

27 de abril

Confemetal presenta el documento de referencia para reforzar la competitividad y el talento en las instalaciones y servicios del metal

- *El informe recoge un catálogo de necesidades y propuestas que Confemetal trasladará a la Administración para impulsar medidas eficaces y adaptadas a la realidad empresarial.*
- *La organización cúpula del metal y las asociaciones reivindican la esencialidad de las actividades que garantizan el funcionamiento, la seguridad y la continuidad de infraestructuras críticas en todo el país.*

[Documento completo disponible aquí.](#)

La Confederación Española de Organizaciones Empresariales del Metal (Confemetal) presenta el informe de Necesidades y Prioridades de las Instalaciones y Servicios del Metal, el documento que servirá como posicionamiento de referencia para impulsar medidas que mejoren la competitividad y el talento en el sector a través de diferentes iniciativas.

El documento está elaborado a partir del consenso que representa la Comisión de Instalaciones y Servicios, integrada por las principales organizaciones empresariales de las distintas actividades instaladoras, mantenedoras y reparadoras del metal.

“Es un diagnóstico elaborado desde la experiencia directa de las organizaciones sectoriales que identifica los principales cuellos de botella que limitan la competitividad de un sector esencial”, explica Francisco Alonso, presidente de la Comisión de Instalaciones y Servicios y vicepresidente de Confemetal.

“El documento propone reconocer a estas empresas como servicio de apoyo integral dentro de la cadena de valor industrial, bajo el concepto de *servindustria*, destacando su papel estratégico en la modernización, la transición tecnológica y la competitividad del conjunto del sector”, detalla José Miguel Guerrero, presidente de Confemetal.

El informe incorpora un catálogo estructurado de necesidades y propuestas sobre representatividad, talento, fiscalidad, unidad de mercado, intrusismo o seguridad industrial que reflejan con precisión la realidad empresarial de un subsector del metal que es clave para alcanzar los objetivos de descarbonización de los procesos industriales, de los hogares y de la economía en su conjunto. El decálogo se compone de los siguientes puntos:

- 1. Reconocimiento de actividades de servicio a la industria en convocatorias de ayudas**



2. **Formación: escasez de profesionales cualificados y problema de acceso de alumnos de FP dual a centros de trabajo y plataformas**
3. **Ausencias por Incapacidad Temporal por Contingencias Comunes**
4. **Morosidad: aplicación real y práctica de la Ley de Morosidad**
5. **Inversión del sujeto pasivo del IVA-IGIC**
6. **Intrusismo profesional**
7. **Unidad de mercado: Unificación de criterios para el Registro Integrado Industrial (RII), impulso de normativas de revisiones en hogares, homologación de acreditaciones con países vecinos y traslado de residuos de amianto y otros materiales.**
8. **Vigilancia de mercado: limitación de la competencia desleal**
9. **Interoperabilidad de plataformas CAE**
10. **Garantías de obra y retenciones**
11. **Regulación de las empresas de fontanería a nivel nacional**

Confemetal trasladará estas propuestas a la Administración competente con el objetivo de impulsar medidas realistas, operativas y alineadas con el funcionamiento cotidiano de las empresas.

Representatividad del sector instalador y de los servicios

Las instalaciones y servicios del metal es uno de los tres pilares que representan al sector del metal. Está compuesto por actividades de gran relevancia económica y laboral que aglutinan a unos 670.000 afiliados por cuenta ajena, más de 800.000 sumando a los autónomos, según datos de la Seguridad Social recopilados por Confemetal.

Este tejido se articula a través de 84.054 empresas, definidas por un ecosistema muy atomizado donde predominan las microempresas de menos de diez trabajadores y las pymes, especialmente en actividades como instalaciones eléctricas, fontanería, calefacción, climatización, mantenimiento y reparación de vehículos, entre otras.

Confemetal estima que el Valor Añadido Bruto (VAB) de los instaladores – encuadrados dentro de la sección F. Construcción, según la clasificación estadística europea– es de unos 24.000 millones de euros, aproximadamente 1,5 puntos del PIB nacional. Esta cifra refleja el peso estratégico de estas actividades en la economía y su papel transversal en la industria, los servicios y la edificación. La limitación estadística impide calcular el peso conjunto de las actividades de servicios.

Defensa de la esencialidad

El documento subraya la esencialidad de las instalaciones y servicios del metal, un subsector que garantiza el funcionamiento, la seguridad y la continuidad de



infraestructuras críticas en todo el país y que ofrece servicios básicos, tal y como se ha demostrado en las diversas crisis sanitaria del covid-19 o la DANA.

Las asociaciones que integran la Comisión liderada por Confemetal defienden que estas actividades —desde instalaciones eléctricas y térmicas hasta mantenimiento industrial, ascensores, talleres o climatización— son imprescindibles desde diferentes puntos de vista: para la actividad económica, la seguridad de los edificios y la calidad de vida de millones de personas.

Su papel transversal en la industria, los servicios y el entorno urbano refuerza la necesidad de situar al subsector en el centro de las políticas públicas de competitividad y empleo.

Servindustria: empresas de apoyo integral a la cadena industrial

El informe propone reconocer formalmente a estas empresas como un servicio de apoyo integral dentro de la cadena de valor industrial, bajo el concepto de “servindustria”.

Esta definición refleja su doble naturaleza: por un lado, prestan servicios esenciales de instalación, mantenimiento y reparación; por otro, actúan como un eslabón estratégico que permite que la industria funcione, se modernice y avance en digitalización, eficiencia energética y seguridad.

Confemetal plantea que este reconocimiento contribuya a mejorar su visibilidad institucional, reforzar su papel en la transición tecnológica y facilitar la adopción de políticas específicas y financiación de forma acorde a sus necesidades y a su actividad económica.

Compromiso de Confemetal

Confemetal reafirma su compromiso con la defensa de un subsector imprescindible para el funcionamiento del país y con la construcción de un marco regulatorio y operativo que permita a las empresas instaladoras, mantenedoras y reparadoras desarrollar su actividad con seguridad, competitividad y estabilidad.

La Confederación trabajará con las Administraciones y las organizaciones empresariales que integran la Comisión de Instalaciones y Servicios para avanzar en la implantación de estas medidas y garantizar que el sector disponga del talento, los recursos y el reconocimiento necesario para seguir contribuyendo al desarrollo industrial, la transición energética y el bienestar de la sociedad.

Sobre CONFEMETAL

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

Turismo

“Existe la posibilidad de que el menor crecimiento económico o la menor renta disponible en algunos países de origen afecte a la demanda”

Suministro

“Hay que trabajar en la seguridad industrial y estar preparados para la peor hipótesis para que no falten componentes en las cadenas de valor”

Seguridad y Defensa

“Estamos ante una inmensa oportunidad industrial y en un momento histórico de inversión en Seguridad y Defensa que no podemos desaprovechar”

este tema, como en todos, que nosotros tenemos que estar pendientes de evitar la escasez, no sólo la traslación vía precio, sino el que no falte este recurso. Sobre este asunto, se están tomando las medidas tanto en España como en Europa para que no ocurra.

– **Fuentes del sector turístico apuntan a que el mayor incremento de la demanda derivado de la guerra se está produciendo en los destinos de costa, que históricamente han vivido mayor colapso. ¿Podría el conflicto comprometer los avances en la sostenibilidad turística?**

Lo que ahora estamos afrontando, que es un conflicto de geopolítica convertido en un conflicto bélico, y sus consecuencias, para mí dejan un mandato muy claro, que es perseverar en el proyecto estratégico que estamos acometiendo, siempre junto al sector. No concibo política turística ni industrial si no es desde la estricta colaboración entre la política pública y el emprendimiento, con la capacidad de innovación que tienen tanto el sector empresarial como los trabajadores.

Por tanto, para mí el mandato es perseverar en el Plan de Turismo Sostenible 2030. Podría darse el caso de que haya coyunturas que hagan modificar las líneas estratégicas, pero, en el caso del turismo, nuestra apuesta por la sostenibilidad social y ambiental es la garantía para la sostenibilidad económica.

Por tanto, las políticas de desconcentrar los destinos, diversificar nuestra propuesta del producto que ofrecemos al mundo, los procesos de desestacionalización a lo largo del año para evitar puntas y generar mayor estabilidad y mayor racionalidad; la digitalización de las experiencias, la inversión en la digitalización de empresas y de destinos... Todo esto, cuando veo ahora las consecuencias del conflicto, me lleva a profundizar en las políticas que estamos acometiendo.

Por ejemplo, si estamos invirtiendo para la eficiencia energética ayudando las empresas, tenemos que seguir apoyando proyectos en esta y otras áreas.

“Tenemos que ganar tamaño en la industria de Defensa y Telecomunicaciones”

J. Díaz / Diego S. Adelantado.
Madrid

– **¿Cómo está afectando la subida de los precios energéticos a la industria y en especial a la electrointensiva?**

Lo que está pasando refuerza el modelo de España y sus grandes apuestas estratégicas. Recientemente, he estado en Hannover, en la mayor feria industrial del mundo, con el presidente de Brasil o el canciller alemán, y España es percibida como un país que, frente a este conflicto geopolítico, tiene más resiliencia, mayor competitividad y mayor seguridad energética que otros países de Europa. El primer paquete de medidas, que seguramente es el más ambicioso de Europa, ha servido para amortiguar parte del efecto. La industria española, como todas en el mundo, se ve afectada por la transmisión en los precios y todos participamos de la preocupación por una posible escasez de recursos, energéticos y no energéticos. Por eso, tenemos que estar pendientes y trabajando proactivamente en una estrategia de recursos estratégicos. En este sentido, quiero expresar la enorme serenidad que el sector industrial está manteniendo. La apuesta por las renovables nos da ahora más competitividad y nos da mucha más autonomía estratégica que a otros países de Europa que no han acometido esta transformación estructural al mismo ritmo que nosotros.

– **Si la crisis se prolonga, ¿están preparados para ampliar las medidas?**

Tenemos que estar preparados desde todos los puntos de vista y para la peor de las hipótesis, como que en algunos sectores hubiese una escasez mundial de algunos componentes de la cadena de valor. Por eso, y aunque deseando que mañana mismo se firme la paz, tenemos que trabajar en la seguridad industrial para dar una respuesta española y



Jordi Hereu apuesta por más política industrial paneuropea: “Tendríamos que pasar de los Pertes nacionales a los europeos”.

