

# ECONOMÍA

## EL GOBIERNO ASIGNA 69.000 MILLONES A DEFENSA DE ESPALDAS AL CONGRESO

Mientras en público rechaza incrementar el esfuerzo militar más allá del 2% del PIB, datos oficiales de Hacienda revelan que, a cierre de 2025, el 60% de los gastos en políticas discrecionales comprometidos para presupuestos futuros se orientarán a ese tema

Bruno Pérez  
Madrid



El Gobierno gastó el año pasado en la política de Defensa cerca de un 50% más de lo que se preveía en los presupuestos prorrogados para 2025. La coincidencia de los pocos recursos que se pintaron en los Presupuestos de 2023, los últimos aprobados con todas las garantías, y las exigencias planteadas tanto por la OTAN como por la UE le han obligado a mover recursos de otros capítulos para alargar 6.300 millones de euros extra hacia el gasto en Defensa y cumplir así con el compromiso del 2% del PIB acordado con la Alianza Atlántica.

Lo hizo sin pasar por el Congreso y sin exponerse a las reservas que el incremento del gasto en Defensa despierta en sus principales socios parlamentarios, aprovechando el margen de flexibilidad del que se ha dotado en los últimos años para mover créditos a placer dentro de los Presupuestos sin ningún tipo de control. Y lo hizo también acompañando ese mayor esfuerzo para llegar al 2% del PIB de declaraciones puntuales de sus portavoces subrayando que no se iría más allá y no se incrementaría más el peso de la Defensa en los Presupuestos del Estado.

Sin embargo, las cifras de la ejecución presupuestaria de 2025 no muestran más que la punta del iceberg de todo lo que se está moviendo hacia el sector. A cierre del ejercicio del año pasado, y según datos oficiales de la Intervención General del Estado del Ministerio de Hacienda, el Gobierno actual ya se ha comprometido a gastar en el futuro en el área de Defensa 68.914 millones de euros, que deberán incluirse en los Presupuestos del Estado de los próximos años, según confirman a ABC fuentes expertas en gestión presupuestaria.

La cuantía refleja la totalidad de

los compromisos a futuro asociados a los programas de gasto militar aprobados por el Gobierno.

La evolución ha sido exponencial en los últimos años. A cierre de 2022 esos compromisos no llegaban a 33.000 millones de euros, una cifra muy similar a la de los años anteriores, pero que se ha más que duplicado desde entonces. Y la cosa va a más. Finalizado el primer trimestre de 2026 los compromisos de gasto militar adquiridos por el Gobierno se han incrementado en un 61% respecto a los que había hace ahora un año, sin debate alguno sobre el particular en el Parlamento.

Otro dato de fuentes oficiales ilustra cómo está avanzando la estrategia del Gobierno para incrementar el gasto militar por debajo del radar del control parlamentario. Seis de cada diez euros que el Ejecutivo ha comprometido para los próximos años en políticas presupuestarias, sin contar el servicio de la deuda, las obligaciones con los pensionistas y los pagos de las nóminas a los funcionarios, se han asignado a Defensa.

### El PP exige levantar el velo

La opacidad en la asignación de estos recursos ha empujado al Partido Popular a exigir que el Gobierno acuda al Parlamento para dar explicaciones sobre las sustanciales modificaciones de los créditos destinados a Defensa, los proyectos en que esos recursos se están invirtiendo y la naturaleza y destino de los compromisos que se han cargado a los Presupuestos de los años venideros.

«En ningún caso estas operaciones han sido sometidas a debate parlamentario», denuncia el PP en una proposición no de ley para exigir más transparencia en el gasto en Defensa, a la que ha tenido acceso ABC, en la que se recuerda que este año ya ha empezado con una nueva modifica-



El presidente del Gobierno junto al Jefe del Estado Mayor de la Defensa. EFE

SÁNCHEZ ACELERA  
EL GASTO EN DEFENSA

61%

Cerrado el primer trimestre del año, los compromisos de gasto a futuro adquiridos en materia de Defensa por el Gobierno se han incrementado un 61% respecto a los existentes hace solo un año.

6.300 MILLONES

Los 12.000 millones asignados al Ministerio de Defensa en 2023 se han quedado cortos y han obligado al Gobierno a captar 6.300 millones extra para esa sección.

ción de crédito por importe de 1.339 millones de euros «tomada por el Consejo de Ministros de 10 de marzo, para hacer frente a «necesidades ineludibles» sin más explicaciones.

Los populares exigen que el Gobierno informe al Congreso de las modificaciones al alza que se realicen en los presupuestos del Ministerio de Defensa, «con especificación de su financiación y certificación de su sostenibilidad en el tiempo»; de la relación de proyectos que justifican esos compromisos de gasto a futuro; y de los proyectos que gozan de financiación preferente del Ministerio de Industria y de las empresas beneficiarias -extremo del que el Gobierno tampoco informa-, ya que los populares sospechan que en muchos casos se adjudican de manera directa sin ningún tipo de concurrencia ni competencia.

## ECONOMÍA / POLÍTICA

# El Gobierno promete a la UE elevar la presión fiscal en 8.500 millones este año

**PARA CUMPLIR LAS REGLAS FISCALES/** España comunica a Bruselas que para seguir cumpliendo las reglas fiscales incrementará este año el peso de ingresos sobre PIB del 41,7% al 42,2%, y el gasto del 44,1% al 44,2%, pese a la rebaja tributaria por Irán.

Juande Portillo, Madrid

El Gobierno apuró hasta el límite el plazo comunitario del que disponía para hacer pública, al filo de la medianoche del pasado jueves y en pleno arranque del puente del Primero de Mayo, la hoja de ruta acordada con Bruselas con sus planes tributarios para el ejercicio 2026. El *Informe de Progreso Anual* del Plan Fiscal y Estructural de Medio Plazo, que actualiza la situación presupuestaria del país y detalla cómo garantizará el cumplimiento de las reglas fiscales europeas en el futuro, compromete un incremento de la presión fiscal de unos 8.500 millones de euros para el ejercicio 2026, pese a las relevantes rebajas tributarias aprobadas para paliar el impacto de la guerra en Irán. En concreto, el documento oficial remitido a la Comisión Europea detalla que el conjunto de los ingresos públicos de España se elevará este ejercicio en medio punto de PIB, pasando de un peso relativo sobre el conjunto de la economía española del 41,7% al 42,2%, el equivalente a los citados 8.500 millones. Con todo, el propio Gobierno apunta a que esta cifra de ingresos supone "una leve ralentización de su crecimiento, con una tasa de variación del 6,5%", debido a la "adopción de las medidas mencionadas para paliar los efectos de la guerra en Irán, de forma que para este año las medidas discrecionales de ingresos serán considerablemente inferiores a las de 2025".

El Ministerio de Hacienda, sin embargo, también tiene previsto un relevante incremento de la recaudación gracias a medidas desplegadas en materia de IRPF, tributación patrimonial, Impuestos Especiales y, ante todo, el Impuesto de Sociedades.

Una cuarta parte de la mejora estructural de la recaudación tributaria procede, no obstante, de la negativa de Hacienda a deflactar el IRPF con la evolución de precios y salarios, que forma parte de los compromisos del Plan Fiscal y está reportando del orden de 2.300 millones de ingresos anuales.

Más allá, entre las principa-

## LOS PLANES FISCALES DEL GOBIERNO

### ► Impacto de las medidas comprometidas con la UE para 2026

En millones de euros.

IRPF: aumento del tipo marginal del ahorro al 30%	472
Impuesto Temporal de Solidaridad de las Grandes Fortunas	623
Impuestos Especiales: tributación del tabaco	466
Impuesto de Sociedades: tributación mínimo del 15%	621
Impuesto de Sociedades: Pilar II OCDE, tipo mínimo global del 15%	1.708
Impuesto de Sociedades: límite a la consolidación de pérdidas de grupo	2.629
Impuesto de Sociedades: bajada de tipos a las pymes	-307
<b>Subtotal impacto medidas fiscales</b>	<b>6.212</b>
Efecto de la no deflactación del IRPF	2.294
<b>TOTAL</b>	<b>8.506</b>

### ► Evolución de la presión fiscal y el gasto público

Peso de los ingresos y el gasto público en % sobre el PIB

	INGRESOS	GASTOS
2025	41,7	44,1
2026	42,2	44,2

Expansión

Fuente: Ministerio de Economía, Ministerio de Hacienda y elaboración propia

## Prevé reducir los beneficios fiscales en 1.700 millones en este trimestre

J. Portillo, Madrid

El Gobierno ha desplegado ya el grueso de novedades fiscales con las que espera incrementar la presión fiscal en 2026, incluyendo la creación del nuevo impuesto mínimo global para multinacionales, o la subida del tipo marginal del IRPF sobre las rentas del ahorro. El plan remitido a Bruselas, sin embargo, anticipa nuevas medidas este mismo trimestre dirigidas a recortar los beneficios fiscales.

La medida es, en realidad, un compromiso pendiente del Plan de Recuperación aprobado a cambio de las ayudas europeas *Next Generation* que el Gobierno tenía que haber aprobado, a priori, antes de que acabara 2025. El ejecutivo aprovechó la última adenda al Plan para retrasar al segundo trimestre de este año la aprobación de esta iniciativa que el Gobierno ratifica ahora ante la UE. El compromiso concreto pasa por reducir

los beneficios fiscales del sistema tributario español para aumentar de forma permanente los ingresos fiscales del país en "al menos un 0,1% del PIB", lo que equivale a casi 1.700 millones de euros.

Entre las opciones sobre la mesa están las sugeridas por Airef en sus evaluaciones, que incluyen retocar las deducciones por I+D+i o los donativos en Sociedades; limitar las reducciones por tributación conjunta,

rendimientos del trabajo, arrendamiento de vivienda o aportaciones a planes de pensiones en el IRPF; revisar los tipos reducidos de IVA, o las exenciones en servicios financieros, sanidad o educación. También está en el tablero equiparar fiscalmente diésel a gasolina, como se prometió a Europa pero el Gobierno no ha tenido apoyos para aprobar y la crisis energética abierta por la guerra en Irán complica replantear ahora.

presas que facturen desde 750 millones anuales.

El Ejecutivo español, sin embargo, se anticipó al marco internacional acordado por 140 países y estableció un tipo mínimo nacional del 15% en el

Impuesto de Sociedades (cuyo tipo nominal es del 25% en general, o 30% para banca y petroleras) para firmas con una facturación anual superior a 20 millones que Hacienda calcula le aportará otros 621 mi-

**Una cuarta parte del alza de ingresos descansa en el rechazo de Hacienda a deflactar el IRPF**

**El nuevo tipo mínimo global del 15% recaudará 1.700 millones y el nacional 620 más**

llones este año. En paralelo, la reducción del tipo impositivo societario para las pymes al 23% supondrá una rebaja fiscal de 307 millones para las empresas que facturan menos de 10 millones al año.

De otra parte, la reactivación de las subidas fiscales societarias impulsadas en 2016 por el entonces ministro de Hacienda, Cristóbal Montoro, y tumbadas por el Tribunal Constitucional, permitirá recuperar ingresos por 2.629 millones este ejercicio.

Del lado del Impuesto de la Renta, la principal novedad tributaria con la que el Gobierno aspira a alimentar las arcas públicas este año es la subida del tipo marginal sobre el ahorro al 30%. La medida, que opera sobre los rendimientos superiores a 300.000 euros, arrojará 472 millones de ingresos públicos extra.

