo de Ministros ha dado luz verde al real decreto que regula el Plan Estatal de Vivienda 2026-2030 (PEV), aún con el rechazo de las comunidades autónomas del PP que siguen defendiendo que el plan invade competencias autonómicas con medidas como el blindaje de por vida a la vivienda pública que instala la nueva norma. «No permitiremos que se vuelva a especular con dinero público», reiteró tajante ayer la ministra de Vivienda, Isabel Rodríguez, en la rueda de prensa posterior a la reunión ministerial.

Son 7.000 millones de euros los fondos que estarán disponibles para este nuevo lustro –el triple que en el plan anterior–, que estarán cofinanciados por el Estado (60%) y las comunidades autónomas (40%), un reparto por el que el Gobierno también ha chocado con las regiones del PP. El dinero estará destinado de manera desagregada a objetivos de construcción de vivienda pública (40%), rehabilitación (30%) y ayudas a jóvenes y familias vulnerables (30%). Hay más novedades. Según explicó Rodríguez, la norma introduce una cláusula antifraude para las adjudicaciones de casas de titularidad pública «para evitar escándalos como el sucedido recientemente en Alicante». Así las cosas, se estipula que todas las viviendas construidas o adquiridas con recursos procedentes del PEV «se tendrán que adjudicar con criterios objetivos, medibles, transparentes y trazables» y será el propio Ministerio quien ejerza «un doble control para garantizar que se han respetado esas condiciones», apuntó.

Siguiendo esa línea de dar «transparencia», el Gobierno pretende obligar a las comunidades a proporcionar al ministerio de Vivienda la información de los contratos de arrendamiento en el registro de fianzas de su comunidad autónoma «para aportar transparencia al mercado inmobilia-

rio y acabar con los discursos del miedo basados en bulos». Según Rodríguez, estos datos deben estar al servicio del «interés general» para que quien marque el dato en materia de vivienda «no sean portales privados con intereses privados» y por eso dicen querer disponer de una herramienta que les facilite «información en tiempo real sobre el número de alquileres en vigor, su precio, la rotación de inquilinos, y el incremento de la oferta de forma trazable y real».

Las regiones, en todo caso, tendrán la opción de tumbar el Plan Estatal de Vivienda en la próxima Conferencia Sectorial que se celebrará en mayo. En esa reunión, los representantes del ramo de cada comunidad tendrán que votar a favor o en contra del reparto del dinero estipulado, con Andalucía (1.197 millones de euros), Madrid (1.113) y Cataluña (1.015) como los más beneficiados por razones demográficas.

Con todo, el texto llega con la oposición en firme de todas las regiones gobernadas por el PP y en especial de la Comunidad de Madrid, que ayer volvió a denunciar que el ministerio de Vivienda ha llevado a cabo el plan «a espaldas de las comunidades autónomas», según apuntó el consejero de Vivienda de la Comunidad de Madrid, Jorge Rodrigo.

DECRETO DEL GOBIERNO

Registro de fianzas

Se pedirá a las comunidades que proporcionen al ministerio de Vivienda la información de los contratos de arrendamiento en el registro de fianzas de sus territorios. Si no lo hacen, se les recortarán los fondos.

Blindaje de por vida

La vivienda con algún tipo de protección pública nunca podrá ser vendida en el mercado libre. Ahora se permite cuando pasan entre 15 y 25 años, según las autonomías.

Ayudas a los jóvenes

Ayuda de hasta 300 euros al mes para el alquiler de los jóvenes, y otra de hasta 15.000 euros para menores de 35 años que compren o construyan su primera vivienda en municipios de hasta 10.000 habitantes.

Promoción de vivienda

Propone financiar la construcción de vivienda pública o en régimen de colaboración público-privada con hasta 100.000 euros por piso.

PROPOSICIÓN DEL PP

Seguridad jurídica

Se limitará la nulidad por defectos formales de los planes generales urbanísticos para evitar que se paralicen todos los proyectos y acelerar la construcción.

Agilizar las licencias

Las licencias de construcción no emitidas en plazo se entenderán concedidas. De este modo se pretende agilizar los plazos de las autorizaciones administrativas.