“Preparamos escenarios para que no falten componentes en las cadenas de valor industrial”

Europea. Preparamos escenarios para que no falten los componentes de muchas cadenas de valor.

– **La Ley de Industria lleva dos años atascada en el Congreso y el secretario de Estado de Industria, Jordi García, reconoció que está desactualizada, ¿significa que van a reelaborar la norma?**

No, no, para nada. Tenemos una ley de 1992 y cuando aprobamos esta como anteproyecto expresé que incluye conceptos actuales de política industrial que no estaban presentes en la anterior ley. Por eso, aprovecho para volver a apelar a su apoyo porque estamos en un momento industrial muy interesante. Ni la *Hannover Messe* ni Alemania nos hubieran convocado como país invitado en la mayor feria mundial de la industria si no fuésemos un país que está teniendo un papel potente en la reindustrialización en Europa.

– **¿Aún cree posible un gran**

pacto nacional por la reindustrialización de España?

Sí. Yo digo: pongamos un instrumento legislativo como pacto de país, porque está abonado por todos los sectores industriales, por patronales y sindicatos. El mundo industrial nos da cada día una lección de lo que es la cultura del acuerdo, que a mí me encantaría trasladar a la política, porque no es la Ley de Industria de este Ministerio, de este Gobierno, tiene que ser la Ley de Industria para las próximas décadas.

– **¿Cree que se puede aprobar la Ley de Industria en esta legislatura?**

Sería la máxima expresión de inteligencia colectiva a pesar de todo el contorno y el contexto. Me parece que la industria se lo merece y sería una aportación muy positiva desde la política. Yo no pierdo la esperanza, nunca la he perdido, si no, no sería ministro.

– **¿Cómo ve los pasos que se están dando en la UE hacia la autonomía industrial?**

España es un país que quiere más y mejor Europa, y esto significa mayor ambición europea, que los problemas que cada país tiene legítima-

mente no nos hagan perder de vista que tenemos que generar una etapa de más política también industrial paneuropea. Es decir, tendríamos que pasar de los Pertes nacionales a los Pertes europeos y, por tanto, a una política industrial mucho más activa. Europa tiene que defender su autonomía estratégica, sí, pero ¿Europa se tiene que encerrar en sí misma? No. Tiene que ser una autonomía estratégica abierta a todas las zonas del mundo.

– **Ahora que el futuro de la OTAN parece estar en el aire y que Europa es consciente de la necesidad de su rearme, ¿cómo valora la posición de la industria de Defensa española?**

Creo que estamos ante una inmensa oportunidad industrial y en un momento histórico de inversión en Seguridad y Defensa. Aquí, el mandato es maximizar el retorno industrial, la cadena de valor, incorporar todos los ecosistemas industriales que hay en el país y también incorporar a todas las regiones. Es decir, todas las geografías participando de lo que es una gran base industrial. La política industrial de Defensa es algo que ahora vive

un momento que no podemos desaprovechar, porque detrás viene la creación de muchos puestos de trabajo de mucha calidad, porque es un sector muy exigente, de mucha innovación, y con una capacidad de exportación muy grande.

– **¿La industria española de Defensa necesita ganar tamaño, más músculo?**

Debemos avanzar hacia una “gran constelación” europea, en la que España tiene que aportar sus grandes capacidades. Cuando veo a Airbus presidida por una española, pienso en ello. En los años 70 nadie hubiese dicho que competiríamos con grandes empresas norteamericanas, y ahora competimos. Es una buena muestra de que debemos tener fortaleza en esta nueva dimensión paneuropea. Europa ha descubierto que, para defenderse, en el mundo hay que volar con autonomía estratégica. Ya no es un concepto teórico.

Creo que uno de los elementos naturales será ganar tamaño, nosotros tenemos que hacer también la contribución para generar proyectos paneuropeos. Y hay que ganar también tamaño aquí, en Defensa, en Telecomunicaciones y en otros sectores.

– **El plazo general para ejecutar los fondos europeos concluye a finales de agosto, ¿cree que se pueden completar bien todos los Pertes que están en marcha?**

Creo que sí que los completaremos, aunque también digo siempre que después de los Pertes hay vida; es decir, los retos siguen. Es un mensaje que repetimos siempre en Europa: oigan, que la transformación energética y la transformación digital no terminan en agosto de 2026. Ahora estamos en un proceso de rastreo por toda la geografía apretando a la gente para terminar bien. Pero a estas alturas ya podemos decir que España podrá presentar un balance muy positivo.

La gran reconversión industrial alemana al armamento

La Feria de Hannover ha desdibujado los límites entre la industria civil y la militar, con esperanza de recuperación

Rosalía Sánchez

Corresponsal en Berlín

La ingeniería mecánica y la eléctrica, el pilar sobre el que se sostiene la Feria de Hannover, la mayor de Europa y reconocido acelerador de la industria manufacturera global, siempre han sabido salir a flote, crisis tras crisis. En los últimos años, sin embargo, el liderazgo estadounidense en todo lo relacionado con la IA y el chino, que se lleva la palma en lo referente a robótica y movilidad eléctrica, habían extendido una pesada nube sobre esta pequeña ciudad de provincias, que una vez al año se convierte en la capital mundial de la industria.

Al terminar la feria, sin embargo, se percibe cierto optimismo en los fabricantes alemanes, que han encontrado una vía de escape en un sector hasta ahora ajeno y que está moviendo ya en enorme volumen de negocio. La reconversión industrial al sector del armamento permite vislumbrar un futuro. Por primera vez en su historia, que arrancó en 1947, la Feria de Hannover ha contado este año con un directorio de empresas de armamento con su propio espacio ferial.

Entre los expositores, destacaba la división 'Aeroespacial y Defensa' de Siemens, que suministra software y tecnología de automatización a empresas y start-ups del sector, desde drones hasta fábricas de municiones. O el stand Industry 4.0 de Rheintal, que bajo el lema de «Transformación

Industrial», ha presentado sus últimos productos y soluciones para la automatización, digitalización y electrificación de armamento. Y ha sucedido con luz y taquígrafos.

El hecho de que el grupo Dax haya presentado la división de Siemens es novedoso, porque hasta ahora ha tratado sus servicios para las empresas de defensa como secreto de empresa. En los informes anuales, las actividades se mencionan con mucho de pasada y prácticamente no hay comunicación corporativa al respecto. La feria de 2026 ha demostrado que ese pudor ha sido definitivamente superado.

El directorio de expositores enumera 54 empresas, reunidas en 1.200 metros cuadrados en el llamado «Parque de Producción de Defensa». La última encuesta económica de la asociación de ingeniería mecánica VDMA muestra que ninguna otra industria cliente es actualmente valorada tan prometedora como la de defensa. Hasta ahora representaba entre el 2% y el 5% de la facturación del sector, que fue de 257.000 millones de euros el año pasado, y se espera que se duplique en los próximos tres a cinco años.

Producción dual

Pero lo verdaderamente revelador es que la reconversión industrial no se limita al «Parque de Producción de Defensa», sino que afecta de manera transversal a toda la ingeniería, en la que los límites entre lo civil y lo militar se difuminan por momentos. «Con la misma metodología que puedes usar para fabricar un millón de coches, también puedes fabricar un millón de vehículos militares o drones, o instrumen-



Un visitante de la feria utiliza un simulador. AFP

tos de vuelo», señala el presidente de la VDMA, Bertram Kawlath.

La cuota de equipos electrónicos de defensa se ha duplicado desde principios de siglo y en 2025 supondrá el 30% del total, según la asociación industrial alemana ZVEI, que ha lanzado recientemente la plataforma «Seguridad y Defensa». «Las empresas de los sectores eléctrico y digital están listas para hacer su contribución», dice su presidente, Gunter Kegel, que confirma que «ya no hay temores al contacto público» y atribuye este cambio de mentalidad de la industria a alemana a la guerra en Ucrania y a una nueva generación de jóvenes sobre la que ya no pesa tanto la carga de conciencia del pasado y considera que el nuevo enfoque en la Messe de Hannover es un desarrollo lógico. «Las empresas muestran cómo sus productos también pueden usarse en la producción de armas, eso es todo», resta importancia Kegel.

El ministro alemán de Defensa, Boris Pistorius, busca deliberadamente

la proximidad a la ingeniería y ve oportunidades para la Bundeswehr a través de lo que denomina uso dual de bienes y tecnologías y su equipo se ha entrevistado con numerosos proveedores. Entiende el evento como una plataforma de diálogo entre la política y el ejército. Las empresas, además, perciben una significativa ventaja competitiva: en este sector no se da prioridad a los avances chinos, aunque sean más adelantados o más baratos, por motivos geoestratégicos, por lo que el sector local, al igual que el europeo, cuentan con más posibilidades.

Al fin y al cabo, a la industria alemana no le queda otra. «Desde 2022, la producción industrial en Alemania ha caído cada año. Para 2026, ya no esperamos una recuperación, sino un estancamiento en el mejor de los casos. La presión sobre la industria sigue creciendo y no hay muchas salidas», ha dicho en Hannover el presidente de la patronal de la industria alemana (BDI), Peter Leibinger, que ve en el rearme la tabla de salvación.

Navantia fabricará submarinos con tecnología alemana

R. Sánchez

Corresponsal en Berlín

España será en 2027 el país invitado a la Feria de Hannover, con la esperanza de beneficiarse de esta reconversión industrial hacia el sector del armamento. Se nos abre una gran oportunidad para explicar la gran transformación industrial que estamos impulsando desde España» ha dicho esta semana el ministro Hereu, deseoso de subir nuestro país al carro de nuevas colaboraciones y convencido de que «sólo a través de un gran im-

pulso industrial, de un gran proceso de reindustrialización, le podemos dar mayor fuerza al proyecto europeo». Como adelanto, Navantia ha firmado ya un memorando de entendimiento con ThyssenKrupp Marine Systems (TKMS) que permitirá la construcción en los astilleros españoles de submarinos con tecnología alemana, como las 12 unidades tipo 212CED que Alemania y Noruega han encargado a TKMS o los que permitirán a Canadá alinearse con la OTAN.