Más allá, el Ejecutivo estima que en 2026 ingresará 466 millones extra por la subida del Impuesto Especial sobre el tabaco, y asume que el Impuesto de Solidaridad de las Grandes Fortunas asegurará el cobro de otros 623 millones, si bien el grueso del ingreso se derivará al Impuesto sobre Patrimonio, que las regiones que no lo cobraban han acabado reactivando para retener los ingresos que de otro modo acapararía Hacienda.

Con este arsenal fiscal, y conteniendo el alza del gasto público del 44,1% al 44,2%, el Gobierno espera limitar el incremento neto de gasto computable en el 4,2% y rebajar el déficit del 2,4% al 2,1% del PIB (del 2% al 1,5% sin tener en cuenta gastos extraordinarios como los de la dana).

# Hacienda cifra en 2.300 millones la recaudación extra por no adaptar el IRPF a la inflación

El Gobierno calcula por primera vez el impacto de no deflactar las tarifas del impuesto y apunta a que seguirá sin hacerlo al menos hasta 2028

PABLO SEMPERE  
MADRID

Los contribuyentes españoles pagaron durante el año pasado casi 2.300 millones de euros de más en el IRPF por la decisión del Ministerio de Hacienda y de las comunidades autónomas de no deflactar las tarifas del impuesto sobre la renta, o lo que es lo mismo, la negativa a adaptar el gravamen a la evolución de la inflación. La cifra es oficial.

La han recogido por primera vez los departamentos de Economía y Hacienda en el Informe de progreso anual que el Gobierno remitió la semana pasada a la Comisión Europea para detallar el cumplimiento de los compromisos macroeconómicos durante 2025 y avanzar las líneas maestras que regirán la política fiscal en el año en curso.

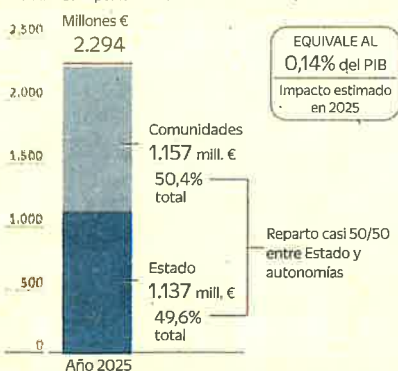
Al no realizar el ajuste en el IRPF en 2025, reconoce el documento, el Gobierno ha obtenido un incremento estructural de los ingresos de aproximadamente un 0,1% del producto interior bruto (PIB), consolidando una vía de recaudación que ha sido fundamental para lograr los objetivos fiscales y cuadrar las cuentas.

En el texto, el Gobierno detalla que el Plan Fiscal Estructural a Medio Plazo, por recomendación del Consejo Europeo para elevar los ingresos fiscales, "estableció una adición" en uno de los hitos del Plan de Recuperación "consistente en un incremento adicional de los ingresos por valor de un 0,1% del PIB hasta el cuarto trimestre del 2028" y que se logra con la no deflactación del IRPF. De todo ello se deduce que, salvo sorpresa, el impuesto seguirá sin amoldarse a la inflación al menos hasta entonces.

El incremento de la factura fiscal a través de esta vía es silencioso y natural, ya que se produce por sí solo, sin que sean necesarios cambios normativos.

## Impacto de no deflactar el IRPF

Más recaudación por no ajustar el IRPF al IPC  
Cálculo oficial de cuánto han ingresado Hacienda y las comunidades por no deflactar el IRPF en 2025.



Deflactar = ajustar el IRPF al IPC para evitar pagar más.  
Fuente: Informe de Progreso Anual 2026, Gobierno de España. R. TRINCARO / CINCO DIAS

## El impacto de las medidas fiscales en los ingresos

Ronda los 6.200 millones en 2026, impulsado por varias medidas fiscales:

	2025	2026	2027	2028	2029
<b>Impuesto de solidaridad de las grandes fortunas</b>	623	623	623	623	623
<b>Impuestos especiales: tributación del tabaco</b>	466	466	466	466	466
<b>IRPF: tributación del ahorro</b>	222	472	472	472	472
<b>Sociedades: tributación mínima</b>	621	621	621	621	621
<b>Sociedades: pilar II OCDE</b>	0	1.708	1.708	1.708	1.708
<b>Sociedades: límite a la consolidación de pérdidas en grupo</b>	4.323	2.629	2.629	2.629	2.629
<b>Sociedades: bajadas de tipos a pymes</b>	0	-307	-614	-921	-921
<b>TOTAL impacto estructural en ingresos</b>	<b>6.255</b>	<b>6.212</b>	<b>5.905</b>	<b>5.598</b>	<b>5.598</b>
<b>% PIB 2024</b>	<b>0,39%</b>	<b>0,39%</b>	<b>0,37%</b>	<b>0,35%</b>	<b>0,35%</b>



El ministro de Hacienda, Arcadi España, en una comparecencia reciente.  
EFE

**El alza de la factura fiscal por esta vía se produce sin cambio normativo**

**Los nuevos gravámenes sobre el tabaco seguirán aportando casi 500 millones**

Y es que, cuando los salarios suben en términos nominales para aliviar el bolsillo de los trabajadores ante la escalada de la inflación, pero no hay una actualización de los tramos, los mínimos y las deducciones del impuesto, el tipo efectivo que pagan los contribuyentes crece sin remedio y sin que necesariamente haya mejorado su capacidad adquisitiva real.

Los cálculos que el Ejecutivo ha enviado a Bruselas hablan de un impacto

de 1.137 millones de euros extra de recaudación que habrían ido a parar a la Administración central y de otros 1.157 millones que habrían caído en manos de las comunidades de régimen común, responsables del tramo autonómico del impuesto.

### Poder adquisitivo

La falta de adaptación del IRPF a la evolución de los precios lleva minando el poder adquisitivo de los contribuyentes desde hace años, sobre todo a raíz de la

fuerte crisis energética que se desató tras el inicio de la guerra en Ucrania y que disparó el índice de precios de consumo (IPC) hasta cotas nunca antes vistas.

Algunas autonomías deflactaron sus tarifas —ya fuese en parte o en su totalidad— en los momentos en los que más sangraba la herida, mientras que Hacienda, ahora bajo la batuta de Arcadi España, optó por reformas alternativas que redujeron la carga tributaria de las rentas bajas, pero sin ade-

cuar el impuesto a la escalada protagonizada por los precios.

Son muchos los organismos y analistas que han intentado poner cifras al fenómeno en este tiempo.

El Banco de España, por ejemplo, calculó hace un par de años que Hacienda ingresó alrededor de 11.000 millones de euros adicionales entre 2019 y 2023 por no ajustar el IRPF a la evolución del coste de la vida. La Fundación de las Cajas de Ahorros (Fun-

cas) cuantificó el impacto entre 2021 y 2024 en alrededor de 9.800 millones, una cifra muy similar a la que puso sobre la mesa la autoridad fiscal para el mismo periodo.

La Airef, además, predijo hace 12 meses que esta estrategia aportaría a las arcas públicas unos 1.800 millones anuales hasta 2031.

El Registro de Economistas Asesores Fiscales (REAF) ha bajado al terreno estas cantidades y proyecta, para un asalariado medio, un pago adicional de 820 euros entre 2022 y 2025.

Ahora, por primera vez, el Gobierno reconoce un impacto positivo de 2.294 millones, el equivalente al 0,14% del PIB.

### Sobrecumplimiento

Décima a décima, España "sobrecumplió" con los objetivos de déficit y deuda recogidos en el plan fiscal. Los ingresos, explica el documento, representaron el 41,7% del PIB y aquellos derivados de impuestos aumentaron casi un 10% anual, hasta alcanzar los 418.057 millones. Varias nuevas figuras y cambios en otras ya existentes permitieron llegar a esta cifra.

Algunas fueron el impuesto de solidaridad de las grandes fortunas (con una recaudación de 623 millones), el aumento de la imposición a las grandes rentas del capital (222 millones) y la no inclusión, en la base imponible consolidada del impuesto de sociedades, del 50% de las bases imponibles negativas de los grandes grupos (lo que dio paso a unos ingresos de 4.323 millones).

Para este año, el informe avanza que se doblarán los ingresos por la tributación del ahorro hasta los 472 millones y que, gracias a la imposición mínima global —fijada en un tipo efectivo mínimo del 15% sobre los grandes grupos multinacionales—, España recaudará unos 1.700 millones adicionales cada año.

Además, los nuevos impuestos sobre el tabaco seguirán aportando a las arcas casi 500 millones. Por su parte, la relajación del límite a la compensación de pérdidas reducirá los recursos en otros 1.700 millones por año, mientras que la rebaja de impuestos a las pequeñas y medianas empresas detraerá otros 300 millones. En conjunto, con todos estos cambios, el impacto fiscal será de unos 6.200 millones en 2026.

ANTE LA PROLONGACIÓN DE LA GUERRA

# Las empresas retrasan compras, adelantan pedidos y se preparan para subir los precios

**Industria, alimentación y turismo fraguan planes de contingencia para amortiguar la escalada de los costes energéticos**

S. Alcelay y A. Ramírez Cerezo  
Madrid

Las empresas ya comienzan a dar respuesta a los zarrazos de la guerra en Irán, con planes de contingencia que permitan mitigar el impacto financiero en sus balances si el conflicto se recrudece. Ante un escenario de gran incertidumbre, las grandes compañías sopesan políticas de protección de sus cuentas, que incluirían escenarios inevitables como subida de precios, retraso en las compras y parálisis de las inversiones, según relatan a este medio fuentes empresariales. Recuerdan que las grandes firmas de alimentación, el sector turístico, la aerolíneas y la industria, están sufriendo el impacto del cierre de uno de los corredores más importantes para el comercio mundial con es el estrecho de Ormuz, con subida de los costes y que, si nada cambia, proteger los negocios va a ser objetivo. Todas las miradas están puestas en el encarecimiento del petróleo, que actúa como efecto dominó sobre todo lo demás: encarece los combustibles, los alimentos, el transporte y presiona al alza la inflación, lo que también supondrá un mazazo para las economías.

## «Mucha preocupación»

«Hay mucha preocupación en el mundo de la empresa», sostienen las fuentes consultadas tras insistir en que el músculo de los grandes negocios está permitiendo manejar la situación, pero puntualizan también que si se alarga la contienda, el golpe será mayor y las soluciones tendrán que ser más radicales. Aluden a los resultados de la última EPA, «que ya ha marcado una tendencia». En los datos del INE del primer trimestre ya se podía hacer una primera lectura de un posible primer impacto del conflicto bélico con la pérdida de 170.300 puestos de trabajo y 231.000 parados más en el peor inicio del año de las dos últimas legislaturas.

Ahora mismo, entre las empresas más afectadas por la coyuntura están las de la industria, y en especial sectores electrointensivos como el siderúrgico, que a consecuencia de la incertidumbre en los mercados, sufren ya las dificultades que sus clientes tienen con la planificación comercial y, en consecuencia, con la contratación de pedidos. «En algunos sectores consumido-



Bobinas de acero en una planta siderúrgica en Echévarri. Reuters

res de acero, la demanda ya venía debilitándose por la coyuntura económica, mientras que en otros segmentos se están produciendo comportamientos dispares, con clientes que retrasan compras por prudencia y otros que adelantan pedidos ante el riesgo de nuevas subidas de precios», comentan desde Unesid, la principal patronal del sector.

