

ACTUALIDAD ECONÓMICA

El precio del crudo presiona al BCE, reticente a iniciar una subida de tipos

Los bancos de inversión y las casas de análisis creen que, salvo sorpresa, los mantendrá

LAURA DE LA QUINTANA MADRID

Desde la última reunión del Banco Central Europeo (BCE) el pasado 11 de junio, el Viejo Continente ha vivido la primera subida de tipos de interés en tres años, que se produce ocho días después de la firma de un principio de acuerdo (MoU, *memorandum of understanding*) entre EEUU e Irán y, de nuevo, la vuelta al conflicto armado el 7 de julio ante la falta de entendimiento. El gran cuello de botella sigue estando en el estrecho de Ormuz donde el tráfico continúa paralizado a la espera de que los buques puedan transitar por él sin miedo a ser atacados. La cuestión es que, casi mes y medio después, el petróleo Brent ha vuelto a los 90 dólares por barril, la misma zona donde se encontraba el pasado 11 de junio cuando Christine Lagarde decidió dar un paso al frente al ser el primer banco central en atreverse a subir las tasas oficiales para combatir la inflación generada por la guerra en Irán. Nadie más ha seguido su estela y esto ha obligado a la presidenta del BCE a defender su decisión a cada ocasión que le preguntan.

Casas de análisis y bancos de inversión dan por descontado que el BCE no volverá a subir los tipos de interés otros 25 puntos básicos en su reunión de mañana, pero dejan esa puerta abierta a la sorpresa. La previsión es que sea en septiembre cuando Lagarde vuelva a tocar el precio del dinero, en un mercado donde las entidades reconocen haber cerrado el grifo del crédito en el segundo trimestre, con condiciones además más duras, y con una demanda desplomada. «Sin grandes sorpresas en los últimos datos, como la inflación o la actividad de la Eurozona, y los precios energéticos no muy lejos de las últimas previsiones del BCE (el petróleo más bajo y el gas, por encima) no existe un sentido de urgencia para mover los tipos de interés ahora», sostienen desde Bank of America. Y esta es la clave. La última revisión trimestral de junio—cuando no se conocía ni el principio de acuerdo, que se anunció 24 horas después—apuntaba a un crudo Brent en 97 dólares a finales de año, mientras que estimaba un precio para el gas natural europeo en los 45,6 euros megavatio/hora para el 31 de diciembre. ¿Dónde están los precios hoy?

Los futuros del petróleo europeo cotizan sobre los 90 dólares, un 24% por encima de cuando comenzó la guerra el pasado 28 de febrero. El gas holandés está cerca de 60 euros (y cerca de máximos), un 85% por encima ante el cierre del estrecho de Ormuz. Pero lo que más preocupa al mercado—y a la Administración de EEUU—es el precio de los carburantes, que se ha anclado a máximos y sigue descontando un crudo sobre 100 dóla-



La presidenta del Banco Central Europeo, Christine Lagarde, en una rueda de prensa. RONALD WITTEK / EFE/EPA

Las entidades reconocen haber cerrado el grifo del crédito

Condiciones más duras y demanda crediticia desplomada

res. El galón de gasolina, utilizado como referencia en EEUU, cotiza sobre los 3,41 dólares, un 36% por encima del inicio de la guerra; y el *heating oil*,

sobre los 4,08 dólares, que se utiliza como referencia para el diésel, cotiza un 60% más caro.

«Los precios de los productos refinados, como el diésel y la gasolina, cuentan una historia muy diferente» sobre lo que descuenta, en realidad, el mercado, señalan desde Société Générale en declaraciones recogidas por EuroNext. Mañana está previsto que el Congreso decida sobre el nuevo decreto ley que recoge la ampliación del alivio fiscal a los carburantes para los hogares, que expiró el pasado mes de junio y dejó sin efecto un IVA reducido del 10%, lo que se ha notado ya en el coste de llenar el depósito, a lo que se ha sumado la 'operación salida' de vacaciones.

«El petróleo vuelve a llevar la voz cantante», sostienen los analistas de ING. «Una subida de tipos de interés en septiembre está totalmente descontada por el mercado y, a menos que los precios del petróleo bajen antes de esa reunión [prevista para los días 9 y 10 de septiembre], dudamos de que el mercado cambie de idea. Incluso si el BCE decidiera subir tipos esta semana y tornar a un tono mucho más *hawkish*, dudamos que el recorrido de los tipos vaya mucho más allá», teniendo en cuenta que las tasas reales en el mercado, esto es, cómo ha impactado la decisión de junio sobre las rentabilidades de la deuda, ya están en unos niveles mucho más elevados.