«La evolución geopolítica de los últimos años ha incrementado de forma significativa la demanda de productos

navales avanzados», justifica el comunicado emitido por ambas empresas. Sus directivas han acordado comenzar conversaciones «a nivel directivo» y basadas en «la confianza mutua y el cumplimiento de las normativas de control y competencia». El CEO de TKMS, Oliver Burkhard, asegura que la firma de este memorando supone «una señal importante para la defensa marítima europea», mientras que el consejero delegado, Volkmar Dinstuhl, destaca que la operación «nos permitirá aprovechar sinergias entre nuestras capacidades de astillero y actuar juntos como sólidos socios europeos». Uno de los grandes contratos en los que ambas empresas podrían competir juntas es el programa de submarinos de Canadá, valorado en hasta 62.000 millones.

COOPERATIVA DE VIVIENDAS PARA JÓVENES S. XXI, S. COOP. MAD.

Anuncio de Disolución

La COOPERATIVA DE VIVIENDAS PARA JÓVENES S. XXI, S. COOP. MAD., con CIF F82688999, comunica que en la Asamblea General Extraordinaria celebrada el día 25 de marzo de 2026, válidamente constituida, se acordó la disolución de la Cooperativa y la apertura del periodo de liquidación.

En la misma Asamblea se procedió al nombramiento de la Comisión Liquidadora, integrada por los siguientes socios:

- Jacinto Navacerrada Beato
- Antonio Bustamante Arroyo
- Luis Manuel Ayuso Jiménez
- Beatriz Carmona Moya
- Gema Sánchez-Montañez Sampedro

La Cooperativa se encuentra desde dicha fecha en situación de liquidación, asumiendo la Comisión Liquidadora las funciones legalmente previstas

En Madrid, a 14 de abril de 2026-V.
La Comisión Liquidadora.

España prevé que el gigante espacial europeo controle el 75% del mercado

La industria nacional está en alerta al verse excluida del nuevo proyecto

Nacho Martín MADRID.

El gigante espacial europeo que Airbus, Thales y Leonardo están levantando juntos tendrá que pasar por la mesa de Teresa Ribera, vicepresidenta primera y comisaria de Competencia de la Comisión Europea. Se trata de una de las grandes operaciones de fusión previstas para este año, pero en España ya está levantando muchas suspicacias. El proyecto, conocido con el nombre temporal de Bromo, se encuentra actualmente en fase de prenotificación, a la espera de que se produzca la notificación formal que permitirá conocer más detalles sobre cómo las tres compañías planean integrar sus divisiones espaciales, algo que ha puesto a todas las empresas a la expectativa. Indra ya ha comunicado que, cuando se produzca ese paso, valorará presentar alegaciones ante la Comisión Europea si considera que Bromo puede afectar a la competencia del resto de actores europeos.

En ese sentido, fuentes de la industria española estiman que Bromo podría captar el 75% de los ingresos de todo el sector espacial europeo, y que el competidor más cercano sería siete veces más pequeño que el nuevo titán. Además, apuntan que el movimiento haría casi imposible la creación de otro gigante similar que pudiera equilibrar el tablero, y que el resto de empresas pasarían a ser meras "subcontratistas".

Las mismas voces consideran que esa menor presión competitiva podría traducirse en precios más altos para operadores y gobiernos, además de permitir a Bromo marcar el ritmo del desarrollo tecnológico según sus propios intereses, dejando a Europa sin alternativas reales en caso de desencuentro. Ponen un ejemplo claro: en IRIS², la nueva constelación europea de satélites, los dos principales proveedores son Thales y Airbus, que ahora pasarían a unirse y a aglutinar más poder.

A pesar de ello, desde España no hay dudas sobre que la fusión saldrá adelante por ser una "operación política" impulsada por Francia e Italia. Pero sí esperan que Bruselas imponga condiciones estrictas a Airbus, Thales y Leonardo para dar su visto bueno, como obligar a subcontratar un porcentaje fijo a la industria pequeña o garantizar que ciertos proyectos queden fuera del alcance de Bromo para permitir el crecimiento de rivales. También creen que la operación obligará a imponer *remedies* importantes, es decir, la cesión de ciertos activos por parte de las empresas implicadas para preservar la competencia.



Teresa Ribera, comisaria de Competencia de la Comisión Europea. REUTERS

Bruselas se mueve para facilitar las grandes fusiones empresariales

En el seno de Bromo consideran que la Comisión Europea ha dado "buenos signos" para autorizar la operación, aunque no la dan por cerrada aún. "No esperamos tener que desprendernos de *remedies*, porque va en contra del propio proyecto. No se puede ganar tamaño si nos seguimos fragmentando", recalcan. Recientemente se supo que Bruselas se está preparando para relajar la normativa de fusiones para crear gigantes europeos, en lo que sería una de las reformas más importantes en la normativa comunitaria desde la

década de los 2.000. Si consigue la luz verde, Bromo debería estar operativa como nueva empresa en 2027, y se sabe que una de sus cinco filiales estaría ubicada en España. La idea es utilizar las instalaciones de Airbus, Thales y Leonardo en nuestro país como sede, pero estas empleas planean contratar a más gente para hacer frente a la nueva carga de trabajo. En conjunto, la estimación es que Bromo cree unos 25.000 puestos de trabajo en Europa, y tenga una facturación anual inicial de 6.500 millones de euros.

Las fuentes consultadas consideran que en la creación de este titán espacial España se ha quedado fuera, y por ello "tiene que reaccionar". En esa línea, sostienen que Alemania ha sido el otro gran actor que no formará parte activa de Bromo, aunque los germanos tienen más margen para reaccionar porque van a liberar una inversión masiva de 35.000 millones en defensa espacial. A pesar de ello, no hay que perder de vista la reciente alianza entre Indra y el gigante alemán de defensa Rheinmetall que podría responder, al menos en parte, a esta situación, porque abarcará, entre otras, áreas de negocio como "soluciones de comunicaciones basadas en el espacio". Tanto España como Alemania forman parte del accionariado de Airbus (España 4%, Alemania 10% y Francia otro 10%), pero ninguno ejerce un control real sobre

el gigante aeronáutico europeo. Algo que en el caso de Thales y Leonardo sí hacen directamente los gobiernos francés e italiano, respectivamente, como máximos accionistas (26,6% y 30,2%). Airbus nombró recientemente a Amparo Moraleda como su nueva presidenta, siendo la primera española en ocupar un cargo que hasta ahora había estado reservado a ejecutivos franceses o alemanes. Sin embargo, en el sector nacional lo consideran más un movimiento político, y no creen que sirva para alinear más a la compañía con los intereses españoles. "Seguirá siendo una empresa bajo influencia francesa", sostienen.

España ha aumentado su inversión espacial en un 50%, aportando 2.275 millones de euros a la Agencia Espacial Europea para el periodo 2026-2030 (un 8,46% del presupuesto total). Por eso hay cierto desconcierto por lo que se considera que es una falta de diplomacia económica del Gobierno, al no haber presionado más para incluir al país de manera más directa en Bromo.

Los plazos de Bromo

Fuentes de la industria cercanas a Bromo enmarcan el proyecto dentro de la necesidad de que las empresas espaciales europeas ganen escala en un ecosistema empresarial que, a día de hoy, está excesivamente fragmentado. Una visión que, aseguran, todos los actores del sector comparten. Sin embargo, las mismas voces defienden que no buscan copiar el modelo de SpaceX de verticalizar todo el negocio, sino que buscan tejer alianzas con otras muchas compañías. "Queremos colaborar, no canibalizar", señalan. Por ello, aseguran que tienen un "diálogo abierto" tanto con Indra, que ha mostrado sus quejas públicamente, como con el resto de

Airbus, Leonardo y Thales quieren "colaborar" con el resto de empresas, y no "canibalizar"

actores industriales españoles y europeos. Aunque a corto plazo no está en los planes que la tecnológica pueda convertirse en el cuarto socio de Bromo. "Ya ha sido difícil unir a las tres empresas actuales, que son las más relevantes, como para pensar ahora en incluir a más actores antes de cerrar la fusión. Aunque eso no quita que pueda ocurrir en el futuro", sostienen en el entorno del nuevo titán aeroespacial europeo.

De producirse, una hipotética entrada de Indra supondría también una reestructuración accionarial. Aunque Bromo sacan pecho diciendo que han logrado una "gobernaza equilibrada", en la que Airbus controla el 35% de la empresa y Thales y Leonardo, otro 32,5% cada uno. "Con este formato, todos los países, incluido España, tienen una representación muy potente", zanján.

El Gobierno exige 10.000 millones de fianza a los 'data center' por la luz

OBJETIVO: CRIBAR MASIVAMENTE PROYECTOS 'FANTASMA' / El Gobierno fija fianzas de 160 euros/kW para lograr licencia de enganche o conservar la que se tiene. Para un proyecto tipo, son 8 millones en cinco años.

Miguel Á. Patiño. Madrid

Todos los proyectos de centros de datos (CPD, o *data center*) que pidan enganches a la red eléctrica, o los que ya los tengan concedidos pero aun no los estén usando, deberán pagar sumas multimillonarias en concepto de fianza para asegurarse ese punto de conexión. Las cifras que maneja el Gobierno se mueven en una media de 160 euros por cada kilovatio (kW) –160.000 euros por megavatio– de fianza, si el proyecto se demora cinco años en la construcción –como está ocurriendo ahora en una inmensa mayoría de los casos–.

Lo normal es que los centros de datos de tamaño medio sean de unos 50 MW. Es decir, una instalación tipo terminaría pagando unos ocho millones de euros en concepto de fianza durante esos cinco años. Ese dinero, que deberá ser desembolsado en cuotas mensuales, se devolvería una vez que la instalación esté conectada a la red, en forma de descuento progresivo de los peajes que se tengan que pagar por esa conexión.

El objetivo del Gobierno es que la fianza actúe como barrera disuasoria para aquellos proyectos que realmente no tienen vocación de permanencia y que, en realidad, son pura especulación. En estos momentos, de saturación de la red eléctrica en España, las licencias de enganche son el activo más valioso en la construcción de un *data center* o cualquier otro proyecto de gran consumo de energía.

Niveles delirantes

La avalancha de *data center* ha alcanzado niveles delirantes. Además, hay un caos añadido: una cosa son las licencias de enganche que ya se han concedido, pero que no se están usando, y otra las solicitudes que se agolpan para conseguir un punto de conexión. La suma de ambas cifras es descabellada y crece como un suflé.