La lectura que hace la asociación es, de hecho, bastante pesimista. En general estiman que el impacto sobre los costes variables derivado de la situación de guerra podría situarse ya entre un 20% y un 25%, lo que podría trasladarse a medio plazo a una contracción de la demanda y al retraso de inversiones si la situación internacional se prolonga.

La patronal, eso sí, valora de forma positiva las medidas recogidas por el decreto del Gobierno en el Plan Integral de Respuesta a la Crisis en Oriente Medio, por el que se introdujeron medidas

como la rebaja del 80% sobre los peajes eléctricos de conexión a la red para las empresas intensivas en consumo eléctrico. Pero ahora van más allá y piden que se quede de forma permanente. «Valoramos positivamente que el Gobierno haya atendido muchas de las propuestas trasladadas por el sector, ya que estas medidas permitirán aliviar de forma inmediata la presión de los costes

energéticos. Sin embargo, es imprescindible que este tipo de actuaciones se prolonguen en el tiempo y adquieran un carácter estructural, para que la industria del acero española pueda alcanzar de forma definitiva la competitividad que necesita en el contexto europeo e internacional», es el deseo de Carola Hermoso, directora general de Unesid.

## Los bancos endurecen los criterios de los créditos y las empresas frenan la demanda

Daniel Caballero  
Madrid

Cuando estalló la guerra de Irán y sus ramificaciones por todo Oriente Próximo, en el mundo económico se trabajaba con un escenario de resolución rápida. Estados Unidos también prometía un conflicto de finalización temprana. Pero pasan las semanas y las hostilidades siguen vigentes. Ante la posibilidad de que se alargue en el tiempo, bancos y empresas han entrado en el modo cautela a la hora de conceder y solicitar

nuevos créditos, cada uno en su rol.

La última encuesta de préstamos bancarios del Banco Central Europeo (BCE) para España muestra que en el primer trimestre de 2026 ya se endurecieron los criterios de concesión de préstamos a empresas de manera «algo más intensa» que a los hogares. Según revela el documento, que se nutre de las respuestas de las principales entidades financieras, el endurecimiento de los criterios (que son todas las actuaciones realizadas por un banco para decidir si otorga o no un crédito) ha sido mayor de lo que esperaban hace tres

**El vicepresidente Cuerpo plantea que se flexibilice la obligación de cargar en el aeropuerto de origen el 90% de combustible para favorecer la conectividad**

## Empresas &amp; Finanzas

# Tubos Reunidos entra en concurso tras fallar la negociación con la SEPI y la banca

El consejo presentó la declaración voluntaria al no garantizarse la viabilidad de la empresa

El grupo industrial vasco acumulaba a cierre de 2025 una deuda neta de 263,2 millones

C. Reche / A. Caballero MADRID.

Tubos Reunidos irá finalmente al concurso de acreedores. La compañía vasca notificó ayer a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) que ha solicitado la declaración de concurso con carácter voluntario por la falta de entrada de caja. El consejo de administración alegó que esta declaración “se ha adoptado tras recabar los oportunos asesoramientos externos y con la finalidad de proteger los intereses de los acreedores, trabajadores, proveedores y accionistas de la Sociedad y sus filiales”.

La empresa con sede en el municipio alavés de Amurrio (País Vasco) comunicó al supervisor bursátil esta situación y ha quedado suspendida de cotización casi con efecto inmediato. La decisión pone de manifiesto la imposibilidad de haber alcanzado un acuerdo con las entidades acreedoras, entre las que figura la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) junto a Banco Santander, CaixaBank, Sabadell, Kutxabank y el Instituto de Crédito Oficial (ICO).

La posibilidad de activar esta opción ante una situación de insolvencia inminente empezó a rumorearse hace semanas, pero no fue hasta finales de abril cuando la empresa lo reconoció públicamente. Fue entonces cuando, tras una sesión en la que perdió más del 37% de su valor en bolsa —acumula una caída de más de un 55% en lo que va de año—, anunció que su situación “podría exigir la adopción de medidas adicionales” a la renegociación de su deuda “como resultado del deterioro experimentado”. En este sentido, la empresa destacó que la reducción de su actividad se había agravado. El motivo: la falta de acuerdo con el Comité de Empresa en la negociación del Expediente de Regulación de Empleo (ERE) que activó hace meses para sus dos plantas en España.

La situación límite ha llevado a que el consejo se haya “visto obligado” a solicitar esta medida ante el juzgado competente de Álava, añade la empresa en su comunicado. La decisión de presentar la citada declaración de concurso voluntario de acreedores también ha sido adoptada por el órgano de administración de las filiales de la sociedad.

La estocada a la compañía vasca, que llegó a capitalizar más de 700 millones de euros hace casi 20 años (actualmente apenas alcanza los 27



Sede de Tubos Reunidos en Amurrio (Álava). EE

**134**  
MILLONES DE EUROS

Es la deuda de Tubos Reunidos con la SEPI por el préstamo de 2021, compuesta por 112,8 millones de principal más intereses.

**25,84**  
MILLONES DE EUROS

Es la capitalización de Tubos Reunidos al cierre de la sesión de este lunes, en la cayó un 0,14%. En 2008 su valor en bolsa superó los 700 millones.

crementar la presencia en otros mercados (Alemania, Italia, España y Arabia Saudí) o reforzar su posición como proveedor de productos descarbonizados (tubo 0 emisiones).

Las turbulencias provocadas por el Gobierno de Donald Trump también propiciaron cambios en el consejo de administración, como adelantó *elEconomista.es*. Tubos Reunidos arrancó el año cambiando la presidencia, hasta entonces en manos de Josu Calvo Moreira, que llegó en 2023 a la compañía desde Gonvarri. El ejecutivo fue sustituido por Joaquín Fernández de Piérola, antiguo consejero delegado de Abengoa y hombre acostumbrado a dirigir compañías en situaciones complejas. El consejo también nombró independientes en el órgano de gobierno.

## Acreedores y accionistas

Con una deuda financiera neta de 263,2 millones de euros, pérdidas de 118 millones de euros en 2025 (inicialmente había previsto que los números rojos superaran ligeramente los 70 millones de euros) y un plan de viabilidad encallado, la situación de Tubos Reunidos ha dejado ‘atrapados’ a acreedores y ac-

cionistas. De entrada, la presentación del concurso presiona con fuerza a la SEPI, que prestó a través de su fondo para empresas estratégicas (FASEE) 112,8 millones de euros en el marco de la pandemia del coronavirus. La empresa pública que preside Belén Gualda tenía hasta ahora la opción de capitalizar deuda en acciones para solventar la situación financiera de la firma vasca, pero no lo ha hecho ni en este ni

La empresa lleva meses negociando sin éxito con sus entidades acreedoras

en ninguno de sus otros expedientes problemáticos.

De hecho, la empresa se enfrentaba el próximo mes de junio a un *match ball* con la SEPI y las entidades bancarias acreedoras, con las que acordó aplazar el calendario de pago de parte de su deuda a los meses de junio y diciembre de este año, y a 2027.

Pero, sin duda, la petición de concurso supone un gran golpe para los accionistas actuales e históricos de Tubos entre los que figura BBVA, con un 5,21%, así como las familias de Neguri. Al margen de la entidad financiera, que cuenta con un asiento en el consejo de administración del grupo industrial, el capital de la empresa vasca está dominado por algunos de los apellidos de mayor raigambre en la región, como el de la familia Zorrilla-Lequerica Puig con el 10,26%. A esta saga le siguen Joaquín Gómez de Olea y Mendaró, miembro de una de las sagas que fundó Elecno (6,08%), y la familia Ybarra (6,74%) a través de diferentes vehículos.

## Reacciones

El movimiento de Tubos Reunidos llevó también al Gobierno vasco a salir al paso. El Ejecutivo regional afirmó que ha sido imposible evitar el concurso e hizo un llamamiento a trabajar para asegurar su continuidad. En su comunicado, manifestó su solidaridad y apoyo a los trabajadores de la empresa, a sus familias y, “con ellos, a toda la comarca de Aiaraldea, que llevan meses sufriendo por la situación”.

# Acerinox baraja sacar a Bolsa en EEUU su negocio americano

**MAYORES MÚLTIPLOS/** El fabricante de acero inoxidable y aleaciones de alto rendimiento quiere capitalizar su fuerte presencia en Norteamérica, donde obtiene el 54% de sus ingresos y tiene seis fábricas.

Ana Medina. Madrid

Acerinox baraja la posibilidad de sacar a Bolsa en Estados Unidos el “perímetro americano” de su negocio. “Estamos contemplando todas las alternativas y una posibilidad de sacar a Bolsa el perímetro americano. Pensamos que el mercado americano refleja mejor las fortalezas de una compañía como la nuestra y en Europa los inversores no parecen ver esas capacidades importantes que tenemos”, aseguró ayer el presidente del fabricante español de acero inoxidable y aleaciones, Carlos Ortega, en un encuentro previo a la junta general de accionistas.

El grupo lleva tiempo valorando cotizar en Wall Street para capitalizar su fuerte presencia en Estados Unidos. En Norteamérica obtiene el 54% de sus ingresos anuales (que ascendieron a 5.781 millones de euros en 2025) a través de su participada NAS, que cuenta en Kentucky con la mayor planta de acero inoxidable de la región, junto a otras cinco instalaciones de aleaciones de alto rendimiento, tres de la estadounidense Haynes (que adquirió en 2024) y dos de VDM, la alemana que compró en 2020.

“La Bolsa americana es muchísimo más profunda que las europeas y sus múltiplos son ahora muy superiores”, aseguró el CEO de Acerinox, Bernardo Velázquez. La opción lógica, apuntan los di-



Instalaciones de NAS en Kentucky (Estados Unidos).

rectivos, sería utilizar la marca de NAS. “Quedan todavía aspectos por determinar y es una alternativa, como miramos otras”, señalan en la empresa, descartando poner plazos para su ejecución.

## Inversiones

El grupo tiene en marcha una inversión de 249 millones de euros en la planta de NAS en Kentucky para aumentar su capacidad y fabricar productos largos de aleaciones de alto rendimiento. Esta inversión, junto a los 154 millones que está invirtiendo en Haynes, forma parte de los más de 500 millones que destinará a capex hasta 2028 dentro de su crecimiento orgánico, lo que aportará a Ace-

## Fija en 500 millones el potencial de aumento del ebitda vía inversiones, sinergias y ahorros

rinnox un potencial de 300 millones de euros de ebitda extra. Esta cifra, sumada a las sinergias derivadas de la compra de Haynes (68 millones) y su plan de ahorro de costes *Beyond Excellence* (120 millones), contribuirán a que el grupo español aumente en hasta 500 millones su potencial de incremento del ebitda. El grupo tuvo un ebitda de 354 millones en 2025.

Pese al contexto geopolítico y el conflicto en Oriente Próximo, Acerinox asegura

no haber experimentado “ninguna disrupción” en la cadena de suministro gracias a su diversificación de proveedores y de los orígenes de materias primas. “Estamos sorteando muy bien el conflicto de Irán”, indicó Velázquez, aunque cuantificó en dos millones de euros el impacto de este conflicto en sus cuentas en el primer trimestre. El impacto será “mayor” en el segundo trimestre si continúa el conflicto.