Los reclamos por estafas al Banco de España crecen un 29% en 2025

CLARA ROJAS BARCELONA

La mejora de los mecanismos de seguridad bancaria en operaciones como transferencias o pagos con tarjeta (por ejemplo, con claves personales o firma digital) está reforzando la posición de las entidades financieras a la hora de afirmar, ante un reclamo por fraude, que una operación ha sido correctamente autorizada. Esto implica que, en casos de fraude como el *phishing* o las estafas de suplantación de identidad, la responsabilidad llegue a recaer sobre el cliente. O que por lo pronto, no se pongan de acuerdo en quién asume el coste del fraude.

El incremento de estas situaciones, ante los avances tecnológicos y la creciente digitalización de los servicios financieros, ha llevado a la Unión Europea a revisar la Directiva de Servicios de Pago 2 (PSD2). A finales de 2025, Parlamento y Consejo Europeo alcanzaron un texto de compromiso para que, previsiblemente en 2028, las entidades de pago asuman una mayor responsabilidad cuando no hayan aplicado medidas eficaces de prevención del fraude. De este modo, la culpa de la prevención dejaría de recaer únicamente sobre el usuario, explican fuentes conocedoras.

Pero hasta entonces, continúan las discrepancias entre clientes y bancos sobre quién debe asumir las pérdidas. Con nuevas y preocupantes tendencias, en 2025 el Banco de España recibió 9.179 reclamaciones relacionadas con fraudes en operaciones con tarjeta y transferencias, un 18,5% más que en 2024. Este tipo de incidencias se convirtió en el principal motivo de reclamación (29,6% del total de 30.970 reclamaciones gestionadas), según la *Memoria de Reclamaciones 2025* presentada ayer en Barcelona.

Cabe destacar que los conflictos llegan al supervisor tras el fracaso de las negociaciones entre cliente y entidad. En este sentido, el segundo motivo de reclamación fueron los gastos de formalización hipotecaria, con 3.019 expedientes (9,7% del total), que además se hundieron un 90,2% respecto a 2024, un ejercicio excepcional por el fin de plazos de la sentencia del Tribunal Supremo para reclamar estos costes.

En conjunto, el Banco de España gestionó 30.970 reclamaciones en 2025, un 44,8% menos que en 2024, aunque solo admitió y resolvió 10.856 expedientes. Según el informe, más de la mitad se resolvieron a favor de los clientes, mientras que casi el 40% concluyó a favor de las entidades.

Economía

La nueva financiación castiga todavía más a las CCAA que bajen impuestos

Hacienda propone armonizar el sistema fiscal con más tributos que aporten a la ‘caja común’

Al ampliar la capacidad recaudatoria de las regiones impiden que bonifiquen ciertas tasas

Carlos Asensio MADRID.

El nuevo modelo de financiación autonómica que Hacienda acaba de remitir a los Gobiernos regionales en las últimas semanas castigará todavía más a las Comunidades Autónomas que rebajen sus impuestos. El Gobierno asegura que este nuevo sistema va a implicar una redistribución mejor del dinero entre las regiones y ampliará los recursos económicos de los que se nutre la caja común, pero también expandirá los criterios de cálculo de los aportes a dicha caja.

Esto se hace a través de una compleja reforma técnica. Al incluir en la *cesta común* de las tarifas sobre depósitos bancarios, actividades del juego y el impuesto sobre el depósito de residuos en vertedero y patrimonio, que actualmente gestionan e ingresan las haciendas regionales al 100%, el Gobierno pretende que aquellas regiones que rebajen las tarifas cuenten con menos recursos. El objetivo es desincentivar a que las CCAA rebajen o bonifiquen las tarifas cedidas, lo que daría lugar a una armonización dentro del sistema tributario español.