A finales de 2024 había 70.000 MW, solo en proyectos para conexión a la red de alta tensión (transporte), que gestiona Redeia, y en proyectos para líneas de baja y media tensión (distribución), que gestionan Iberdrola, Endesa, Naturgy y EDP. Tomando co-

El promotor que no quiera pagar tiene tres meses para cancelar el proyecto y devolver licencias

Hay tal aluvión de proyectos que ya se ha perdido la cuenta; la CNMC habla ya de 90.000 megavatios

Sara Aagesen es vicepresidenta tercera y ministra para la Transición Ecológica del Gobierno de España.



mo referencia esta cifra –modesta para algunos–, las fianzas solicitadas por el Gobierno se elevarían a más de 10.000 millones de euros.

En la carrera por el acceso a la red eléctrica los *data center* compiten con otros proyectos, lo que multiplica el problema exponencialmente.

170.000 MW 'fantasma'
Cani Fernández, presidenta de la Comisión de Competen-

cia, explicaba hace unos días en su comparecencia anual en el Congreso de los Diputados que existen más de 90.000 MW con permisos de acceso concedidos que no se está utilizando de una manera eficaz. Datos internos del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, que suman licencias concedidas y solicitudes, elevan los megavatios *fantasma* a 170.000, más que toda la capacidad de

generación eléctrica existente en la actualidad en España.

Una doble criba

El objetivo del Gobierno es hacer una doble criba. Por un lado, quiere identificar cuales de esos 170.000 MW son para *data center*, y cuales para otros usos –planes urbanísticos, polígonos industriales e infraestructuras de uso compartido entre varios consumidores–. Una vez identificados, quiere

cribar a los proyectos de *data center* dudosos. La fianza solo se aplicará a *data center* –no a otros proyectos–. Y será creciente si pasa el tiempo y no se conectan a la red. La introducción de esta fianza surgió hace un mes, en el decreto de medidas anticrisis. Además de rebajas fiscales para reducir el impacto del alza de los carburantes por la guerra del Golfo, el Gobierno usó el decreto para hacer una auténtica refor-

Los morosos, expulsados a los doce meses

El real decreto de medidas anticrisis, que regula la fianza a pagar para reservar capacidad de acceso a la red eléctrica, entró en vigor con su publicación en el Boletín Oficial del Estado (BOE) el 21 de marzo pasado. El decreto da tres meses de plazo para que aquellos proyectos que no quieran desembolsar fianzas renuncien a la licencia de enganche que tienen concedida (y que todavía no han usado), o desistan de la solicitud. A partir de ese momento, es decir, el 21 de junio próximo, deberán empezar a pagar la prestación, por meses. Estas serán crecientes a medida que se demoran en la ejecución del proyecto. El impago de más del 10% en un año natural implica la pérdida automática del derecho de acceso y/o la conexión. Con la criba exprés de morosos, se despeja la red para otros proyectos.

ma eléctrica encubierta, sobre todo en accesos a la red. El decreto parece diseñado *ad hoc* para frenar el *boom* de *data center*, proyectos por los que el Ejecutivo no siente especial simpatía.

Declaración de guerra

La exposición de motivos del decreto era una declaración de guerra. “Cerca del 90% de la capacidad de acceso a la red ha sido otorgada a promotores que, hasta la fecha, no han hecho un uso efectivo de la misma”, decía. Por eso, el decreto obligaba a pagar “una prestación por reserva de capacidad de acceso, exigible desde la obtención de los permisos de demanda para puntos de conexión de tensión igual o superior a 1 kW hasta el inicio de la actividad”.

Es decir, una fianza a todos. Además, no solo a proyectos a los que se otorgue licencia desde ahora. También a los que ya tengan, pero que no la hayan usado. Los pagos son mensuales y se aplican hasta que el proyecto esté construido y conectado a la red.

La Llave / Página 2

Claves de la fianza: tasa de 2,3 a 166,3 euros, 3 meses de perdón y 'factor K'

Miguel Á. Patiño. Madrid

El pago que deben hacer los proyectos de *data center* ha sido bautizado por el Gobierno como “prestación por reserva de capacidad para acceder a las redes”. Se considera un pago anticipado de los peajes eléctricos que, una vez conectado a la red, deberá pagar esa instalación. Por eso es una fianza.

Se devolverá cuando la instalación empiece a funcionar. El primer año de funcionamiento, los peajes

CÓDIGO 'CNAE'

Planes urbanísticos, polígonos industriales e infraestructuras para conectar varios consumidores están exentas de fianza. Para evitar fraude, se exige código CNAE (Clasificación de Actividades Económicas).

se reducirán un 100%. El segundo año y sucesivos los peajes se rebajarán un 80%, hasta absorber la fianza al completo. La fianza, que debe liquidarse en tramos mensuales, se ha fijado tomando varios parámetros: potencia del proyecto, tipo de red (alta, media y baja tensión) y tiempo de demora hasta que el proyecto se materializa. A más potencia, más tensión y más tiempo de demora, más tasa. Además, el Gobierno ha fijado

un factor multiplicador (K), de 0,4 a 1,5, que multiplica exponencialmente la tasa si el proyecto no se pone en marcha. La fianza puede oscilar entre 2,3 euros y 166,3 euros por kilovatio hora. Los tres primeros meses, a contar desde el 21 de marzo pasado, están exentos, porque durante ese tiempo el promotor puede renunciar al proyecto sin que se ejecuten garantías (40 euros por kilovatio hora en estos momentos).

Expansion.com

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

Las eléctricas y la industria estallan contra REE y piden una intervención de la CNMC

El modo reforzado encarece más del 50% el coste de la electricidad para las empresas

Rubén Esteller MADRID.

Rebelión de las grandes eléctricas y la industria contra Red Eléctrica. La falta de transparencia de la operación reforzada ha provocado una auténtica revolución sectorial. Las grandes eléctricas, así como la industria han elevado el tono contra los sobrecostes de la gestión del sistema eléctrico y han reclamado a la Comisión Nacional de Mercados y Competencia (CNMC) una intervención urgente.

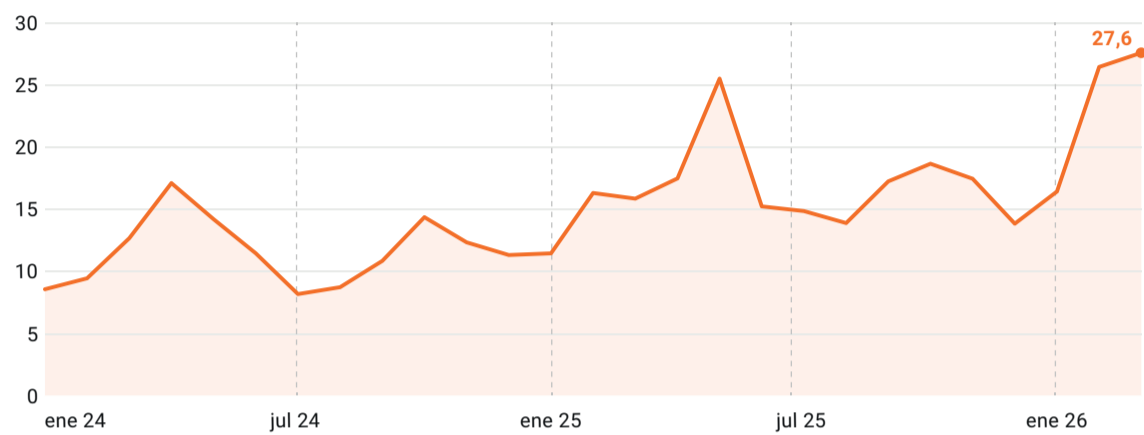
El sector ha decidido dar un paso al frente con la creación del Observatorio del Coste de los Servicios de Operación, una plataforma respaldada por la práctica totalidad de la industria y la comercialización eléctrica en España, que elaborará cada quince días un informe sobre el coste de estas medidas de una pregunta garantía de suministro. Detrás de la iniciativa se alinean Aelec, Acenel, ACIE, AEGE o la Alianza por la Competitividad de la Industria Española.

Las empresas están cansadas de asumir unos costes crecientes cuya formación no se explica con suficiente detalle y que están erosionando la competitividad de la economía española. Según sus cálculos, los servicios de operación sumaron 2.700 millones de euros en todo 2024 y 3.500 millones en el 2025, pero en apenas los primeros cuatro meses de este año ya alcanzan los 1.800 millones, una escalada que consideran absolutamente insostenible.

Solo entre el 1 y el 23 de abril, los consumidores soportaron 320 millones adicionales, equivalentes a 23,58 euros por megavatio hora. En numerosas horas, denuncian, el mercado mayorista registra precios próximos a cero, pero la factura final termina inflándose por los costes añadidos de operación del sistema. El golpe no se reparte por igual.

Evolución de los precios de servicios de ajuste

Precio mensual (€/MWh)



Fuente: Selectra.

eE



Beatriz Corredor, presidenta de Redeia. REE

Para un consumidor doméstico acogido al PVPC, el sobrecoste ronda el 15% del recibo. En las pymes supera el 20%. En la industria electrointensiva, directamente rebasa el 50% de la factura eléctrica, una carga que las empresas consideran incompatible con competir frente a otros países europeos.

Las asociaciones denuncian que este mecanismo se está utilizando de forma intensiva, encareciendo el suministro sin que exista una explicación pública suficiente sobre sus criterios, duración real o impacto económico detallado.

En privado, muchas compañías llevan meses trasladando su males-

tar; ahora lo hacen abiertamente y de manera conjunta.

Por ello, exigen a la CNMC que actúe y fiscalice de manera inmediata estos costes, con especial foco en la operación reforzada. Reclaman información periódica, trazabilidad de cada euro cargado al sistema y una hoja de ruta con fecha de caducidad para este esquema extraordinario.

Además, plantean sacar parte de estos costes del mercado diario y convertirlos en un coste regulado vía peajes o cargos, para suavizar el impacto en la factura y aportar previsibilidad al sistema. También piden una reforma fiscal permanente que deje de penalizar a la electricidad frente al gas, al entender que la actual estructura tributaria frena la electrificación. El malestar se extiende también al tratamiento de las renovables. Las empresas denuncian que las restricciones en mercados de control de tensión están elevando los vertidos de energía limpia hasta el 18,6% en lo que va de año, muy por encima del límite europeo del 5%, desperdiciando producción barata mientras los consumidores pagan más.