Acerinox también celebra las nuevas medidas comerciales para el acero en Europa (con cuotas por país y aranceles) que podrían entrar en vigor en julio. De momento, la puesta en marcha del Mecanismo de Ajuste en Frontera

de Carbono (CBAM) ha contribuido a reducir en un 42% las importaciones de productos planos.

“El futuro lo tenemos bien anclado con nuestros pilares: fortaleza en Estados Unidos, diversificación, las medidas regulatorias y comerciales y confianza regulatoria”, destacó el presidente de Acerinox. Pero matizó que, pese a la subida del precio de la acción en 2025 (casi un 42% entre abril y enero), “el mercado sigue sin conocer nuestro verdadero valor y fortalezas, aunque está en ello”. La acción subió ayer un 0,8%, cerrando a 14,04 euros. Este año acumula una revalorización de más del 13%.

## Defensa

Acerinox también se encuentra preparada para fortalecer su posición como proveedor de la industria de Defensa y los centros de datos, especialmente en EEUU, y observa una mejora gradual en los sectores aeroespacial y de turbinas de gas industriales. “Da lo mismo si las turbinas son para un avión comercial, para uno militar o para una central, la aleación es la misma. Estamos en primera línea porque son los sectores donde estamos especializados”, destacó el CEO de Acerinox, que recuerda que la compañía española ya suministra materiales tanto al constructor europeo Airbus como al norteamericano Boeing.

**Elecnor gana un 8,1% más y propone un dividendo de 0,417 euros**

Expansión. Madrid

Elecnor obtuvo un beneficio neto consolidado de 27,1 millones de euros en el primer trimestre, un 8,1% más que en el mismo periodo de 2025. El resultado bruto de explotación (ebitda) avanzó un 6,6%, hasta 58 millones, mientras que la cifra de negocio se situó en 930,8 millones, lo que supone un incremento interanual del 3,7%.

La cartera de producción ejecutable en los próximos 12 meses rozó a cierre de marzo los 3.000 millones (+5,4%). De este importe, el 58,3% corresponde al segmento de Proyectos y un 41,7% al de Servicios.

En cuanto a la distribución geográfica, un 68,7% de la cartera corresponde al mercado internacional y un 31,3%, al nacional.

La estructura organizativa del grupo cuenta con tres segmentos de actividad: Servicios, Proyectos y Concesiones y Proyectos propios.

En Servicios, las ventas se incrementaron un 14% en el primer trimestre, hasta los 569,5 millones, mientras que el ebitda avanzó un 13,8%, hasta 37 millones. El área de Proyectos registró unas ventas de 359,6 millones, un 9,8% menos, mientras que el ebitda creció un 9,8%, hasta los 26,7 millones. En el segmento de Concesiones y Proyectos propios, Celeo, participada al 51% por Elecnor y gestionada conjuntamente con el fondo de pensiones APG, alcanzó unas ventas consolidadas de 77,2 millones en el primer trimestre y un ebitda de 52,4 millones de euros.

## Dividendo

El grupo reafirmó ayer su compromiso, recogido en su plan estratégico 2025-2027, de repartir en torno a 220 millones de euros en dividendos en estos tres años.

En este contexto, la junta general de accionistas de Elecnor, que se celebrará el próximo 27 de mayo, votará el reparto de un dividendo complementario de 0,417 euros por acción con cargo a los resultados de 2025.

En total, la compañía destinará a este dividendo complementario 36,18 millones, que, unidos al dividendo a cuenta ya pagado, sumará un total de 44,29 millones de euros destinados a dividendos con cargo a los resultados de 2025.

# Tubos Reunidos se declara en concurso de acreedores con una deuda total de 263 millones

I. Bernal. Bilbao

Tubos Reunidos comunicó a última hora de ayer a la Comisión Nacional del Mercado de Valores que se declara en concurso voluntario de acreedores por “las tensiones de tesorería que viene sufriendo en los últimos meses, agudizadas por la paralización indeseada de la actividad en la planta de Amurrio”, una de las dos con las que cuenta y cuya plantilla se encuentra en huelga indefinida.

Según la comunicación en-

viada a la CNMV, la compañía “se encuentra en una situación de insolvencia inminente, sin perjuicio de que su consejo de administración venga trabajando en los últimos meses en un plan de viabilidad que promueva su continuidad y la sus filiales”.

La compañía vasca ya adelantó esta posibilidad la semana pasada cuando, tras saberse que había contratado al despacho Uría Menéndez, sus títulos se desplomaron el lunes un 37,5%, hasta los 0,14

euros por acción.

La tubera cerró el pasado ejercicio con unas pérdidas de 118 millones (casi 47 más de los previstos), cifra que elevaba su deuda total hasta los 263. En los últimos meses sus responsables han intentado su reestructuración con

## La compañía se encuentra en “una situación de insolvencia inminente”

llamadas de ayuda a la Sepi, que ya le concedió un préstamo aún no devuelto de 113 millones de su fondo de rescate tras la pandemia, e incluso ha contado con el apoyo del Gobierno vasco en la búsqueda de un socio industrial. “Se abre una nueva etapa donde todos –cada cual desde sus responsabilidades y competencias– tenemos que trabajar de manera cooperativa para superar el proceso concursal y asegurar la continuidad de la actividad indus-

trial”, señaló ayer el consejero autonómico de Industria, Mikel Jauregi, al conocerse el anuncio a la CNMV.

En paralelo a estas negociaciones, Tubos Reunidos presentó un ERE para 301 trabajadores de los 1.300 totales y que después rebajó a 242. La medida ha sido recurrida en los tribunales por el comité de empresa pese a que el mes pasado Inspección de Trabajo autorizó el expediente, señalando que existía “causa legal de disolución”.

destos", reconoce Garralón. Martínez coincide en que probar esto segundo, suele ser "muy complicado".

Aunque en España no son comunes este tipo de demandas –bien porque el afectado no sabe que puede interponerlas, o por la aversión al proceso judicial y sus costes derivados– las grandes filtraciones de estos últimos años "están empezando a generar más conciencia", y algunas firmas de abogados "ya están articulando reclamaciones de forma organizada".

El reto principal para los expertos es trasladar esa conciencia también a las empresas, incluidas las medianas y pequeñas. "El lado normativo empuja, y las grandes empresas con ecosistemas maduros sí tienen estrategias de ciberseguridad", dice Catalán. El interés merma, sin embargo, cuando el tamaño de la empresa disminuye hacia el de las pymes. "La ciberseguridad muchas veces se ve como secundaria, como

## El 76% de todos los ataques se produce en la madrugada del viernes al sábado

## En 2025 se enviaron 200 millones de avisos a clientes ante el riesgo de estafa

un gasto más que como una inversión", asegura. Los sistemas de robo de datos se han sofisticado durante los últimos años. Las empresas de seguridad y los hackers juegan, constantemente, al gato y al ratón. "Todo evoluciona muy rápido, y no vamos al mismo ritmo que los malos", dice Martínez.

Según los datos de SonicWall, el 76% de todos los ataques se produce durante la madrugada del viernes al sábado, entre las 3.00 y las 4.00 de la mañana. "Lo hacen a esa hora porque no hay nadie vigilando, y luego tienen 48 horas hasta el lunes para explotarlo todo".

Los ciberdelincuentes también saben esperar a la oportunidad perfecta. Una vez conseguidas las credenciales de un trabajador, los hackers pueden quedarse "escondidos" en el sistema de la empresa. "Esperan, en promedio, seis meses desde que roban la primera credencial hasta robar las siguientes", cuenta Martínez. Después, suelen chantajear

con hacer público el ataque para dañar la reputación de las empresas, y piden un rescate. Según un informe elaborado por la consultora NTT Data, la demanda media ronda los 100.000 euros y solo el 36% de las compañías opta por pagar.

### Soluciones

Para reducir ese riesgo, los expertos defienden la implantación de estrategias de "máxima desconfianza y mínimo privilegio", conocidas como Zero Trust Network Access (ZTNA): saber qué trabajadores se conectan a qué recursos concretos y bajo qué condiciones. "Un básico sería la verificación de identidad mediante dobles o triples factores de autenticación", dice Martínez. El encargado de SonicWall insiste en dos estrategias: "La primera es asegurar el acceso remoto y la identidad –cerrar las VPN actuales y utilizar el ZPMA–; y lo segundo es que siempre tiene que haber alguien vigilando". Para ello, estas empresas ofrecen servicios de vigilancia continua (SOC) que monitorizan las 24 horas del día, siete días a la semana, los sistemas y dispositivos de sus clientes para detectar anomalías y aislar los incidentes a tiempo.

A nivel individual, también se pueden tomar prevenciones, como cambiar las contraseñas y no reutilizarlas, o abstenerse de realizar ningún trámite por teléfono. "Al final, no existe método ni la herramienta que proteja a nadie del ataque. Lo que está en la mano de las empresas es asignar los recursos necesarios para hacer una buena defensa", insiste Catalán.

Cuando los ciberataques tienen éxito y se vulnera la información de los clientes, las empresas tienen la obligación de avisarles debidamente. "El RGPD exige que expliquen con claridad qué datos concretos se han visto comprometidos, qué consecuencias pueden tener y qué medidas va a tomar para minimizar el daño", dice Garralón. Los tres expertos coinciden en que esto es vital para poder estar alerta ante posibles estafas y reaccionar. Existe también la posibilidad de presentar acciones colectivas a través de asociaciones de consumidores, a pesar de que son poco frecuentes.

El arbitraje, en teoría posible, es prácticamente inexistente en este tipo de conflictos, reconoce la jurista. "España es uno de los mayores blancos del cibercrimen y le queda mucho por avanzar, hay que hacer los deberes", concluye Martínez.

Además del FCAS, Europa también es parte de otro programa aéreo similar, el

# Las firmas españolas, a la caza de 817.000 millones sin asignar en Europa para defensa hasta 2030

## El 44% del gasto militar del Estado en 2025 fue para comprar armas y equipos

## Son casi 14 puntos más que en 2024, según un informe de Accuracy

MANU GRANDA  
MADRID

La industria militar europea lleva desde el inicio de la guerra en Ucrania recibiendo una inyección histórica de dinero, pero la parte más relevante del pastel está aún por repartir. Según un informe de la consultora Accuracy, el gasto total que prevé hacer Europa en la adquisición de equipos en los próximos cinco años asciende a casi 1,1 billones de euros (más de un trillón, en inglés). De esa cantidad, unas tres cuartas partes, es decir, unos 817.000 millones, no se ha revelado aún cómo se gastarán. "Lo que pone de manifiesto un importante potencial sin explotar" para la industria, indica Ignacio Lliso, socio de la firma.

Hasta ahora, la mayor parte de la inversión en el continente se ha centrado en inteligencia artificial, ciberseguridad y sistemas aéreos, estos últimos impulsados especialmente por el programa FCAS (Futuro Sistema Aéreo de Combate, por sus siglas en inglés), un proyecto que a día de hoy está paralizado a la espera de un acuerdo entre Francia y Alemania, socios en el programa junto a España. Se espera que haya un acuerdo para la continuidad del FCAS en las próximas semanas, ya que se trata del proyecto más ambicioso de la industria europea en lo que va de siglo, con un coste estimado de 100.000 millones de euros, y liderado por Dassault (Francia), Airbus (Alemania) e Indra (España). La previsión es que el nuevo caza –o cazas, ya que una de las posibles soluciones es que los franceses hagan su propia plataforma– y la nube de combate estén operativos en 2040.