El actual sistema de financiación autonómica cuenta con un concepto que se llama “recaudación normativa” con el que Hacienda hace el cálculo del potencial recaudatorio que tiene cada región, en base a su población ajustada. Gracias a este mecanismo, pueden hacer una aproximación teórica de cuánto pueden llenarse las arcas públicas regionales. Eso sí, el Estado obtiene la cifra aplicando todas las leyes tributarias sin tener en cuenta las bonificaciones fiscales autonómicas. El resultado es lo que “en teoría” debería aportar cada región del régimen fiscal común a la caja central, a través de la cual luego se redistribuyen los recursos en base a los criterios -sobre todo demográficos y económicos- que marca la ley de financiación autonómica vigente.

En ese cálculo “normativo” entraría el IRPF y el IVA –cedidos al 50% y que ahora quiere elevar al 55% y 56,5% respectivamente– así como otros impuestos especiales y sucesiones y donaciones.

Por otro lado, los impuestos de sucesiones y donaciones, patrimonio, el juego y otras figuras tributarias que gestionan las Comunidades, aunque también tiene un cálculo normativo, éste se usa no tanto para los aportes a la caja común, sino para calcular cuánto le corresponde en

Capacidad de recaudación de las CCAA para la caja común

Liquidación de 2023. Datos en millones de euros

IRPF					IVA		
CCAA	IRPF 2023 (50%)	Recaudado 2023		Diferencia	IRPF (55%)	CCAA	IVA (50%) IVA (56,5%)
C. de Madrid	15.985	14.245		-1.739	17.583	C. de Madrid	8.830 9.978
Andalucía	8.041	7.834		-206	8.845	Cataluña	8.257 9.330
Canarias	2.187	1.989		-198	2.406	Andalucía	7.204 8.141
Galicia	3.246	3.104		-141	3.571	C. Valenciana	4.760 5.379
Castilla y León	2.908	2.783		-125	3.199	Galicia	2.410 2.724
C. Valenciana	5.907	5.788		-119	6.498	Castilla y León	2.233 2.523
Murcia	1.472	1.387		-84	1.619	Castilla-La Mancha	1.630 1.842
Castilla-La Mancha	1.965	1.912		-53	2.162	Baleares	1.493 1.687
Asturias	1.352	1.327		-24	1.488	Aragón	1.300 1.470
La Rioja	417	407		-10	459	Murcia	1.255 1.419
Aragón	1.863	1.853		-10	2.050	Asturias	917 1.036
Extremadura	836	826		-9	919	Extremadura	812 918
Cantabria	746	747		0,9	821	Cantabria	552 624
Baleares	1.879	1.895		16	2.067	La Rioja	294 332
Cataluña	13.735	14.229		493	15.108	Canarias	* *
Total	62.547	60.333		-2.213	68.802	Total	41.954 47.408

Patrimonio y actos jurídicos				Sucesiones y Donaciones			
CCAA	ITP y AJD 2023	Recaudado 2023	Diferencia	CCAA	Suc. y Don. 2023	Recaudado 2023	Diferencia
Cataluña	2.107	1.160	-947	Andalucía	447	222	-225
Andalucía	1.790	1.095	-695	C. de Madrid	731	518	-213
C. Valenciana	1.465	824	-640	C. Valenciana	432	333	-99
C. de Madrid	1.555	1.199	-356	Castilla-La Mancha	151	76	-75
Baleares	444	234	-209	Cantabria	90	33	-56
Canarias	376	220	-155	Canarias	134	82	-52
Castilla y León	341	286	-54	Extremadura	82	32	-50
Asturias	161	108	-53	Aragón	161	113	-48
Galicia	318	268	-49	Castilla y León	239	194	-44
Castilla-La Mancha	340	300	-40	Galicia	194	150	-44
Extremadura	129	102	-26	Asturias	133	95	-38
Murcia	258	239	-18	Murcia	51	33	-17
Cantabria	156	150	-5	Cataluña	697	697	0
Aragón	216	211	-5	La Rioja	32	32	0
La Rioja	45	49	4	Baleares	94	94	0
Total	9.708	6.453	-3.254	Total	3.676	2.711	-965

Fuente: Ministerio de Hacienda. *Canarias: no tiene IVA, tiene su propio impuesto al consumo (IGIC).

eE

las entregas a cuenta. Es decir, uno de los criterios económicos que el fisco aplica para la entrega es cuánto dinero “teórico” ha podido recaudar la CCAA con todo lo que tiene cedido –incluido el 50% del IRPF–y cuánto necesitaría, en función de su población ajustada, de los fondos del sistema de financiación.