El boom solar sigue pese a los precios cero en el primer trimestre

Un total de 1.242 MW reciben los permisos administrativos

R. E. M. MADRID.

Las administraciones públicas autorizaron la construcción de 102 proyectos de energías renovables en el primer trimestre de 2026, con una potencia total de 1.272,7 megavatios (MW), menos de la mitad que en el mismo periodo del año anterior, según el Observatorio de Energías Renovables de Opina 360 elaborado con datos del BOE y de los boletines autonómicos.

La solar fotovoltaica concentró el 97,6% de la nueva capacidad aprobada, con 1.242,1 MW,

30
MW

Es la potencia de energía eólica que ha conseguido los permisos en el primer trimestre

frente a solo 30,6 MW eólicos.

En paralelo, las administraciones rechazaron un total de 84 proyectos que sumaban 1.756 MW, casi 500 MW más de los autorizados. Galicia fue la comunidad más afectada, con 336,4 MW descartados seguida de Castilla-La Mancha, con 300,9 MW, y Navarra, con 211 MW.

Además, otros 105 proyectos iniciaron información pública por 2.469,8 MW, mientras que el almacenamiento ganó peso: 96 nuevas iniciativas comenzaron tramitación con 2.121,5 MW y otras 15 plantas obtuvieron permiso de construcción.

“El arranque de 2026 confirma la tendencia de ralentización en la aprobación de proyectos” indica Juan Francisco Caro, director de Opina 360.

La patronal hidroeléctrica pide un plan urgente para invertir en bombeo

Reclaman diferenciar el almacenamiento de corta y el de larga duración

Rubén Esteller MADRID.

La International Hydropower Association (IHA) ha reclamado al Gobierno la adopción urgente de un plan de cuatro medidas para acelerar el desarrollo del almacenamiento hidráulico por bombeo, al considerar que la falta de esta tecnología

de larga duración amenaza con erosionar los avances logrados por España en renovables y estabilidad del sistema eléctrico. La organización advierte de que, sin inversión inmediata en almacenamiento, el país se expone a un aumento del vertido de energía limpia y a mayores tensiones en la red.

La asociación sostiene que España ha duplicado su capacidad eólica y solar desde 2019 y que las renovables cubrieron el 46% de la demanda eléctrica en el primer semes-

tre de 2025. Aun así, alerta de que la ausencia de infraestructura suficiente para gestionar esa generación está generando problemas operativos. Entre ellos, destaca que en 2026 el vertido renovable podría superar los 3 TWh, un volumen equivalente al consumo anual de unos 3 millones de hogares.

La IHA vincula además esta situación con las dificultades de estabilidad observadas tras el apagón de abril de 2025. En su análisis, el episodio evidenció una dependen-

cia excesiva del gas para garantizar el equilibrio del sistema.

El plan presentado por la patronal se articula en cuatro ejes. El primero pasa por diferenciar de forma expresa entre almacenamiento de corta y larga duración en la futura legislación, regulación y objetivos energéticos, con el fin de lanzar señales claras a la inversión.

El segundo propone compensar todos los servicios que aporta el sistema de bombeo e introducir mecanismos de estabilización de ingre-

sos para facilitar la financiación de los proyectos y reducir su coste de capital.

El tercero reclama actualizar los marcos concesionales para permitir plazos más largos y favorecer la incorporación de nuevas centrales de bombeo sobre activos hidroeléctricos ya existentes.

El cuarto punto pide reforzar la capacidad administrativa para agilizar permisos y acelerar la entrada en operación de infraestructuras estratégicas.

Bolsa & Inversión

El mercado ve dos subidas de tipos del BCE en 2026 y una calma total en la Fed

No se esperan cambios en las reuniones de esta semana y el discurso oficial gana peso

Se prevé que Powell hable sobre su sucesor en su última reunión al frente del banco central

Víctor Blanco Moro MADRID.

Esta semana se reúnen la Reserva Federal y el Banco Central Europeo, en el que será el segundo encuentro de ambos bancos centrales desde que empezó la guerra, y la última reunión oficial de Jerome Powell como presidente de la Fed, siempre y cuando la nominación de Kevin Warsh siga su curso y no haya un bloqueo por parte del Senado estadounidense. Los mercados no esperan grandes novedades en ambos encuentros de los bancos centrales más importantes del planeta: ni se espera que muevan tipos ni actualizarán sus previsiones macroeconómicas, pero es importante seguir el discurso oficial para anticipar qué ocurrirá en los próximos meses. A día de hoy, los inversores descuentan dos subidas de tipos del BCE antes de 2027, una en junio y otra en septiembre, mientras que para la Fed las expectativas son de una estabilidad total en los próximos trimestres. El plan del futuro presidente Warsh también tendrá protagonismo.

Como es habitual en las reuniones de los bancos centrales, la importancia en los encuentros de esta semana estará en la comunicación de los presidentes. No hay movimientos de tipos en el horizonte, en un momento en el que la incertidumbre es enorme por el conflicto en Oriente Medio, sin poder saber qué ocurrirá con las negociaciones que marcan los precios de las materias primas energéticas y, en consecuencia, el futuro de la inflación.

La subida de precios del petróleo y el gas por el conflicto en Irán ya ha tenido impacto en las expectativas de movimientos

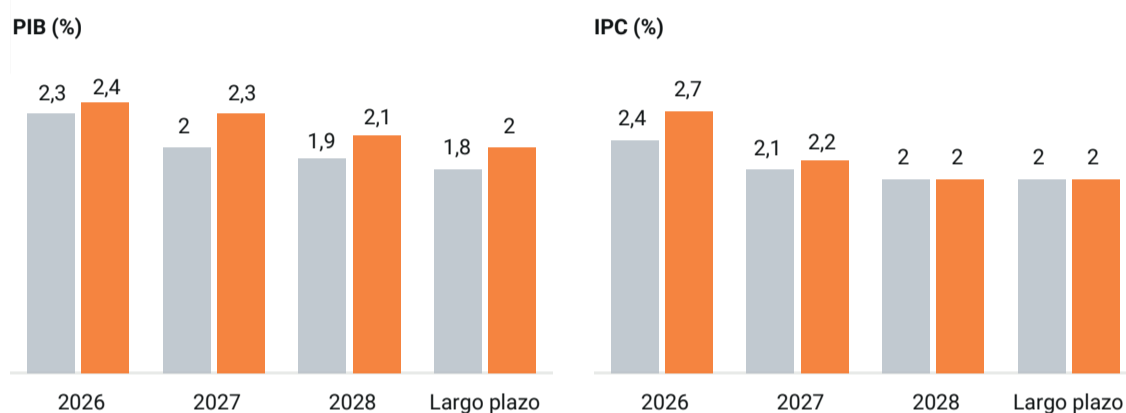


Jerome Powell.
BLOOMBERG

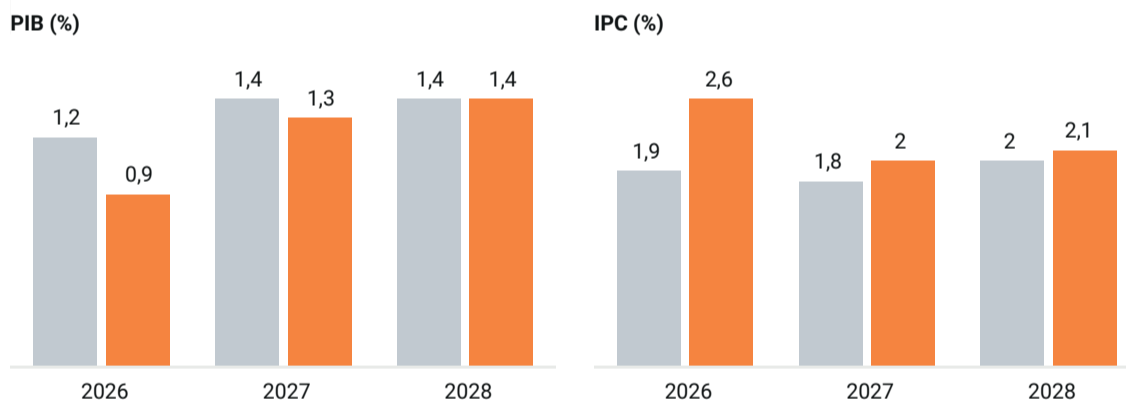
Los bancos centrales ajustaron sus previsiones por Irán en marzo

Previsión diciembre Previsión marzo

La Fed revisa al alza sus previsiones de inflación y también las de PIB



El BCE dispara su previsión de inflación y recorta la de PIB



Fuente: Bloomberg.

eE

de tipos para la Fed y el BCE: antes de que empezasen los bombardeos, a finales del mes de febrero, se esperaba que el BCE no tocara los tipos en los próximos dos años, mientras que para la Reserva Federal se descontaban tres bajadas de tipos este año. El incremento en las estimaciones de inflación que ha generado el conflicto ha borrado estos recortes para la Fed, y ha disparado la estimación de subidas de tipos para el BCE. Este último, de hecho, ha incrementado con fuerza sus previsiones de inflación, y recortado las de crecimiento, debido al impacto de la subida de pre-

cios de estas materias primas.

Sin embargo, esas revisiones ya llevan un mes y medio sobre la mesa y, a falta de nueva información, los dos bancos centrales siguen a la espera de nuevos acontecimientos. “Creemos que el BCE no hará un compromiso previo ni indicará un fuerte sesgo esta semana. En cambio, probablemente enfatizará que está bien posicionado para esperar y ver, en línea con el tono algo menos estricto de las comunicaciones recientes”, explica el equipo de Markets 360 de BNP Paribas.

Rubén Segura-Cayuela, economista jefe de Bank of America para Europa, considera que “la atención se centrará seguramente en su comunicado”, señala. “Actuar en abril habría requerido datos nuevos sobre la magnitud o propagación de la crisis. No hemos tenido eso. Esperamos pocos cambios en las perspectivas o en la comunicación escrita, y que el BCE mantenga un sesgo implícito a la subida, dado que las previsiones de marzo incluían casi dos subidas a partir de junio”,

confirma Segura-Cayuela.

Por su parte, Niall Scallan, gestor de carteras de renta fija de Mediobanca International Funds, recuerda que “las recientes declaraciones de los responsables del BCE han señalado que las perspectivas se sitúan entre el escenario base y el adverso presentados en marzo. Según estos escenarios, la inflación aumentará durante el verano antes de caer por debajo del objetivo en 2027 y volver a situarse en el objetivo en 2028”.