Además del FCAS, Europa también es parte de otro programa aéreo similar, el



Un tanque Leopard durante un ejercicio del Ejército alemán en Münster. EFE

GCAP, liderado por Italia, Reino Unido y Japón, para la creación de un caza de sexta generación con un presupuesto estimado de entre 30.000 y 40.000 millones. Pero también hay proyectos de gran calado en otros ámbitos de la defensa, como el Eurodrón, en el que participa España, con un coste de 7.100 millones; el MGCS, el tanque de batalla principal europeo que reemplazará a los actuales Leopard y Leclerc, y que desarrollan Francia y Alemania, con un presupuesto de entre 15.000 y 20.000 millones; o la futura corbeta de patrulla europea, en la que también está España, en este caso junto a Francia, Grecia e Italia, con un gasto estimado de entre 6.000 y 7.000 millones

### Inversión europea

Tras la invasión de Ucrania, el mayor movimiento político hecho hasta la fecha por la Comisión Europea fue la propuesta del mecanismo SAFE, que dará a los Estados un margen fiscal extra de 650.000 millones para gastar en defensa y la emisión común de deuda por 150.000 millones, haciendo un total de 800.000 millones para gasto militar.

"La guerra en Ucrania y el nuevo conflicto en Irán han puesto de manifiesto importantes deficiencias en la preparación militar de Europa. Existen carencias críticas en las reservas

de municiones, la movilidad militar, la defensa aérea y drones, ISR (inteligencia, vigilancia y reconocimiento) y capacidades cibernéticas. Europa sigue dependiendo excesivamente de proveedores y capitales extracomunitarios, especialmente de EE UU, y carece de la capacidad industrial y financiera para sostener operaciones de alta intensidad. Estas vulnerabilidades se derivan de décadas de recortes en el presupuesto de defensa y de un enfoque fragmentado del desarrollo de capacidades entre los Estados miembros", explica Alberto Valle, director de Accuracy.

Todo ello ha hecho que en 2025 por sí solo el Viejo Continente (incluyendo Turquía y Reino Unido) gastara 545.000 millones de euros en defensa, un 24,7% más que en el ejercicio precedente. "Es el mayor ciclo de rearme desde la Guerra Fría", resumió el pasado jueves el director de operaciones de la firma española Oesía, Héctor Roldán, en la presentación del nuevo plan estratégico de la compañía, que prevé triplicar su facturación hasta 1.000 millones en 2030. Otra más grande como Indra, que hace dos años preveía aumentar su facturación hasta 10.000 millones en 2030, ya da por completada su anterior hoja de ruta y presentará un nuevo plan con cifras más ambiciosas tras el verano.

La industria nacional es consciente de los miles de millones que se repartirán en los próximos años, y se está valiendo del dinero movilizado por España, a través de instrumentos como los Programas Especiales de Modernización (PEM), para ganar músculo. "Los PEM son el entrenamiento para los grandes partidos que se vienen en Europa. Vamos a ganar el partido", dijo en octubre el consejero delegado de Indra, José Vicente de los Mozos. España, de hecho, disparó el año pasado su inversión en nuevos equipos hasta el 44,17% de su gasto militar total, casi 14 puntos más que en el ejercicio precedente, explica Valle.

"Las directrices de la OTAN exigen a los Estados miembros que destinen más del 20% de sus presupuestos de defensa a equipamiento, fomentando así la inversión en capacidades de alto impacto y valor añadido", añade Lliso, quien señala que, en el gasto europeo previsto para 2025 y 2030, el 33% se destinará a nuevos equipos. El país del continente que más invertirá en su rearme será Alemania, con un gasto estimado hasta 2030 de 582.000 millones, seguida de Reino Unido con 502.000 y Francia, con 478.000 millones. España será la sexta nación, con 198.000 millones de euros, por detrás de Polonia, la cual ve cerca la amenaza rusa, e Italia.

# EMPRESAS

## Indra valora en 2.300 millones de euros a Escribano para la fusión

**PROYECTO 'ELECTRA'** El consejo analizó lanzar una oferta por esa cifra en marzo. Sus asesores valoraban EM&E entre 2.000 y 3.000 millones en sus informes y situaban el valor de Indra en hasta 12.500 millones.

Carlos Drake/Pepe Bravo.  
Madrid

Cuando se cumple un año desde que se dio a conocer el interés de Indra de fusionarse con Escribano Mechanical & Engineering (EM&E), la situación está casi en el punto de partida, después de la fuerte polémica vivida entre Moncloa, Sepi –principal accionista de Indra– y Ángel Escribano, anterior presidente de Indra y propietario, junto con su hermano Javier, de EM&E y del 14,3% de Indra.

Las diferencias entre Moncloa y Ángel Escribano acabaron por provocar la dimisión del ejecutivo madrileño como presidente ejecutivo de Indra y motivaron el bloqueo de una operación corporativa que fue considerada a finales del año pasado como estratégica por parte del consejo de administración de Indra, lo que derivó en que incluso se llegase a aprobar hacer una oferta por la compañía familiar.

Las conversaciones se rompieron el 19 de marzo, después de que EM&E se retirase de la mesa de negociación por las maniobras de Moncloa para forzar un paso a un lado de Ángel Escribano. Sin embargo, la puerta de la operación no se ha cerrado definitivamente, tal y como confirmó el pasado jueves el consejero delegado de Indra, José Vicente de los Mozos, que recordó que fueron los hermanos Es-

**Las presión de Sepi y Moncloa provocó la salida de Ángel Escribano como presidente de Indra**



José Vicente de los Mozos, consejero delegado de Indra.

cribano los que se retiraron del proceso. El CEO aseguró que desde Indra se estudiaría de nuevo la posible operación, en el caso de que desde EM&E se decida retomar de nuevo la negociación, algo que es muy previsible.

La salida de Ángel Escribano de la presidencia de Indra suprime de facto el conflicto de interés existente con anterioridad en la operación Indra-EM&E, el motivo que provocó que Sepi presionara para la renuncia del anterior presidente. Ahora, con Ángel Simón, como presidente, y con José Vicente de los Mozos, como primer ejecutivo, ya no hay un impedimento formal para la operación, salvo la necesidad de entendimiento entre las dos partes.

No ha habido, hasta la fe-

cha, un acercamiento por ninguna de las dos empresas, pero, según explican fuentes conocedoras, ambos lados son conscientes de la necesidad de llegar a un acuerdo para capitalizar el crecimiento que está experimentando el sector de la Defensa, con Indra como campeón nacional.

Su consejo llegó a estudiar el pasado marzo lanzar una oferta (que no se llegó a realizar) por EM&E por 2.300 millones de euros. Este análisis, después de que el CEO de Indra iniciase los contactos con Javier Escribano, presidente de EM&E, se produjo a raíz de las valoraciones tanto de Indra como de EM&E por parte de los asesores de las diferentes partes.

Goldman Sachs y Morgan Stanley han asesorado a Indra



Javier Escribano, presidente de EM&E.

y JPMorgan y Santander, a EM&E.

Los informes de algunos asesores, a los que ha tenido acceso EXPANSIÓN, valoraron la compañía familiar entre 2.000 y 3.000 millones de euros, incluso antes de tener las cuentas auditadas de 2025 de ambas empresas, que experimentaron una evolución de su negocio mejor incluso de lo previsto.

Las valoraciones de Indra y de EM&E eran la piedra angular del éxito de la operación, puesto que la fórmula por la que apostaban los her-

**Indra trabaja con Goldman Sachs y Morgan Stanley; y EM&E con Santander y JPMorgan**

manos Escribano era la de una fusión por absorción, mediante un canje de acciones y efectivo. El problema fue que la positiva evolución de EM&E elevaba mucho su valor, haciendo complicada una ecuación de canje en la que los Escribano no superaran a Sepi (28%) como primer accionista, sin tener que lanzar una opa y sin que supusiese un desembolso multimillonario por parte de Indra.

### 12-17 veces ebitda

Goldman Sachs, contratado por Indra, emitió el pasado diciembre un informe para Indra (a la que denomina *Icaro*) en el que asignaba múltiplos de entre 12 y 17 veces ebitda para EM&E (denominada *Electra*), por lo que establecía que el precio a pagar por la

### CRONOLOGÍA

- El 18 de marzo, Sepi envió un comunicado a la CNMV en el que presionaba para que Ángel Escribano dimitiese como presidente de Indra.
- Un día después, los hermanos Escribano respondieron retirándose de la mesa de negociación para una fusión con Indra.
- Ángel Escribano dimitió finalmente el 1 de abril, eliminando de facto el conflicto de interés al ser dueño de EM&E.
- A petición del Gobierno, a través de la Sepi, Indra nombró en la madrugada del 2 de abril a Ángel Simón como nuevo presidente.
- José Vicente de los Mozos abrió la puerta el pasado jueves a retomar el estudio de la operación si hay un acercamiento desde EM&E.
- Es cuestión de tiempo que se retomen las negociaciones de una operación que ha sido bendecida por el consejo de Indra y por el Gobierno.

empresa familiar oscilaba entre los 2.100 y los 2.900 millones, mientras que para Indra el valor estimado era de entre 9.700 y 12.500 millones, con un rango de precio por acción entre 55,4 y 71,3 euros –los títulos de Indra cerraron la sesión bursátil de ayer a 49,94 euros por acción y su capitalización era de 8.784 millones de euros–.

Por ello, el consejo de Indra, después de tener las nuevas valoraciones con las cuentas auditadas de 2025, decidió sopesar una oferta de 2.300 millones por EM&E, en el rango bajo de los multiplicadores del sector, en línea con el dato que se presentó a la comisión *ad hoc*, lo que desató la oposición de algunas facciones del con-

> Pasa a pág. siguiente

 Grant Thornton

**¿Valoramos realmente a la empresa española?**



Inscripciones y últimas plazas

12 DE MAYO  
9:00 H  
PALACIO DE SANTAÑA  
(MADRID)

GRANTTHORNTON.ES

## Empresas & Finanzas

### Las matriculaciones de turismos en España hasta abril

Cifras del acumulado de enero y abril

Por fuente de energía	Unidades	Tasa de variación	Cuota
Híbrido convencional	194.213	19,7%	47,7%
Gasolina	97.505	-18,6%	23,9%
Híbrido enchufable	48.775	64,4%	12,0%
Eléctrico	36.949	41,9%	9,1%
Diésel	15.907	-27,4%	3,9%
Gas	14.039	-23,3%	3,5%
<b>Total</b>	<b>407.388</b>	<b>7,8%</b>	

Marcas con más ventas	Unidades	Tasa de variación	Cuota
Toyota	36.031	15,7%	8,84%
Volkswagen	25.249	8,0%	6,19%
SEAT	25.023	5,9%	6,14%
Renault	24.956	-12,8%	6,12%
Peugeot	22.138	5,8%	5,43%

Fuente: Elaboración propia con los datos de ANFAC, Faconauto y Ganvam

eE

## Las matriculaciones cierran otro mes por encima de las 100.000 unidades

El mercado de coches crece un 7,8% hasta abril y prevé recuperar los 1,2 millones a cierre de año, aunque el sector pide "cautela" por la guerra

Diego Estebanez García MADRID.