De por sí, el modelo actual ya supone *castigo* a las bajadas de

impuestos. Cualquier bonificación que hagan a su parte del IRPF o a otras figuras tributarias es dinero que dejan de recaudar, pero Hacienda no perdona, y les exige que ingresen lo que han calculado en la “recaudación normativa”, lo tengan o no.

El cambio que introduce el nuevo modelo es que los territorios tendrán que aportar todo lo que recau-

den a la caja común con los impuestos que tienen cedidos. Todo ello independientemente de si han bonificado o no las tasas, cosa que antes con impuestos como el de patrimonio no tenían que hacer, solo se usaban para calcular cuánto le correspondía recibir. Por tanto, el descubierto que dejen será mayor, y tendrán que taparlo empleando sus propios recursos económicos en la

liquidación que deben emitir a final de año.

Según reza el documento, con este cambio “se prevé mejorar la metodología actual para la determinación del valor normativo de los tributos cedidos *tradicionales* no sujetos a liquidación”. Es decir, aquellos cuya recaudación va directa a las arcas de las autonomías.

Aseguran que, de este modo, se ofrecerá “una medición más correcta” de la capacidad fiscal de cada Comunidad Autónoma y eso “redundará en una mayor equidad y justicia de todos los cálculos del Modelo”.

La medida, en sí, otorga más capacidad de gestión fiscal a las haciendas autonómicas, sobre todo en el IRPF. El porcentaje de cesión se eleva del 50% al 55%. Es decir, el incremento en la gestión repartida entre el Estado y las Comunidades

Las CCAA tienen que aportar al fondo común lo que Hacienda diga, lo recauden o no

Autónomas también amplía la capacidad de recaudación de las regiones, que es la que se usa para su aporte a la caja común, como se ha visto anteriormente.

Por ejemplo, según la liquidación de 2023, la última que se ha publicado, la Comunidad de Madrid tiene una capacidad de recaudación por IRPF de 15.985 millones de euros y recaudó 14.245, es decir, presenta un desfase de 1.700 millones entre lo que puede recaudar y lo que realmente recauda. Si la región capital pasase a gestionar el 55% de la Renta de las Personas Físicas, debería poder recaudar 17.583 millones de euros.

Evitar el ‘dumping’ fiscal

Esta reforma del sistema de financiación es muy similar, por no decir igual, a la que presentó a inicios de año María Jesús Montero cuando estaba al frente del ministerio. La exvicepresidenta primera avanzó, por aquel entonces, que su intención es “limitar legislativamente el *dumping* fiscal”. Así se denominaba a la práctica de rebajas de impuestos propios y bonificaciones que hacen los territorios para ser más competitivos fiscalmente.

Las exportaciones rozan su récord hasta mayo por las ventas en la UE

COMERCIO EXTERIOR/ Las ventas españolas en el extranjero superan los 165.000 millones en los primeros cinco meses del año pero el déficit de la balanza comercial aumenta por el encarecimiento de la energía.

Diego S. Adelantado, Madrid

A pesar de las distorsiones en el comercio global provocadas por los aranceles y el conflicto en Oriente Próximo, el sector exterior español continúa resistiendo en la senda del crecimiento. Las exportaciones aumentaron un 1,3% entre enero y mayo respecto al mismo periodo del año anterior, alcanzando los 165.588,2 millones de euros, cifra muy cercana al máximo histórico para los primeros cinco meses del año, que data de 2023. En ello tiene mucho que ver el aumento de las ventas de materias primas en el extranjero, que crecen un 23,8% por el tirón de los minerales (ver información adjunta).

Así se desprende del último *Informe de Comercio Exterior*, publicado ayer por la Secretaría de Estado de Comercio, de donde también se extrae un aumento de la dependencia energética del extranjero, después de que el déficit en la balanza comercial de este sector creciese en 552 millones de euros respecto a los cinco primeros meses del año pasado, superando ya los 15.075,8 millones de euros.

Ello es debido al acusado aumento de precios derivado de la guerra de Irán y el cierre del estrecho de Ormuz. Sólo en mayo, las importaciones de productos energéticos crecieron un 79,4% respecto al mismo mes del año pasado, hasta los 7.050,7 millones de euros. Según explican desde el Ministerio de Economía, Comercio y Empresa, “las importaciones de petróleo costaron casi el doble que en mayo de 2025”; mientras que las de gas lo hicieron un 18,6% y las de carbón y electricidad aumentaron un 139,8%.