El último baile de Powell

El encuentro de la Reserva Federal estará marcado por ser, probablemente, el último de la presidencia de Jerome Powell

al frente del banco central. Después de que el Departamento de Justicia haya cerrado la investigación contra el presidente Powell, que amenazaba con bloquear el nombramiento de Kevin Warsh (un senador no quería aceptar el nombramiento hasta resolver esta cuestión), hay vía libre para la llegada del nuevo presidente, y la reunión de esta semana será un buen momento para que Powell se pronuncie sobre los planes que ha planteado su sucesor para el futuro.

“La reunión de abril marca la última reunión oficial de la Fed con Jay Powell como presidente”, recuerda Christian Scherrmann, economista jefe de DWS par Estados Unidos. “Dado que en la reunión no se presentarán nuevas previsiones ni datos, es posible que los medios de comunicación se centren en los comentarios de Powell sobre la economía y en si abordará las recientes declaraciones de su sucesor, Kevin Warsh”, señala Scherrmann.

El experto hace referencia a la audiencia de Warsh, la semana pasada, ante el Senado estadounidense: “En cuanto hasta dónde podrían bajar los tipos bajo el mandato de Warsh, la audiencia resultó desalentadora para los partidarios de una política monetaria expansiva. Reveló que la reducción del balance (y el consiguiente recorte de tipos) es un proyecto a largo plazo más que una medida táctica. Además, las perspectivas de una desinflación impulsada por la IA

y de posibles impulsos al crecimiento siguen sin estar claras. Quizá se le pregunte a Powell sobre esto durante la sesión de preguntas y respuestas”, explica.



Christine Lagarde.
REUTERS

Judith Arnal Investigadora principal del Real Instituto Elcano

“El conflicto de Irán puede pasar de un ‘shock’ de precios a tensiones en el abastecimiento”

Carlos Asensio MADRID.

La guerra de Irán está creando muchos efectos colaterales en la economía de España y Europa que requieren de reflexiones y explicaciones concretas. Judith Arnal, investigadora principal del Real Instituto Elcano y elegida como una de las 50 mujeres clave de la España actual por *elEconomista.es*, intenta aclarar todo lo que va a traer consigo este conflicto a la economía.

¿El impacto de la guerra de Irán va a ser coyuntural o estructural?

Lo primero que yo diría es que el impacto está siendo heterogéneo por el momento, es decir, las economías que se están viendo más afectadas, lógicamente son las del Consejo de Cooperación del Golfo. Además de perder ingresos derivados de sus exportaciones energéticas, las infraestructuras tecnológicas y de extracción se están viendo destruidas, entonces van a tener que invertir para reconstruir eso en los próximos años. Luego las segundas áreas geográficas serían Estados Unidos, la Unión Europea y Asia.

¿Cómo se verán afectados?

Tanto en el petróleo como en el gas, lo que importa son los precios y los precios son internacionales. Entonces, con independencia que Estados Unidos u otro país sea exportador neto o no, se ve afectado por la señal de precios. De momento tanto en la Unión Europea como en Estados Unidos, nos estamos quedando solo en la primera vía que es la de los precios. Pero el impacto es heterogéneo porque Alemania, que es un país muy especializado en industria y con un mix energético menos saneado que el español, porque cerraron las nucleares y no tienen tanto nivel de penetración de renovables, lógicamente se va a haber mucho más afectado por esta crisis energética, igual que sucedió ya con la guerra en Ucrania.

¿España está mejor preparada?

Lo bueno es que en nuestra composición sectorial, pesa más los servicios, no solo los turísticos, donde vemos como cada año su peso en el PIB va aumentando. En el año 2025 ya representaron el 8,7% del PIB. Para que nos hagamos una idea, en 1995 era el 2,5% con lo cual cuando hablamos, y en algunos casos se hace de manera peyorativa, de que España es un país que está muy especializado en el sector servicios, pensando en que son de bajo valor añadido, hay que decir que estos servicios no turísticos curiosamente son



de muy alto valor añadido y vemos cómo cada año van aumentando su peso en la economía española.

Pero el FMI hizo una revisión al alza de la inflación española hasta el 3% ¿A qué se debe esto?

La inflación con respecto al resto de la UE ya tenía un diferencial elevado. Esto se debe, precisamente a la inflación de servicios, es decir el factor fundamental que explica este diferencial positivo de inflación, en el caso de España con respecto a la zona euro es que la inflación de servicios es más elevada y es muy pegajosa, es decir, hemos visto a lo largo de meses que cuesta más reducir la inflación de servicios pero se espera que se vaya moderándose gradualmente.

¿En qué medida el shock energético puede afectar a la competitividad?

Un diferencial positivo de inflación desde luego siempre te acaba restando competitividad, pero yo creo que la base de crecimiento económico de España es sólida, sobre to-

do si la comparo con otros países como digo que están relativamente más industrializados. Creo que uno de los principales puntales de la economía española es nuestro mix energético y es importante que siga el despliegue renovables y que la nuclear siga jugando un papel importante en ese mix, porque también nos da mucha autonomía estratégica y nos permite anclar precios. Yo soy relativamente optimista dentro de la situación.

¿Y cómo impacta este conflicto, precisamente, en el Turismo?

Inicialmente yo pensaba que el impacto iba a ser positivo, porque los países que pueden ser competencia relativa de España como Turquía, Túnez o Egipto, debido a los riesgos geopolíticos, se podrían volver menos atractivos y seguramente más gente decidía venir a España. Ahora que ya vemos que esto empieza a prolongarse y que están subiendo los precios del queroseno y, que algunas aerolíneas están incluso empezando a cancelar vuelos, lo

que vemos es que quizás el sector turístico español no se beneficia tanto por la situación uno, por el encarecimiento derivado de los medios de transporte y también por la reducción de la renta que se va a producir en esas personas que habrían venido en circunstancias en las que no hay conflicto.

¿Cuál es el problema de Asia?

Que, para ellos, no solo es la señal de precios, sino los problemas de abastecimiento, porque la gran parte de ese petróleo, de ese gas que pasaba por el estrecho de Ormuz iba destinado a Asia.

¿Puede pasar en Europa?

En Estados Unidos el 3 de noviembre hay elecciones de medio término y hay que tener en cuenta que uno de los motivos, y creo que Trump lo tiene muy claro, por los que Kamala Harris no llegó a la Casa Blanca en el año 2024, fue precisamente por el impacto del *shock* inflacionista sobre los hogares. Lo que a él no le interesa verse en la

España:

“Lo bueno es que nuestra economía está basada en el sector servicios, y eso afecta menos”

Turismo:

“La falta de queroseno va a afectar de manera importante a todo el sector”

Inflación:

“Los mercados nos dicen que las expectativas a largo plazo están ancladas”

misma situación. Por tanto, puede ser que si esto se prolonga durante mucho tiempo, empecemos a ver no solo un impacto en precios en la Unión Europea, sino también un impacto en el acceso a esas materias primas energéticas. Porque Trump puede decidir dejar de exportar y suministrarse a sí mismo y esto me resulta bastante preocupante para la UE. Espero que no lleguemos a vivirlo, pero si esto se empieza a prolongar, podemos llegar a ver también una situación de tensiones en el abastecimiento.

Claro, esto incrementaría la inflación y llevaría al BCE a subir tipos

La parte positiva es que se produjo una revisión de la estrategia de política monetaria y hay bastante flexibilidad. Desde que tuvimos el anterior *shock* de Ucrania se pasó a un enfoque motivado por los datos, es decir, en cada reunión del Consejo de Gobierno se revisan y sobre esa base se toma la decisión. Lo importante es que por lo menos los mercados financieros dicen que en el medio plazo las expectativas de inflación siguen estando ancladas. Y esto es fundamental para la efectividad de la política monetaria y que la respuesta sea lo más calibrada.

Nota al pie

En referencia al ‘Quiet Period’ del Banco de España, esta entrevista fue realizada el pasado martes, 21 de abril de 2026.

Economía

Solo un 5% de los inmigrantes entran en España con contrato de trabajo firmado

Los datos sobre las incorporaciones al empleo reflejan que un 90% entra por arraigo o asilo

Las empresas apuestan por impulsar esta vía para cubrir vacantes y formentar la llegada legal

Noelia Casado MADRID.

España ha aprobado un mecanismo de regulación extraordinaria en el que espera regularizar a medio millón de trabajadores que llevan en el país desde el año pasado. La creación de esta vía alternativa ha llevado a agentes económicos y sociales a denunciar las deficiencias de las fórmulas ordinarias para formalizar la residencia en España. La contratación en el país de origen es la vía menos utilizada y supone un 5% de las incorporaciones al mercado laboral, según los datos consultados por el *elEconomista.es*.

A través de esta fórmula, las empresas pueden buscar fuera de la Unión Europea trabajadores con los que cubrir las vacantes que tienen abiertas, mientras que permite que el trabajador gestione simultáneamente los permisos de residencia y trabajo, en tanto que cuenta con un contrato de trabajo que firma antes de llegar a España. Así, tan pronto como llega al país y comienza en el puesto de trabajo pasa a integrarse en el sistema de Seguridad Social.