El mercado español de turismos vuelve a superar la barrera de las 100.000 unidades mensuales. En abril se matricularon 106.862 vehículos, un 8,4% más en términos interanuales, pese al efecto calendario de la Semana Santa.

El buen comportamiento de los dos últimos meses se apoya, sobre todo, en el impulso de los modelos electrificados, que ya superan el 21% de cuota. Aunque las previsiones apuntan a que el ejercicio podría cerrar por encima de 1,2 millones de unidades —alrededor de un 5% más que en 2025 y en los mismos niveles prepandemia—, el sector mantiene una postura prudente ante el conflicto en Oriente Próximo.

#### Incertidumbre

Por ahora, la guerra en Irán y el encarecimiento de los combustibles

El crecimiento está liderado por los electrificados, que aumentaron un 42,5% en abril

no han tenido un impacto directo en las matriculaciones. En el acumulado del año, el mercado suma 407.389 unidades, un 7,8% más, según los datos de ANFAC, Faconauto y Ganvam publicados ayer.

El crecimiento sigue liderado por los vehículos electrificados —eléctricos puros e híbridos enchufables—, que en abril aumentaron un 42,5%, hasta 22.758 unidades, con una cuota del 21,3%. En lo que va de año, alcanzan las 85.724 matriculaciones (+54%), elevando su peso al 21% del total, más de siete puntos por

encima del año pasado. Este dinamismo se ve reforzado además por la llegada de nuevas marcas, que intensifican la competencia con políticas agresivas de precios y promociones, según Ganvam.

No obstante, empiezan a surgir señales de moderación. Desde Faconauto advierten de una ligera caída en la actividad comercial durante abril, con una menor cartera de pedidos, lo que invita a la "cautela" de cara a los próximos meses. Asimismo, ANFAC advierte de que de prolongarse la guerra de Irán la previsión de alcanzar los niveles prepandemia podría verse amenazada.

Mientras tanto, el impacto del encarecimiento energético a causa del cierre del Estrecho de Ormuz se deja sentir especialmente en motores de combustión como el diésel, que continúa perdiendo peso: en lo que va de año acumula una caída del 27,4%, con 15.097 unidades.

## Ariete lanza un plan para llegar a 1.000 millones asesorados en 2028

Abrirá oficinas en Madrid y dará el salto internacional a Reino Unido y Sudamérica

Carles Huguet BARCELONA.

Ariete Sports & Entertainment poner rumbo a los 1.000 millones de euros de capital asesorado. La firma de gestión y planificación patrimonial para deportistas tiene en marcha un plan estratégico hasta 2028 con el que aspira a duplicar su

volumen y, a su vez, extender su huella más allá de España. Hoy con oficinas en Barcelona, la organización abrirá en Madrid, así como dará el salto a nivel internacional con presencia en Latinoamérica y el Reino Unido.

El fundador de la empresa, el exfutbolista Keko Martínez, explica a *elEconomista.es* que la compañía cerró el año 2025 con alrededor de 515 millones de euros de patrimonio asesorado de 200 clientes. El 70% procedentes del mundo del fut-

bol, como pueden ser Joan García (FC Barcelona), Marcelino García Toral (Villarreal CF) o Carlos Soler (Real Sociedad). Desde hace tres años, Ariete trabaja también con profesionales del mundo del entretenimiento, vinculados a la música o la televisión.

La firma señala que este salto se producirá de la mano de una expansión territorial, tanto por España como por el resto del Mundo. Hoy la organización cuenta con medio centenar de trabajadores y oficinas

## Uber Eats reconoce una deuda de 110 millones en cuotas a la Seguridad Social

La firma eleva a 60.000 las cotizaciones no pagadas por el uso de repartidores autónomos

elEconomista.es MADRID.

La plataforma de reparto a domicilio Uber Eats reconoció ayer por escrito una deuda con la Seguridad Social de 110 millones de euros correspondientes a las cuotas de los miles de repartidores empleados como autónomos y no asalariados desde la entrada en vigor de la conocida como *Ley Rider* en 2021.

De esta manera, según explicaban desde la Inspección de Trabajo, se hace efectivo el compromiso adquirido públicamente por la empresa el pasado mes de enero de regularizar las cotizaciones de una plantilla de repartidores que durante años había estado operando sin respetar la normativa.

En el momento del anuncio, el Gobierno calculó en más de 100 millones de euros el impacto económico de la regularización de unos 50.000 repartidores, unas cifras que ahora la compañía eleva de forma ostensible.

#### Cambio de modelo

Tras la entrada en vigor de la normativa que regulaba las relaciones laborales en el marco de la nueva economía digital de las plataformas, Uber Eats apostó por operar desde 2022 con un modelo híbrido en el que los repartidores podían optar por convertirse en asalariados o mantenerse como trabajadores autónomos.

De esta manera, a lo largo del año pasado la compañía procedió a regularizar la situación de más de 7.000 repartidores a través de sus flotas colaboradoras. En paralelo, la Inspección de Trabajo inició una

investigación similar en la compañía en verano de 2025, que derivó en sanciones millonarias en el caso de Glovo por el uso de falsos autónomos. Este procedimiento, que ha llevado a Uber Eats a tomar la decisión de regularizar a sus trabajadores, aún no está cerrado al estar pendiente de determinar la cuantía de la sanción administrativa por el incumplimiento de la ley.

Tras conocerse ayer por la mañana la noticia, la vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, celebraba el reconocimiento por parte de Uber Eats de la deuda pendiente con la Seguridad Social y aprovechaba para anunciar su intención de aplicar la *Ley Rider* en otros "muchos sectores" como el de las empleadas del hogar.

**50.000**

REPARTIDORES

Fue la cifra inicial de trabajadores afectados calculada por el Ministerio de Trabajo

"Hoy se rinde Uber y paga más de 110 millones de euros y, por supuesto, laboraliza a los trabajadores y trabajadoras de esas empresas", aseguraba Yolanda Díaz durante la apertura de unas jornadas que acoge el Congreso de los Diputados en torno, precisamente, al impacto de la inteligencia artificial en el mundo laboral.

En esta línea, la vicepresidenta y titular de Trabajo recordaba lo sucedido con Glovo el año pasado, y añadía que grandes multinacionales como Glovo o Uber pensaban "que, como eran muy grandes, ellos iban a estar por encima de la ley", para resumir que a Glovo la "broma" de los falsos autónomos le costó responsabilidades penales.

en la Torre Glòries de Barcelona y en los próximos tres años abrirá una delegación en Madrid. "También empezaremos relaciones comerciales en Sudamérica, que ya las tenemos porque tenemos muchos clientes de allí, y a partir de allí trabajamos para estar también con relaciones en Reino Unido y los Emiratos", desgana el directivo.

El grupo de asesoría y gestión destaca además su perfil especializado frente a las soluciones ofrecido por las firmas generalistas. "Creamos

soluciones ad hoc para el mundo del deportista, que es un perfil de profesionales que genera ingresos de manera muy asimétrica, no recurrente y que tiene una esperanza profesional muy corta, se puede retirar con 35 años", dice. "Y en el sector del entretenimiento sucede algo similar; un artista puede tener un disco muy bueno y luego dos muy malos. Es importante tener el patrimonio ordenado para pasar la travesía hasta otro éxito", compara el dirigente.

## Economía

# Sólo cinco CCAA ceden la gestión de bajas a las mutuas pese al pacto de 2024

Castilla-La Mancha y Cantabria son las últimas en sumarse tras firmar el acuerdo en marzo

Cataluña es la autonomía con mayor lista de espera en traumatología tras crecer un 8,3%

Esther Zamora MADRID.

La ausencia de los empleados a su trabajo por motivos médicos se ha convertido en la principal preocupación de los empresarios en los últimos años. A pesar de que en las negociaciones se han presentado varias iniciativas con el objetivo de disminuir su incidencia, el problema no termina de atajarse y las faltas al trabajo por este motivo siguen al alza. Uno de los acuerdos más ambiciosos en este sentido data ya de 2024, y su objetivo es que las comunidades autónomas y las mutuas puedan suscribir acuerdos para "ceder" a las entidades colaboradoras de la Seguridad Social la gestión de los diagnósticos y tratamientos de traumatología.

Hasta el momento, esta iniciativa no termina de despegar y solo cinco de ellas (Cataluña, Baleares, Asturias, Castilla-La Mancha y Cantabria) han suscrito el protocolo, seis si se cuenta a Ceuta y Melilla, que comparten acuerdo.

Los tres primeros convenios se firmaron el verano de 2025. Baleares fue la primera en suscribirlo, en el mes de junio, la siguió Cataluña en julio y, finalmente, Asturias se sumó en el mes de agosto. Desde el octavo mes de 2025, ninguna autonomía había llegado a un acuerdo hasta el pasado mes de marzo, cuando el Boletín Oficial del Estado (BOE) publicó el día 16 el acuerdo con Castilla-La Mancha y el día 31 se publicó el pacto con Cantabria.

Según ha podido saber *eEconomista.es* la región de Galicia está valorando la posibilidad de unirse a este acuerdo, por lo que sería la sexta región en unirse si el pacto llega a suscribirse.

No obstante, aunque las autonomías firmen el acuerdo con las mutuas, el proceso para asumir la gestión es lento, ya que en un primer lugar los sistemas de salud de cada región y las entidades colaboradoras de la Seguridad Social deben desarrollar sistemas informáticos compatibles para poder compartir el historial clínico de los pacientes entre ellas.

Por el momento, en ninguna de las comunidades autónomas las mutuas han comenzado a gestionar diagnósticos y tratamientos de traumatología, aunque desde la Asociación de Mutuas de Accidentes de Trabajo (AMAT) confían que en Cataluña y Baleares puedan comenzar a hacerlo este año.

Esto se debe a que al ser dos de

las tres primeras comunidades autónomas que firmaron el acuerdo, los ensayos para enlazar los sistemas informáticos están más avanzados, lo que les podría permitir a las mutuas asumir la gestión de los procesos traumatológicos antes de finalizar el año.

Y es que, las ausencias por motivos médicos es uno de los problemas que más urge poner solución a la patronal ya que estas faltas al trabajo siguen al alza. De hecho, una de las regiones firmantes del acuerdo, Cataluña, es la que lidera en lista de espera en la especialidad de traumatología después de haberse incrementado un 8,4% en el último año, pasando de 43.648 personas en junio de 2024 a 47.311 en junio de 2025 –últimos datos disponibles–. A esta le sigue Andalucía que, a pesar de que las listas de espera en la región en traumatología se han disminuido un 12,5% en el periodo analizado, todavía son 42.773 personas las que esperan una consulta. De las regiones que ya cuentan con un pacto con las mutuas para que asuman la gestión de estos procesos médicos, solo Ceuta, Asturias y Castilla-La Mancha y Cantabria han logrado disminuir el número de personas a la espera de una cita médica; mientras que en Cataluña, Baleares (un 30,6% más), y Melilla (han crecido un 26,7%) se han incrementado.