En el conjunto de los cinco primeros meses del año, el alza en las compras de petróleo alcanza el 18,6%, mientras que el valor de las importaciones de gas y de carbón y electricidad todavía se mantienen en el terreno negativo, con caídas del 16,9% y del 17,7%, respectivamente.

Las cifras son llamativas, teniendo en cuenta que los mercados energéticos han sido los más golpeados por la guerra de Irán y el cierre del estrecho de Ormuz –y vuelven a serlo este julio, después

El valor de las importaciones de petróleo creció un 18,6% entre enero y mayo

del final de la tregua entre Estados Unidos y la República Islámica–, y que esta misma semana el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, ha firmado un acuerdo político con Argelia para aumentar el suministro de gas natural y de gas natural licuado (GNL) en hasta un 15% en conjunto. Desde el Gobierno argumentan que el encarecimiento de los precios energéticos es una de las principales causas del deterioro del déficit comercial en mayo, que se amplió en 5.702 millones de euros respecto al mismo mes de 2025.

Atendiendo a estos datos, y pese a la resistencia del sector exterior español, el déficit de la balanza comercial podría ser incluso mayor en los próximos meses, teniendo en cuenta que el final de la tregua entre EEUU e Irán ha generado un importante rebote en los precios de la energía. Además, la guerra comercial global desatada tras el *Día de la Liberación* podría sumar un nuevo capítulo de incertidumbre tras la nueva oleada de aranceles que prepara Donald Trump (ver información en página anterior).

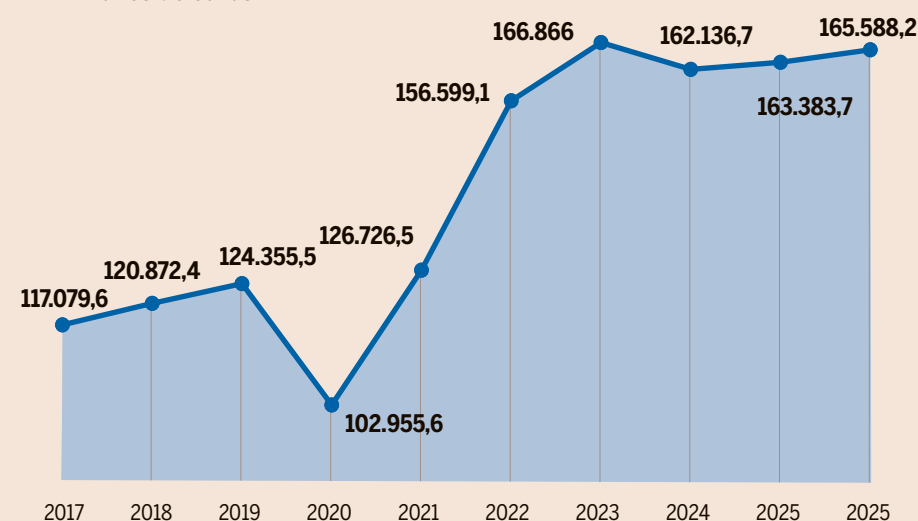
Resiliencia ante la guerra

A pesar del aumento de las importaciones –que marcan un nuevo máximo histórico–, los datos publicados ayer por la Secretaría de Estado de Comercio muestran la resiliencia de las empresas españolas en un contexto de guerra en Oriente Próximo y de grandes tensiones comerciales. Prueba de ello es que las ventas en el extranjero rozan en 2026 el récord para los primeros cinco meses del año, en 2023.

Por destinos, los Estados miembros de la Unión Europea continúan siendo los principales socios comerciales de España, con un aumento en las exportaciones del 2,6% en lo que va de año, hasta los 104.043 millones de euros, el 62,8% del total. Y, dentro de este gran mercado, Francia es el principal país de destino, con más de 24.300

LAS EXPORTACIONES ROZAN MÁXIMOS HASTA MAYO

► **Evolución de las exportaciones entre enero y mayo**
En millones de euros



► Variación interanual por país de destino

En porcentaje.

UE	2,6
China	1,5
Mercosur	-1,9
EEUU	-2,5
Orientes Próximo	-23,1

Expansión

► Variación anual por sector

En porcentaje.