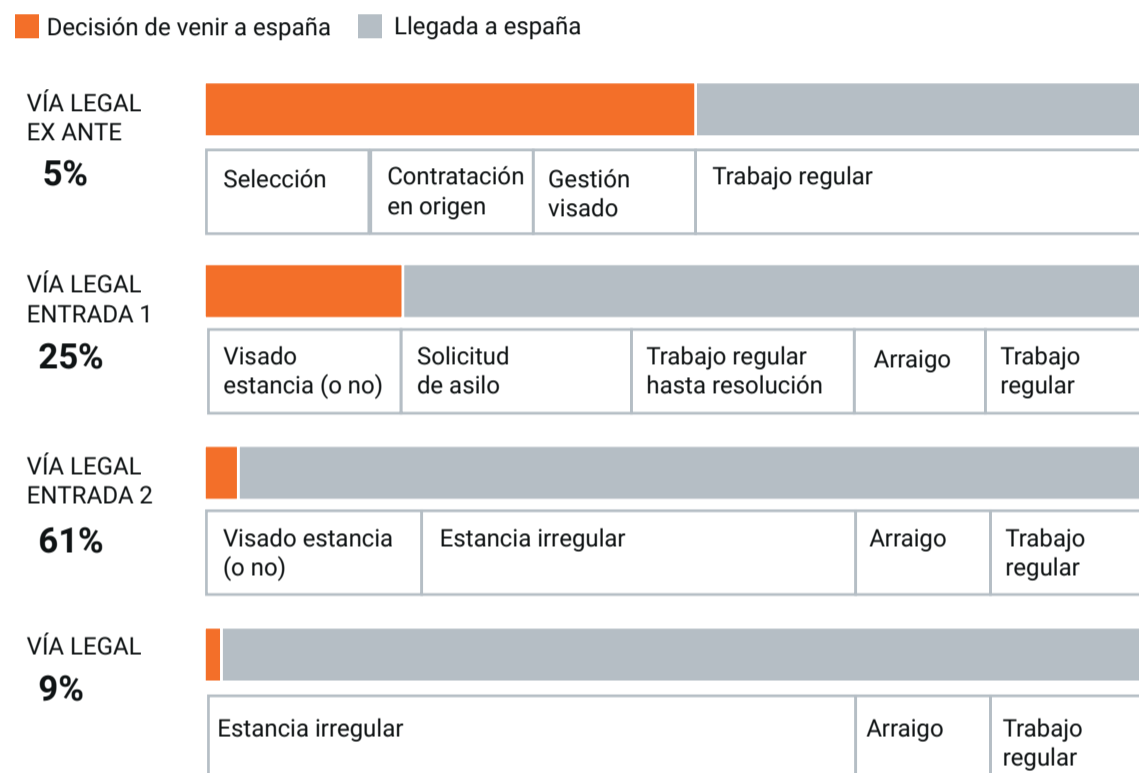
No obstante, esta vía cuenta con limitaciones, lo que explica que presente un porcentaje tan reducido en las cifras manejadas por el Ministerio de Economía, Comercio y Empresa sobre los itinerarios de entrada al empleo de los inmigrantes. El empleador tiene que justificar en el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE) que no puede cubrir este puesto con los parados que ya están en España y publicar una oferta en el portal público de trabajo. Un proceso que se conoce como probar la Situación Nacional de Empleo (SNE) y que abre la puerta a la solicitud del visado.

Las empresas no tienen que hacer frente a este requisito cuando su actividad está recogida en el catálogo de ocupaciones de difícil cobertura (que recoge el listado de profesiones en las que el SEPE detecta que es difícil cubrir los puestos), cuando se tratan de perfiles de alta cualificación o cuando contratan de forma temporal en el marco de un programa de gestión colectiva de contrataciones en origen.

Todos estos condicionantes limitan la capacidad de las empresas de favorecer que los inmigrantes se integren en el mercado laboral español por la vía legal, por lo que en el sector empresarial apuntan a la necesidad de adaptarlos al contexto actual de necesidad de atraer perfiles extranjeros para cubrir a los em-

Vías de entrada al empleo en España

Personas que trabajan a España por cada vía, en porcentaje



Fuente: Ministerio de Economía, Comercio y Empresa.

Al cierre de 2025 había 394.110 personas extranjeras con un permiso de residencia por arraigo, según los datos publicados por el Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones. Esta cifra supone el máximo de la serie histórica, que se remonta al año de 2013 tras crecer de forma ininterrumpida en el periodo posterior a la pandemia y anotar un incremento interanual del 25%. Este crecimiento está impulsado por la reforma llevada a cabo por el Gobierno sobre este permiso en 2022 y con la que los residentes por arraigo han pasado a representar un 11% del total de extranjeros que tienen un permiso en residencia en vigor.

El Gobierno explica que un 54% de estas, 214.085 personas, están afiliadas a la Seguridad Social y por tanto cuentan con un empleo legal, siendo el porcentaje de ocupación

Los permisos por arraigo crecen un 25% en el último año, según Seguridad Social



Puerta de llegadas del aeropuerto. EUROPA PRESS

pleados que acceden a la jubilación. Si bien esta no es la única vía de entrada legal al país, sí que es la que aporta más garantías, en tanto que evita pasar por un periodo de estancia irregular para acceder a un permiso de trabajo.

Las estadísticas elaboradas por el departamento de Carlos Cuerpo sitúa como la vía principal de ingreso en el mercado laboral el arraigo, con un peso del 61%, tras entrar al país con o sin un visado de estancia y atravesar una estancia irregular, tras la que finalmente pueden acceder a un trabajo regular. Otro 9% accede a España sin un visado y consigue la regularización por arraigo tras permanecer en el país de forma irregular y finalmente, un 25% presentan una solicitud de asilo que les permite trabajar legalmente.

Las solicitudes de asilo se conceden a extranjeros que no pueden regresar a su país de origen por la situación política, en la que se exponen a una persecución por su raza, religión o ideas, mientras que la residencia por arraigo se concede a personas que llevan un tiempo en el país que demuestran tener un empleo o medios económicos, lazos familiares y sociales o estar realizando un curso formativo.

más elevado entre los hombres (63%) que en las mujeres (40,8%). También existen diferencias en función del país de origen, Senegal, Paraguay, Nicaragua y Honduras destacan por tener más de un 66% de personas afiliadas al sistema, mientras que Venezuela, Brasil y Marruecos se sitúan por debajo del 50%.

Así, los regularizados por arraigo se han convertido en el segundo grupo más mayoritario entre el total de extranjeros con un permiso de residencia temporal (23%), después de los que obtienen esta licencia por otras circunstancias excepcionales. En contraste, las personas que han conseguido la autorización a través de la gestión colectiva de contrataciones en origen y otras de duración determinada apenas representan un 1% (21.846 personas), pese a registrar un aumento del 26% en el último año. Una cifra que ayuda a explicar su limitado peso como vía de entrada al mercado laboral.

La integración de estos trabajadores ha sido determinante para impulsar el empleo en los últimos años, en el último año ocuparon más de un 60% de los nuevos puestos de trabajo y en el mes de marzo ya se ha superado la cifra de 3,2 millones de afiliados extranjeros.

ACTUALIDAD ECONÓMICA

DINERO FRESCO. El Secretario del Tesoro Bessent organizó hace diez días la primera reunión de ministros de Finanzas sin invitar ya al vicepresidente

EEUU excluye a Cuerpo en la primera cita de ministros del G20

El ninguneo de la Administración de **Donald Trump** al Gobierno de **Pedro Sánchez** se ha traducido en una exclusión de prestigio para España. Por primera vez desde 2009, el G20 —grupo de los 20 principales países del mundo— ha celebrado una reunión de sus ministros de Economía y Finanzas sin presencia española, según ha podido confirmar EL MUNDO, aunque no hubo comunicado ni explicación pública.

EEUU ha asumido la presidencia del G20 en 2026 y organizó el pasado día 16 en Washington la primera gran reunión de ministros del año. El anfitrión fue el secretario del Tesoro, **Scott Bessent**, aprovechando la reunión de primavera del Fondo Monetario Internacional que suele atraer a los titulares de Economía de los principales países del planeta. También estaba en Washington el vicepresidente primero del Gobierno, **Carlos Cuerpo**, pero no fue invitado a participar en la reunión, según testigos consultados y confirman fuentes oficiales del Ministerio.

Este hecho se une al plan del Pentágono, destapado por *Reuters* el pasado viernes, de relegar a España en la OTAN por su falta de apoyo en Irán y en la propia Alianza.

En el Departamento de Cuerpo relativizan la exclusión y señalan que



CARLOS SEGOVIA

el presidente del Gobierno sí figura entre los invitados a la cumbre final en Miami a final de año, a la que acudirá con el vicepresidente primero, pero es la primera vez en 17 años que un ministro de Economía español es excluido

de reuniones preparatorias. Los ministros de Finanzas de los principales países del mundo, incluidos el italiano **Giancarlo Giorgetti** o el argentino **Luis Caputo**, o altos cargos como la presidenta del Banco Central Europeo, **Christine Lagarde**, o el comisario europeo **Valdis Dombrovskis**, pudieron ser testigos el pasado día 16 de que España ya no acude a estas citas, pese a tener el estatus oficial de «invitado permanente». Así lo consiguó en 2009 tras la crisis financiera el entonces presidente **José Luis Rodríguez Zapatero** y consolidó su sucesor, **Mariano Rajoy**.

Desde **Elena Salgado** a **Luis de Guindos** o **Nadia Calviño** han participado regularmente desde 2009 en reuniones de ministros como la de Washington. El propio Cuerpo participó en la de Ciudad del Cabo el pasado año cuando la presidencia fue ostentada por Sudáfrica. El ministro resaltó entonces la conveniencia de participar: «Es un mensaje importante de apuesta por este foro como un foro líder en cuanto a políticas que son clave en este momento, de fomen-



El vicepresidente primero, Carlos Cuerpo, y el secretario del Tesoro de EEUU, Scott Bessent, el pasado año. EM

to del multilateralismo, del crecimiento de los países en desarrollo». El ministro participó en otros foros apreciados en Washington en esa jornada, pero sin acceso al G20.

En el Ministerio de Economía argumentan que Cuerpo no fue invitado a la cita del pasado día 16, «porque España ha sido invitada a nivel de líderes a la Cumbre del G20». Pero incluso en esa cita en Miami previs-

Es la primera vez en 17 años que queda fuera un ministro español

Trump da además mejor estatus en el G20 a Polonia que a España

ta para el 14 de diciembre está más diluida que nunca la presencia de Sánchez. Lo habitual es que, al margen de los miembros europeos permanentes Alemania, Francia e Italia, sólo acudieran también como invitados de la UE España y Países Bajos. Pero, por un lado, Trump ha otorgado ahora a Polonia un estatus de miembro que no ha alcanzado nunca España. Y, por otro, ha añadido a Finlandia e Irlanda a los invitados. El polaco **Donald Tusk**, podrá así acudir a la cita con más influencia que Sánchez y el finlandés **Alex Stubb**, compañero de golf de Trump, con el mismo acceso que el español.

¿Tiene importancia participar en el G20? Sin duda, porque además de estar en la *cocina* de acuerdos sobre la arquitectura económica y financiera mundial supone entrar en una élite que genera influencia. «Desde que entramos en el G20, países que no cooperaban con España en materia fiscal empezaron a hacerlo», resume un ex alto cargo de Hacienda. En la cita del pasado día 16, a la que asistieron también gobernadores de bancos cen-

trales, el secretario general de la OCDE, **Mathias Cormann**, entregó un informe fiscal elaborado específicamente para este encuentro.