## Origen del acuerdo

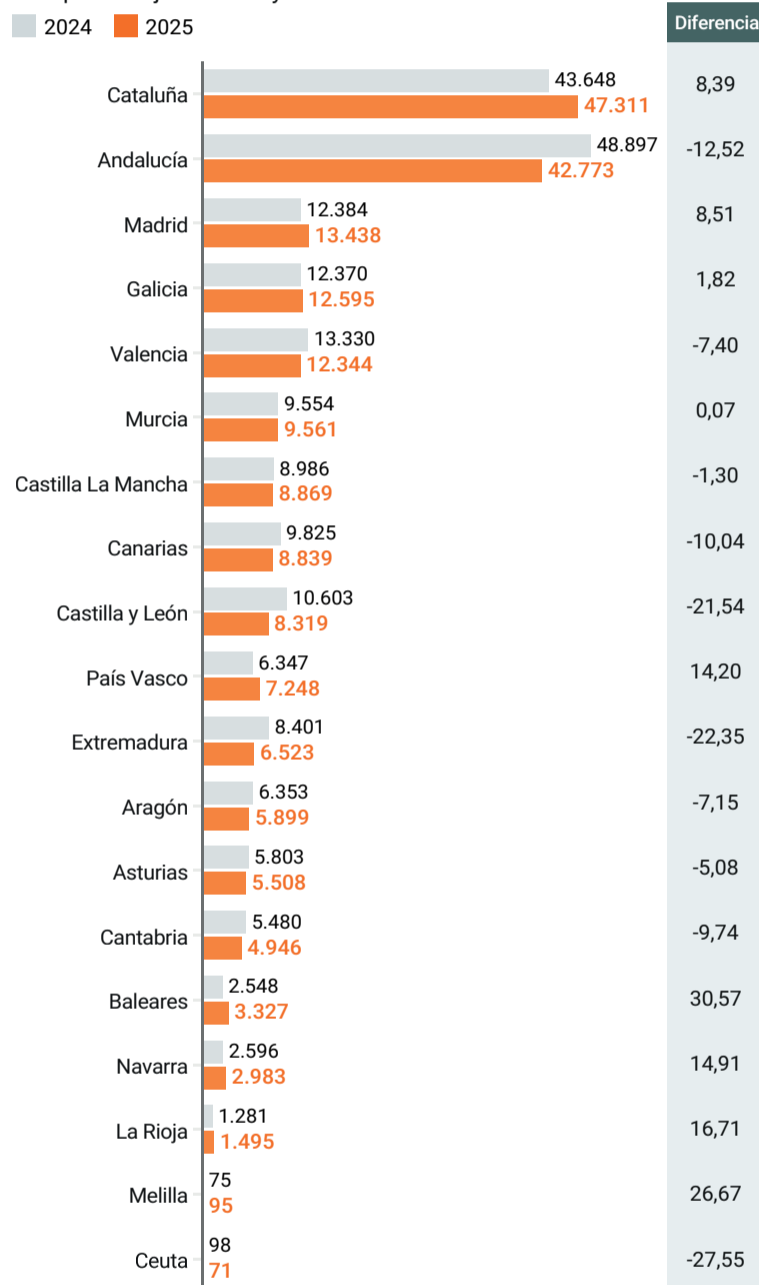
La puesta en marcha de esta colaboración público-privada tendrá lugar por tanto más de tres años después desde que se sentaron las bases para ello. CEOE, Ceyme, CCOO y UGT incluyeron este aspecto dentro del V Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva (AENC) que cerraron en mayo de 2023.

En este pacto, con el que guían las negociaciones de convenios en todo el país, la patronal y los sindicatos llegaron a un primer consenso para contar con los recursos de las mutuas para tratar las lesiones musculoesqueléticas, si así lo quería el trabajador.

"Las organizaciones firmantes de este Acuerdo consideramos que el aprovechamiento de los recursos de las Mutuas colaboradoras de la Seguridad Social contribuye al objetivo de mejorar los tiempos de espera, la atención sanitaria de las personas trabajadoras y la recuperación de su salud, así como a reducir la lista de espera en el Sistema público", recogía el texto firmado por el diá-

## Evolución de las listas de espera por CCAA

Comparativa junio 2024 y 2025



Fuente: Ministerio de Sanidad.

logo social en el año 2023 y que fue el precursor de este acuerdo. Un año más tarde, en septiembre de 2024, Gobierno, patronal y sindicatos escenificaron la firma del pacto que recogía medidas para mejorar la gestión de la incapacidad temporal y favorecer la recuperación de los trabajadores a través del impulso de los medios asistenciales de las mutuas colaboradoras en los procesos traumatológicos acelerando los diagnósticos y tratamientos.

## Negociación sobre las bajas

El ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones reanudó a finales de abril las conversaciones sobre las bajas laborales en el diálogo social (CCOO, UGT y CEOE) después de corregir el recorte excesivo a la pensión máxima de las personas que se habían jubilado anticipadamente desde enero y aceptar el desbloqueo de la jubilación parcial del personal laboral, que debe-

Galicia ya se plantea suscribir un acuerdo y podría ser la sexta región en unirse

rá someter a votación en el Congreso en un real decreto-ley en el que prevé incluir cambios sobre las bajas laborales.

El Ejecutivo quiere aprovechar esta legislación para incluir cambios con rango de ley respecto a las bajas por incapacidad temporal que habían centrado las conversaciones de esta negociación. Entre los cambios se incluye la reincorporación progresiva al trabajo tras la situación de incapacidad temporal para pacientes oncológicos y que las personas pluriempleadas puedan estar en situación de baja laboral en solo uno de sus trabajos.

En la negociación con el ministerio que encabeza Elma Saiz se estudia la posibilidad de que las mutuas colaboradoras con la Seguridad Social puedan formular, en procesos de Incapacidad Temporal por Contingencias Comunes (ITCC), propuestas de alta médica.

Aunque el borrador recoge que será el Instituto Nacional de la Seguridad Social será la única autoridad competente a la hora de emitir el alta médica a los trabajadores afectados.

## La incidencia de las bajas laborales crece casi un 60% entre los jóvenes

La incidencia de la incapacidad temporal por contingencias comunes –frecuencia con la que se producen nuevos procesos de baja– entre los años 2018 y 2024 ha crecido con mayor intensidad entre los trabajadores más jóvenes (de entre 16 y 24 años). Concretamente, entre los seis años analizados, la incidencia entre los 'junior' se ha incrementado un 59,4% en procesos de más de 15 días. Por su parte,

el aumento de las recaídas entre los más mayores (entre 55 y 64 años) ha crecido un 31,9% en el periodo analizado. Por días, la incidencia en procesos de IT por contingencias comunes de más de 15 días ha crecido un 24,8% por el aumento de los procesos de entre 16 y 90 días (se han alzado un 11,6%). Por su parte, los de entre 91 y 365 días han crecido un 8,9% y los de 365 días un 5,4%.

# La UE veta el uso de piezas chinas en proyectos renovables

**NO TENDRÁN ACCESO A FONDOS COMUNITARIOS/** La Comisión cree que los convertidores chinos que copan el mercado generan un riesgo para la seguridad económica.

Andrés Stumpf. Bruselas

La Comisión Europea recurre a su guerra comercial con China. El campo de batalla lo constituyen ahora los proyectos de energías renovables, a los que el Ejecutivo comunitario quiere blindar de posibles interferencias del gigante asiático. La institución que preside Ursula von der Leyen ha vetado el acceso a fondos comunitarios a proyectos renovables que cuenten con piezas elaboradas en China. La acción proteccionista se centra en los llamados convertidores, un componente encargado de convertir la electricidad de corriente continua proveniente de fuentes como paneles solares o baterías en corriente alterna que puede utilizarse para electrodomésticos y la red eléctrica.

La Comisión Europea señala que este bloqueo responde a cuestiones de seguridad económica, basada en riesgos de ciberseguridad y dependencia estratégica, y no una medida de política industrial para favorecer solo a las empresas europeas. Según aseguran fuentes comunitarias “se ha identificado que una de las amenazas más urgentes es el riesgo de interrupción de las infraestructuras críticas de la UE por actores extranjeros”.

Estas mismas fuentes indican que las evaluaciones de riesgo e información clasificada de los servicios de seguridad de diferentes Estados miembros han confirmado amenazas como la posible manipulación de los parámetros de producción eléctrica, la interrupción de la generación de electricidad e incluso el acceso no autorizado a datos operativos. “En la práctica, esto podría implicar un apagado remoto de las redes de los Estados miembros, provocando apagones a nivel nacional”, aseguran.

La medida de protección de la Unión Europea no se centra exclusivamente en China, sino que se extiende a los proveedores considerados de alto riesgo, un grupo que en la actualidad conforman China, Rusia, Corea del Norte e Irán. Pese a ello, en la práctica, es el gigante asiático el principal perjudicado, pues concentra el 80% de todo el mercado global de estos convertidores que preocupan a la UE.



La presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen.

## Huawei, en el punto de mira de Bruselas

La directriz de la Comisión Europea de vetar el acceso a fondos comunitarios a los proyectos de energías renovables que cuenten con piezas chinas vuelve a poner en el punto de mira al gigante tecnológico Huawei. La compañía es considerada el fabricante número uno en el mundo de convertidores para paneles solares, la pieza clave sobre la que Bruselas ha dado la señal de alarma y sobre la que gira su nueva medida de seguridad económica. Bruselas ya había señalado en el pasado a la

compañía China, con la que España mantiene diferentes contratos en materia de telecomunicaciones. “Huawei, junto con ZTE, ya han sido incluidos en el pasado, y existe una recomendación para animar a los Estados miembros a excluir a Huawei y ZTE de sus operadores de telecomunicaciones y de su infraestructura de conectividad. En el caso específico de Huawei, las preocupaciones ya existían desde hace tiempo”, recalzó ayer Thomas Reigner, portavoz de la Comisión.

“Si dominan el mercado europeo, esa dependencia puede convertirse en un arma”, indican fuentes cercanas a la Comisión Europea citando casos como la interrupción en el suministro de tierras raras a finales del año pasado.

El veto afecta a los nuevos paneles solares con piezas chinas, pero respeta la financiación ya concedida para los proyectos que ya están fabricándose siempre que se finalicen antes del próximo 15 de noviembre. Los proyectos renovables ya terminados tampoco se verán obligados a sustituir sus convertidores para mantener su financiación europea.

**Proveedores alternativos**  
Las empresas que quieran financiar nuevos proyectos de

energías renovables con fondos públicos europeos deberán garantizar que los convertidores no han sido fabricados en China. La Comisión Europea considera que, pese al dominio del país asiático en el mercado, las compañías disponen de suficientes alternativas de suministro. Bruselas apunta directamente a proveedores de Japón, Corea del Sur, Estados Unidos y Suiza, regiones también consideradas fuertes en la fabricación de convertidores para cubrir la demanda de proyectos de energía solar, eólica o de almacenamiento.

Según los datos manejados por el Ejecutivo comunitario, el impacto del veto en el coste total de los proyectos será mínimo. Se estima que el uso de inversores de proveedores que no sean de alto riesgo su-

pondrá un incremento del coste total del proyecto de menos del 2%.

La medida de Bruselas se limita a vetar el acceso a los fondos comunitarios a los proyectos que cuenten con piezas chinas porque no tiene base legal con la que ir más allá de esta medida. Por ese motivo, la institución europea insta a los Estados miembros a que repliquen esta directriz en los proyectos que recurren a dinero público nacional.

De cara al futuro, la regulación sobre seguridad europea permitirá a la Comisión el desarrollo de normativas técnicas con criterios de exclusión vinculantes, lo que facilitará que las medidas sobre los proveedores de alto riesgo se extiendan también a los proyectos con financiación privada.