	Exportaciones	Importaciones
Materias primas	23,8	4,2
Productos energéticos	16,2	8,7
Otras mercancías	14,6	83,3
Bienes de equipo	5,2	5,6
Sector automóvil	1,3	11,7
Manufacturas de consumo	1,2	-2,3
Semimanufacturas no químicas	0	-1,9
Alimentación, bebidas y tabaco	-1,4	-0,4
Bienes de consumo duradero	-4	-2,6
Productos químicos	-8,2	-5,5

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio

millones en ventas entre enero y mayo, un 3,7% más que en el mismo periodo de 2025. Por volumen, le siguen Alemania, con 17.803 millones de euros; Portugal (14.756 millones) e Italia (14.505 millones).

Fuera de Europa, Estados Unidos es el principal cliente de las empresas españolas en el extranjero, si bien las exportaciones caen un 2,5% en el acumulado entre enero y mayo, hasta los 7.082 millones de euros. El descenso se concentra, no obstante, en los primeros meses del año. En mayo aumentaron un 2,5% respecto al quinto mes de 2025, y ya encadenan tres meses consecutivos al alza.

En situación más complicada se encuentran las relaciones comerciales con los países de Oriente Próximo tras el estallido de la guerra, “después de un 2025 muy dinámico”, apuntan desde el departamento que dirige el vicepresi-

dente primero, Carlos Cuerdo. Las exportaciones a los principales socios de la región caen en lo que va de año un 23,1%, especialmente en Emiratos Árabes Unidos, donde se han hundido un 44,1%.

En el mercado asiático, las exportaciones a China aumentan un 1,5% en el cómputo de los primeros cinco meses del año, hasta 3.387 millones de euros; si bien crecieron un 15,3% interanual en mayo. Mientras, las ventas caen en otros importantes destinos del continente, como India (-15,1%) o Japón (-19%), lo que podría atribuirse, en parte, a las restricciones al transporte derivadas del conflicto en Oriente Próximo, que hasta el estallido de la guerra, a finales de febrero, se posicionaba como uno de los principales centros de enlace aeroportuario internacionales, no sólo de pasajeros, sino también de mercancías.

La UE se consolida como principal destino y las ventas a Oriente Próximo se hunden un 23,1%

El informe de comercio exterior de mayo es especialmente relevante por la entrada en vigor, el día 1 del mes, del acuerdo comercial entre la Unión Europea y el Mercosur –el bloque formado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay– que promete incrementar en hasta un 37% las exportaciones españolas a la región latinoamericana.

Al respecto, y si bien las ventas caen un 1,9% en el conjunto de los primeros cinco meses del año, las exportaciones aumentaron un 4,2% interanual en mayo, hasta 403,5 millones de euros.

Por sectores, el de alimentación, bebidas y tabaco sigue

Los minerales impulsan al sector exterior

Dentro del sector de las materias primas, donde más crecen las exportaciones entre enero y mayo con un 23,8%, destaca el fuerte aumento de las ventas de minerales en el exterior. Estas repuntan un 42,2% en los primeros cinco meses del año hasta los 3.339,5 millones de euros. Este vigor exportador fue aún mayor si se atiende únicamente a los datos de mayo, donde se aprecia un incremento del 68% en las ventas exteriores, superando los 712 millones de euros. Por país de destino, la mayor parte de las exportaciones de materias primas en mayo se dirigieron a la Unión Europea, si bien destaca el fuerte aumento de las ventas al continente asiático, que se doblaron durante el quinto mes del año. Dentro de este mercado, la mayor parte fue a parar a China, por valor de 289,7 millones de euros, un 100,6% más que en el mismo mes del año pasado. Aunque con magnitudes más reducidas, también destaca el aumento de las ventas en países como Malasia o Japón, donde crecieron un 325% y un 227%, respectivamente, lo que da una muestra de la creciente importancia de este sector en la economía global.

liderando las exportaciones españolas, con 32.390 millones entre enero y mayo (un 1,4% menos que en el mismo periodo del año pasado), un 19,6% del total; aunque su dominio es cada vez menor.

Ello es debido al fuerte aumento de las ventas de bienes de equipo en el exterior, que crecen un 5,2% en los primeros cinco meses del año, hasta superar los 32.189 millones de euros. En esta categoría se engloban productos como la maquinaria industrial o el material de transporte.