Ya fue mala señal el pasado diciembre cuando EEUU tomó las riendas con una primera reunión a menor nivel de *sherpas* y el representante habitual de Moncloa, **Manuel de la Rocha**, no fue invitado. Era ya signo, según *Bloomberg*, de exclusión de reuniones preparatorias, pero no se ha visto claro hasta este primer encuentro de alto nivel de Washington. Bessent ni siquiera organizó con Cuerpo ese día al menos una reunión bilateral como sí hizo con el ministro Giorgetti del Gobierno de **Giorgia Meloni**. Le recriminó, por cierto, que mantenga la *Tasa Google*, pero al menos hubo intercambio.

«EEUU está devolviendo al G20 a su misión principal: impulsar el crecimiento económico, desbloquear la innovación y fortalecer las alianzas que benefician a los trabajadores, las empresas y los aliados estadounidenses», proclama la Administración Trump. Sánchez no cuenta.

LA EFEMÉRIDE

INVEST IN SPAIN, UN AÑO DESPUÉS



La positiva iniciativa de organizar en España una cumbre para inversores como viene haciendo Francia, celebra esta lunes su segunda edición con la confianza de que no sea aciaga como la primera. Se llama Invest in Spain y tendrá lugar un año después de que el propio anfitrión Pedro Sánchez y asistentes tuvieran que cancelar el grueso de su programa por el apagón. Se especulaba con que Sánchez les anunciaría ese día un récord de renovables, pero tuvo que anular su discurso. Las escenas vividas en el Real Casino de Madrid, con altos ejecutivos de 25 países iluminándose con el móvil en los baños o pidiendo metálico para taxis son inolvidables. Este año será en la Galería de Colecciones Reales y el Teatro Real y Redeia prevé proteger esta vez el sistema con el doble de centrales gasistas y nucleares que en aquel 28-A.

EL PERSONAJE

HIDALGO Y LOS 28 MILLONES



Para un multimillonario singular como Javier Hidalgo (Salamanca, 1972) es difícil morderse la lengua durante hora y media como le aconsejaron sus abogados el jueves en el Senado. Apenas saltó para subrayar que Air Europa ha devuelto ya la ayuda al Estado con 160 millones de intereses y pedir que se mire más a su rival. «Hay una compañía que se llama Iberia que creo que no conocen y que le dan 1.000 millones [el ICO] en 20 días», reprochó a los senadores del PP. Cerró en cambio los ojos en silencio ante las preguntas sobre los dividendos que se repartió la familia Hidalgo antes del Covid. Ramiro Campos, jefe jurídico de Globalia, confirmó un reparto de dividendo de 28 millones, pero puntualizó que «se produjo en diciembre de 2019» no en el año del rescate. El Gobierno no lo descontó de la ayuda, pese a la queja de Nadia Calviño.

PARA SEGUIR

«CAMBIAMOS Y PERDURAMOS»



Si a un grupo español no le interesa la deriva entre Trump y Sánchez es el Santander. Su presidenta, Ana Botín, ha pasado tres semanas en EEUU por la firme apuesta del banco por el país y ha recibido uno de los premios de liderazgo del Consejo Atlántico, el *think tank* creado para fomentar la cooperación a ambos lados del océano. Ante 600 asistentes de gala en Washington, Botín aseguró que «no se emprende en ningún sitio como en EEUU» y explicó así que el banco de su dinastía cumple 168 años: «Perduramos porque cambiamos y el cambio impulsa nuestro crecimiento». El CEO de News Corp, Robert Thomson, la presentó elogiando su «profundo liderazgo», «intuición con la IA» y un guiño: «Ana quería en realidad ser periodista y habría sido intrépida, incansable y, probablemente, más de gran prensa que de tabloide».

Albaladejo deja la Presidencia de la patronal de los jóvenes empresarios

Antonio Magraner será el nuevo presidente y fue el único candidato para asumir el cargo

Esther Zamora MADRID.

Fermín Albaladejo (40), el hasta ahora presidente de la patronal de los jóvenes empresarios (CEAJE) deja mañana la presidencia y le sustituirá su secretario general, Antonio Magraner (41), que ha sido el único candidato para asumir la dirección —el plazo para presentar candidaturas se abrió a finales de marzo—.

El adiós de Albaladejo llega después de casi 10 años al frente de la patronal de los jóvenes empresarios y tras haber dejado también la secretaría general de Cepyme hace algo más de tres meses, cuando fue nombrado director general de CEOE Campus. A pesar de que los estatutos de la patronal le permiten compatibilizar ambos cargos, fuentes de la organización han trasladado a *elEconomista.es* que la decisión de Albaladejo llega porque asumirá la dirección general de un órgano "es muy grande".

Será mañana, en la Asamblea General Electoral, cuando el aún presidente de Ceaje se despida de la patronal y de el relevo a Antonio Magraner. A la cita acudirán el presidente de la CEOE, Antonio Garamendi, y el presidente de la Generalitat Valenciana, Juan Francis-



Fermín Albaladejo. ALBERTO MARTÍN



Antonio Magraner. ALBERTO MARTÍN

co Pérez Llorca.

Según ha podido saber este medio, el clima dentro de la organización y de las asociaciones de jóvenes empresarios es "tranquilo" y "todo el mundo quería que Antonio fuera el presidente". Además, inciden en que es el principal motivo por el que presentó su candidatura para ser elegido presidente.

La despedida de Albaladejo llega seis meses antes de que se cumplie-

ra el plazo para celebrar las próximas elecciones de Ceaje, que estaban programadas para el mes de noviembre, por lo que este adelanto electoral le impide cumplir los 10 años completos como presidente.

Edad para la presidencia

Los estatutos de la patronal de los jóvenes empresarios establece una edad máxima para las personas que compongan la Asamblea General,

Comisión Ejecutiva y Junta Directiva. Si bien es cierto que hasta este año esa edad estaba limitada a los 41 años, este año se ha ampliado hasta los 45 —fuentes de la organización apuntan a que esta modificación se da por las nuevas directrices que establece la Unión Europea—.

Se trata de un cambio que ya venían realizando otras organizaciones empresariales de jóvenes empresarios como la catalana AIJEC,

o la alicantina Jovempa, que ha eliminado el tope de edad después de haberlo limitado anteriormente a los 45 años.

Con este contexto, Magraner aún podrá presentarse a dos elecciones más antes de cumplir la edad máxima —el presidente puede pasar los 45 años en el cargo, pero no presentar a elección con la edad cumplida—, ya que la duración del mandato es de tres años, tal y como marcan los estatutos.

Trayectoria de Magraner

Antonio Magraner es Licenciado en Derecho por la Universidad San Pablo CEU de Madrid y posgrado en mercados financieros y estudios bursátiles. Además, es autónomo des-

Albaladejo dejó la secretaría general de Cepyme para ser director general de CEOE Campus

de los 26 años. Desde 2017 ha sido Vicepresidente de CEAJE ostentando desde septiembre de 2024 la Secretaría General de la misma.

También ha sido Vicepresidente, y es Secretario General Permanente de la Federación Iberoamericana de Jóvenes Empresarios (FIJE). Desde Junio de 2025 es miembro de la Junta Directiva de la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME).

El Gobierno moviliza a 11 ministerios para captar 4.500 millones de 75 empresas extranjeras

El 'Invest in Spain Summit' arranca hoy con el objetivo de presentar a España como destino inversor

Carlos Asensio MADRID.

Este lunes, un total de 75 empresas procedentes de 45 países diferentes se reunirán en el Teatro Real de Madrid, en la segunda edición del evento Invest in Spain Summit, un espacio de trabajo que surge como iniciativa del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa, a través de ICEX y su Secretaría de Estado de Comercio, para poner en contacto al sector público español con inversores extranjeros privados.

Según fuentes ministeriales, en este encuentro se realizarán 170 reuniones bilaterales, 100 más que el año pasado, entre el Gobierno y los CEO de multinacionales globales. El objetivo es el de superar los 4.400 millones de Inversión Extranjera Directa (IED) que consiguieron en la edición del año pasado, marcada por el apagón, y que implicó la creación de 4.500 empleos directos.

Desde Economía cuentan que el tipo de inversión internacional que

se busca es aquella relacionada con proyectos y sectores de alto valor. De esas 75 empresas invitadas, la mayoría estadounidenses (19), pertenecen a sectores como el aeroespacial (4), agroalimentario (5), audiovisual (2), ciencias de la vida (9), bienes de equipo (7), tecnologías de la información y la comunicación (18), química (6), energía (10), logística (2), finanzas (1) y movilidad sostenible (9).

Fuentes de Economía explicaron que la inauguración correrá a cargo del presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, y contará también con la participación del vicepresidente primero y ministro de Economía, Comercio y Empresa, Carlos Cuerdo, junto a otros nueve ministros y altos cargos. El cierre de la cita estará en manos de su Majestad el Rey de España, Felipe VI.

En concreto, además de la cartera que dirige Carlos Cuerdo, estarán los ministerios de Transición Ecológica y Reto Demográfico, In-



Carlos Cuerdo en la inauguración de Invest in Spain, el año pasado. EP

industria y Turismo, Transformación Digital y Función Pública, Defensa, Sanidad, Transporte, Hacienda y Vivienda. Las mismas fuentes confirmaron que invitaron a asistir a las reuniones a las comunidades autónomas, de las cuales algunas ya habrían confirmado su asistencia a través de sus consejerías encargadas de la inversión extranjera.

En el Ministerio quisieron destacar que el objetivo de hacer partícipes a los gobiernos autonómicos de estos encuentros es, también, diversificar la inversión por el territorio y que no acabe concentrada en los mismos polos económicos. De ahí la necesidad de que acudan los representantes autonómicos al encuentro.

Además de la veintena de empresas estadounidenses, habrá 8 compañías chinas, siete de Japón, cinco compañías procedentes de Francia, cuatro del Reino Unido, dos de Países Bajos y otras dos de India; de Alemania, Argentina o Italia también acudirán dos empresas, entre otros.

Por criterios de neutralidad territorial, desde el Ministerio de Economía no han querido informar de qué empresas acudirán a la cita. Lo que sí confirmaron es que entre el listado hay grandes firmas de los distintos sectores.