## LA AEDAF OPINA

### La importancia de llamarse “balance de comprobación”

Rafael Prieto.

Dentro de las obligaciones de todo empresario está la llevanza de una contabilidad ordenada y adecuada a su empresa (art. 25 del Código de comercio), así como elaborar periódicamente balances e inventarios. Sólo son dos los libros contables obligatorios (El libro Diario y el de Inventarios y Cuentas anuales), sin embargo, todavía colee entre las viejas glorias del lugar “el libro Mayor”, libro que dejó de ser obligatorio allá por el año 1974; libro al cual, y de forma absurda, se sigue haciendo referencia en las actuales Normas Internacionales de Auditoría para España (NIAS-ES). La importancia del balance de comprobación surge del contenido del libro de Inventarios y Cuentas anuales precitado, ya que en dicho libro han de transcribirse, con sumas y saldos, y al menos trimestralmente, los balances de comprobación; lo que implica que todo empresario, y con independencia de que deba registrar todas sus operaciones día a día para permitir un seguimiento cronológico, dispondrá al menos trimestralmente de un balance de su situación económica y financiera. Balance de comprobación que debe formularse conforme a los principios contables. Si bien la obligación de transcribir el inventario debe hacerse al cierre del ejercicio, nada impide el hacerlo periódicamente, lo que obviamente permitirá una mayor diligencia de los administradores. La importancia del balance de comprobación se aprecia en el propio Libro de Inventarios y Cuentas Anuales, ya que en él deben incorporarse, con sus sumas y saldos, y al menos con carácter trimestral, los balances de comprobación. Esto implica que todo empresario, aunque deba registrar sus operaciones de forma cronológica y diaria, dispondrá al menos cada trimestre de una imagen de su situación

económica y financiera. Dicho balance debe elaborarse conforme a los principios contables. Si bien la transcripción del inventario es obligatoria al cierre del ejercicio, nada impide realizarla de forma periódica, lo que permitirá a los administradores actuar con mayor diligencia. Si esos balances trimestrales de comprobación reflejan la fiel situación de la empresa, los administradores podrán valorar adecuadamente si la misma se encuentra en situación de insolvencia y, si fuera el caso, sería el *dies a quo* de los dos meses de que disponen para presentar la demanda de concurso voluntario de acreedores. El valor probatorio de los libros de los empresarios y demás documentos contables será apreciado por los Tribunales conforme a las reglas generales del Derecho, no obstante la no legalización de los libros o el hacerlo fuera del plazo establecido (cuatro meses desde la fecha del cierre del ejercicio) afectaría no sólo a la falta de diligencia de los administradores, sino que también podría ser cuestionado el contenido de los mismos, ya que habrían podido adicionarse o modificarse apuntes contables, poniendo en duda la integridad de estos; y todo ello sin tener en cuenta las posibles sanciones tributarias a las que pudieran enfrentarse. Son varias las sentencias de nuestro Tribunal Supremo que reconocen la importancia de la llevanza de la contabilidad que aluden a la diligencia exigible a los administradores. El balance de comprobación de sumas y saldos ha servido en nuestra jurisprudencia concursal como fuente de datos para fundar la situación económica y financiera de la empresa, y así apreciar su insolvencia o el agravamiento de esta, de ahí la importancia de su correcta formulación y posterior legalización.

Grupo de Expertos en Contabilidad de AEDAF



El gobernador del banco central eslovaco, Peter Kazimir, en Hong Kong en 2018. BOBBY YIP (REUTERS)

## Los halcones del BCE ven “prácticamente inevitable” una subida de tipos en junio

Una encuesta concluye que el repunte de la inflación será un fenómeno temporal

ÁLVARO SÁNCHEZ  
Madrid

La subida de la inflación en la zona euro, que cerró abril en el 3%, ha dado argumentos al sector más ortodoxo del Banco Central Europeo para volver a la carga por un aumento en los tipos de interés. El más contundente ha sido el gobernador del banco central eslovaco, Peter Kazimir, que en un artículo de opinión publicado ayer ha dado como “prácticamente inevitable” un repunte del precio del dinero en la reunión de junio.

El dirigente está considerado uno de los representantes más duros del llamado sector halcón, partidario de mantener a raya la inflación a toda costa, aunque ello implique dañar el crecimiento. De hecho, en la lista elaborada por Econostream aparece en segundo lugar en la clasificación de más a menos halcón, solo por detrás de la alemana Isabel Schnabel. El que le sigue en ese *ranking*, Mads Müller, gobernador del banco central estonio, también advirtió el viernes de que podría ser necesario subir los tipos. “Ya hay indicios de que el aumento de los precios de la energía se está trasladando a otros productos y servicios”, afirmó en un artículo publicado en un blog.

Esa tesis choca con lo que dijo la presidenta de la entidad, Christine Lagarde, el jueves, cuando insistió en que no se aprecian efectos de segunda ronda. Pero los mensajes de los gobernadores tienden a ser mucho más tajantes que los de Lagarde, más ambigua para lograr consensos amplios en el Consejo de Gobierno.

Busca así evitar que haya un enfrentamiento directo entre las dos grandes líneas de pensamiento presentes en Fráncfort, halcones y palomas —más sensibles frente a las consecuencias de una financiación más cara sobre el crecimiento—, que hasta ahora han convivido en armonía, con decisiones tomadas por unanimidad en casi todas las reuniones de los últimos años. La marcha del austriaco Robert Holzmann, el único que alguna vez ha roto ese entendimiento, ha pacificado el Eurobanco. Eso no significa que las divergencias se hayan esfumado. En el bando de Müller y Kazimir se alinea también el presidente del Bundesbank, Joachim Nagel, quien ha afirmado que el

**Prevé que los precios volverán a su cauce en 2027, y seguirán estables en 2028**

**Los inversores creen que habrá dos alzas en las próximas tres reuniones**

consejo de gobierno deberá subir los tipos en junio “si las perspectivas no mejoran notablemente”. En el sector paloma, que teme los efectos sobre el crecimiento de una subida de tipos, es el francés François Villeroy de Galhau el que lleva la voz cantante. “La política monetaria también debe ser prudente”, contrapuso.

Solo una pronta resolución del conflicto en Irán podría apurar a quienes todavía ven resquicios para evitar la subida de tipos en junio, a la que el mercado de futuros concede más de un 90% de posibilidades. No solo eso, según los inversores, habrá dos subidas de tipos en las próximas tres reuniones del BCE. Ese sentimiento alcista se ha trasladado con fuerza al euríbor, el indicador hipotecario, que encarece los préstamos y se acerca a la barrera del 3%.

El debate de fondo es si las turbulencias en Oriente Próximo van a generar un *shock* inflacionista duradero o simplemente se trata de un repunte. Sobre esa controversia, el BCE publicó ayer la encuesta a expertos en previsiones y su diagnóstico es claro: tras el aumento de la inflación de este año, los precios volverán a su cauce en 2027, y seguirán estables en 2028. 56 profesionales respondieron a la encuesta del BCE entre el 31 de marzo y el 8 de abril. Y su visión es que la inflación media crecerá este año al 2,7% (muy por encima del 1,8% previsto en la anterior edición). Pero que luego se irá moderando, y a largo plazo convergerá con el objetivo del Eurobanco, del 2%.

## Uno de cada cinco hoteles amenaza con un plante al Imserso

Empresarios de la Costa del Sol y Valencia aseguran que el programa les lleva a trabajar a pérdidas

CARLOS MOLINA  
Madrid

Los empresarios hoteleros de la Comunidad Valenciana y de la Costa del Sol, que suman una de cada cinco plazas del programa de viajes del Imserso (160.000 de las 880.000), están sopesando no participar en la próxima edición, entre septiembre de 2026 y abril de 2027, si, tal y como prevén, no se eleva la remuneración de 23 euros por cada plaza hotelera disponible en el nuevo pliego de condiciones. A la reivindicación de elevar las tarifas para compensar el incremento de costes que han experimentado la energía, los alimentos y las bebidas desde el estallido de la guerra de Ucrania, ahora se suma el nuevo repunte de precios tras el inicio de la guerra en Irán, que llevará la inflación, según las previsiones del Ejecutivo, por encima del 3% este año.

Nuria Montes, secretaria general de Hosbec, la patronal hotelera de la Comunidad Valenciana que aglutina el 15% de las plazas (154.000), critica la nula información por parte del Ministerio de Derechos Sociales y Consumo sobre el próximo programa y sobre si el pliego que regula el mismo va a ser modificado para revisar al alza las tarifas que cobran los hoteleros. “Todo apunta a que habrá una nueva prórroga. No se está teniendo en cuenta la realidad hotelera. Lo están haciendo a espaldas del sector y la brecha entre el precio de comercialización y el coste de producción sigue creciendo. Con este nivel de inflación, lo lógico es que al menos se revisaran los precios con arreglo al IPC”, señala con enfado. Al repunte del precio de la energía se ha sumado la actualización de los salarios, que suponen la mitad de los gastos operativos, en una gran parte de convenios autonómicos.

En este escenario, la directiva anticipa un plante generalizado por parte de los hoteles. “Mi percepción es que este año, igual que cuando pasó lo de Ucrania, se las van a ver y desear para encontrar oferta. No podemos trabajar a pérdidas”, recalca. Así, apunta que de los 60 hoteles que participaban en el programa de viajes para mayores de 55 años antes de la

pandemia en la Comunidad Valenciana, ahora quedan apenas la mitad. “Y habrían sido mucho menos si no llega a ser por el apoyo económico de la Generalitat Valenciana, que aportó cinco millones al año en tres ejercicios consecutivos para evitar un éxodo masivo”.

El coste asociado a cada plaza hotelera de las cerca de 881.000 que se convocan anualmente es de 23 euros con IVA. Un estudio encargado por Hosbec a la Universidad de Alicante hace ya cinco años elevaba el coste entre 27 euros (solo con costes de explotación) y 33 euros (si se incluye el inmovilizado) por plaza para que a los hoteles les fuera rentable participar en el programa. Un cálculo actualizado por esa misma institución lo sitúa en 34,81 euros por estancia. Este periódico ha tratado de recabar, sin éxito, información por parte del ministerio que dirige Pablo Bustinduy sobre el nuevo pliego y las tarifas que incluye.

Por su parte, los establecimientos de la Costa del Sol no reciben ninguna ayuda de la Junta de Andalucía, y sus gestores y propietarios han ido reduciendo también de forma paulatina su participación en el programa. De los 25 hoteles que

**Los negocios se quejan de que no se tenga en cuenta el aumento de costes**

**El montante asociado a cada plaza hotelera es de 23 euros con IVA**

participaban antes de la pandemia se pasó a 10 en 2022, a 11 en 2023 y a 9 en las dos últimas ediciones. Para esta, el número de plazas se limita a 5.805, el 13,7% del lote peninsular y un 0,6% del total. Zoraida Valverde, gerente de la Asociación Empresarial Hotelera de la Costa del Sol (Aehcos), ya constató en la última edición que a los hoteles les sigue sin salir rentable ni sostenible la participación.

Los dos grandes cambios introducidos en el último pliego solo sirvieron para soliviantar más a los empresarios. Por un lado, la penalización para aquellos que no admitieran animales de compañía y las cerca de 7.500 plazas que se reservaron para los pensionistas que menos cobran, que se vendieron a un precio simbólico de 50 euros