Derogar límites al alquiler

Acabar con la ley de vivienda del PSOE que define zonas tensionadas y pone topes a los precios que los propietarios pueden poner en estas áreas, lo que, según el PP, está reduciendo la oferta.

Castigo a la 'inquietación'

Acabar con la impunidad de quienes tras pagar los primeros meses de alquiler dejan de hacerlo por las escasas consecuencias que tiene, al ser considerados vulnerables.

El mismo día que el Gobierno presentaba su plan, el Congreso de los Diputados votaba mayoritariamente a favor de tramitar una proposición de ley del PP sobre vivienda y suelo. Una norma que prevé medidas para agilizar la actividad promotora, tumbar los límites al precio del alquiler o generar un marco legal para que los propietarios puedan desalojar con celeridad a sus inquilinos si dejan de pagar el alquiler. Una norma con la que los populares buscan revertir el enorme déficit de casas que hay en España.

La hoja de ruta trazada es muy ambiciosa en cuanto al desarrollo urbanístico se refiere y propone dar fluidez a la burocracia que sufre el sector para levantar el millón de viviendas que el PP dice que hacen falta en España. En la línea de reducir al mínimo el papeleo, la propuesta popular contempla conceder las licencias administrativas cuando no se aprueben en plazo y limitar la nulidad por defectos formales de los planes generales urbanísticos para dar seguridad jurídica al planeamiento de los ayuntamientos.



La ministra de Vivienda, Isabel Rodríguez, en la rueda de prensa tras el Consejo de Ministros. Jaime García

Warsh promete no ser “una marioneta” de Trump y anuncia cambios técnicos en la Fed

Propone eliminar el ‘dot plot’, priorizar los tipos y cambiar el medidor de la inflación

Víctor Ventura MADRID.

El candidato de Trump para la Fed, Kevin Warsh, pasó por la mayor prueba para dirigir el banco central de EEUU. El economista prometió que no será “una marioneta” de Donald Trump y anunció una serie de reformas técnicas para cambiar la forma en la que la Fed aplica la política monetaria, desde acabar con sus indicaciones al mercado de sus movimientos futuros hasta cambiar la referencia de inflación que utilizan. Aun así, salió del Comité de Banca del Senado con la misma incertidumbre con la que entró, y todavía sin los votos suficientes para ser confirmado cuando se celebre la votación clave.

En el interrogatorio del Senado, Warsh insistió en que la institución “necesita reformas políticas fundamentales”, mencionando “un nuevo marco de inflación, utilizando herramientas diferentes”. Y, en concreto, apuntó contra el llamado “dot plot”, en el que los gobernadores pronostican sus expectativas de tipos para los próximos meses o años. “Es más negativo que positivo”, dijo.

Warsh aseguró que no cree en el llamado “forward guidance”, es decir, en indicar por adelantado a los mercados qué es lo que van a hacer mediante, entre otras herramientas, las proyecciones trimestrales del dot plot y los discursos frecuentes de los gobernadores. “Los humanos solemos aferrarnos a las proyecciones que hacemos, incluso cuando han caducado y hay que cambiarlas. Si

los miembros esperaran hasta una reunión para hacer pronósticos, esa deliberación adicional podría ser útil”, dijo. “Quiero que las reuniones sean caóticas, una pelea familiar, no que los gobernadores vengan con un guion escrito. Así, si nos equivocamos, podremos corregirnos antes”, añadió.

Respecto a las herramientas de la Fed, el candidato dejó claro que su apuesta es por usar los tipos de interés de forma más directa, ya que “son una herramienta más justa”. Por contra, la hoja de balance, “una herramienta con la que nos encon-

Asegura que las proyecciones del precio del dinero son más negativas que positivas

tramos en 2009”, tiene el problema de que “solo favorece a las personas con activos financieros”, por lo que pretende reducir su tamaño al mínimo posible, “lenta y deliberadamente, informando al público de forma constante y coreografiando el proceso”, para “pasar a un sistema basado en los tipos de interés”. “Si bajáramos los tipos y recortáramos la hoja de balance, más gente se beneficiaría”, afirmó.

Otro giro es que Warsh quiere dejar de usar los gastos de consumo personal subyacentes (el core PCE) como indicador de referencia de la



Kevin Warsh, futuro presidente de la Fed. BLOOMBERG

inflación para tomar decisiones. En su lugar, pasará a usar la tasa de la media recortada del PCE (*Trimmed Mean PCE inflation*). Este indicador no solo elimina los efectos de la energía y la alimentación, sino también los productos que hayan tenido los mayores cambios mensuales al alza o a la baja, para “ver la tasa de fondo real”, eliminando todas las distorsiones posibles. “No quiero que un producto que sube por un problema geopolítico o una crisis agraria puntual nos haga tomar decisiones que afecten a toda la economía”, afirmó.

El veto sigue en pie

El mayor problema al que se tuvo que enfrentar ayer, sin embargo, tiene nombre y apellidos y vive en la Casa Blanca. Tillis, el senador clave, se puso a discutir en diferido con el propio Trump sobre sus ataques a Jerome Powell por los costes de la reforma de la sede, por las que

El senador Tillis mantiene su veto mientras siga la investigación contra Powell

Trump quiere perseguir judicialmente al presidente saliente.

“Si metiéramos en la cárcel a todos los funcionarios que supervisan obras que se pasan de coste por aumento de los materiales o problemas administrativos, tendríamos que crear una colonia penal del tamaño de Texas”, insistió. Y dejó claro que mantiene su veto: “Hay que acabar con esta investigación para que pueda votar a favor de su nominación. Espero que el Departamento de Justicia dé carpetazo a este caso para poder avanzar con el proceso”.

El CEO de Goldman cree que el riesgo de recesión en EEUU podría estar a “un tuit de distancia”

David Solomon matiza que las probabilidades de que esto ocurra continúan siendo bajas

elEconomista.es MADRID.

En un entorno global marcado por la incertidumbre, David Solomon, director ejecutivo de Goldman Sachs, puso este martes el foco la probabilidad de recesión de Estados Unidos, que podría estar “a solo un tuit de distancia”, dependiendo de cómo reaccione Donald Trump, presidente de Estados Unidos, a la guerra contra Irán en las redes sociales, añadiendo que las

probabilidades actuales de una recesión siguen siendo bastante bajas. Los economistas del banco han elevado su pronóstico de recesión para este año al 30%, frente al 15% que Solomon mencionó como escenario base.

Goldman recordó que el barril de petróleo cotiza actualmente en torno a los 95 dólares, tras haber rozado los 120 dólares al inicio del conflicto. Solomon afirmó que es razonable que los precios del crudo se mantengan entre 80 y 100 dólares por barril durante los próximos tres a seis meses, pero advirtió que una escalada severa podría elevarlos hasta los 170 dólares por barril.

Ve razonable que los precios del crudo estén entre 80 y 100 dólares en los próximos meses

Durante una entrevista en el *Paley Center for Media en Manhattan* recogida por *Bloomberg*, Solomon destacó que, si bien las previsiones actuales de recesión son moderadas, la respuesta geopolítica en tiempo real —especialmente a través de la plataforma Truth Social del presidente Donald

Trump— tiene un impacto directo e inmediato en los mercados.

La realidad de los mercados financieros se ha visto alterada por la comunicación directa del Ejecutivo de manera continua. Un ejemplo reciente fue la publicación del presidente afirmando un supuesto acuerdo con Irán para mantener abierto el Estrecho de Ormuz. Aunque la declaración no fue confirmada por Teherán, bastó para provocar un repunte en la bolsa y una caída en los precios del petróleo, recordaban en *Bloomberg*.

Tony Fratto, portavoz de Goldman Sachs, matizó que el comentario de Solomon sobre la “rece-

sión por un tuit” tenía un tono irónico, “cualquiera que haya visto la entrevista sabe que David obviamente estaba bromeando”, dijo.

Pero no hay que olvidar que hace menos de un año Trump arremetió contra Solomon en redes, sugiriendo que debería “centrarse en ser DJ” tras un informe de Goldman que advertía sobre el impacto negativo de los aranceles para los consumidores estadounidenses.

El peligro del crédito privado

Por otro lado, el CEO fue tajante al afirmar que la preocupación por el crédito privado es “exagerada”, asegurando que el volumen de préstamos a prestatarios de alto riesgo representaba solo una pequeña parte del mercado crediticio total, por lo que afirmó que “no es lo suficientemente grande como para tener un impacto sistémico directo”.