A estos dos grupos les siguen, en volumen, las exportaciones de productos químicos; del sector del automóvil; de semimanufacturas no químicas; manufacturas de consumo; y de productos energéticos, que también experimentaron un fuerte impulso en mayo, del 82%, por el encarecimiento derivado de la guerra.

El triunfo abona el terreno para que el PIB crezca por el repunte de las exportaciones y la visibilidad

La Roja mueve la economía, pero solo a corto plazo

DENISSE LÓPEZ
Madrid

España ha ganado el Mundial. Durante semanas, el nombre del país aparecerá en los anuncios, en las redes sociales y en las conversaciones de millones de personas en el planeta. La selección conseguirá así, por unos días, algo por lo que las grandes empresas llevan años pagando millones: que una marca sea reconocida y asociada a una emoción positiva. La pregunta es si esa atención puede traducirse en un crecimiento para la economía española. La respuesta de los expertos es que sí, que el impulso puede añadir algunas décimas de PIB, pero solo a corto plazo.

La discusión sobre el valor de la imagen no es nueva en el deporte. Bancos, aseguradoras, aerolíneas y grandes compañías compiten desde hace años por poner su nombre junto al de los equipos y los jugadores más populares. Pagan por aparecer en una camiseta o por patrocinar un estadio. De manera similar, la victoria de España ofrece una campaña de publicidad protagonizada por un país entero. ¿Cuánto vale ese es-

caparate? Los estudios que han analizado el impacto económico de ganar un Mundial encuentran un efecto positivo sobre el aumento del PIB, aunque limitado en el tiempo. El principal beneficio, además, no parece estar en que los españoles salgan más a celebrar y gasten más dinero —consumo interno—, sino en que el resto del mundo mire y desee los productos y servicios del país ganador —exportaciones—.

El éxito de España llega además en un momento en el que la economía ya atraviesa una etapa de bonanza. En el primer trimestre de 2026, el PIB creció un 0,6% respecto al trimestre anterior y un 2,7% interanual, por encima de Alemania y Francia. En este contexto, “el éxito deportivo podría contribuir a reforzar el consumo privado y ayudar a consolidar la previsión de crecimiento del 2,1% que maneja Scope para el conjunto del año”, explica Carlo Capuano, responsable adjunto del equipo de Ratings Soberanos de Scope Ratings.

El analista insiste en que el campeonato ayudará a consolidar la buena marcha de la economía, pero no cambia las perspecti-



Celebración durante el partido de la selección, el domingo en Barcelona. MASSIMILIANO MINOCRI

vas de fondo. En suma, “la victoria probablemente tendrá un resultado positivo, pero pequeño, que no alterará la estructura de la economía ni su ratio de crecimiento potencial, que estimamos en torno al 1,8%-1,9% interanual”.

La diferencia es importante. España puede ganar unas décimas de actividad gracias a la última conquista, pero no por eso crecerá más rápido de forma permanente. La expansión potencial depende de cuestiones mucho menos inmediatas que un campeonato de fútbol, como son la productividad, la inversión, el tamaño y la capacidad de las empresas, la innovación o la evolución de la población activa. Y el Mundial es solo un acelerador puntual.

La investigación académica permite poner una cifra aproximada al efecto positivo. Marco Mello, en un estudio publicado en 2024 en el *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* a partir de datos de países de la OCDE, estima que ganar la Copa del Mundo puede elevar entre 0,45 y 0,68 puntos porcentuales el avance del PIB durante los dos trimestres posteriores a la final.

Lo más llamativo es que este impulso procede de las exportaciones y no del consumo interno, como podría pensarse. Su hipótesis es que la victoria aumenta la exposición internacional del país ganador al tener a sus jugadores en las portadas de los periódicos de todo el mundo, en sitios privilegiados como Times Square, en Nueva York, y en que millones de

personas que quizá antes no tenían interés en el país pasen a reconocer sus productos.

Es una forma de marketing difícil de comprar y que, según esta investigación, tiene una ventaja económica tangible. La cuestión es qué puede hacer España con esa atención internacional. En este caso, el efecto podría beneficiar a sectores como el turismo, la hostelería, la alimentación o la moda, todos ellos con una importante dimensión internacional. Desde China llega una pista. Este lunes, la plataforma de viajes Qunar registró un incremento en la búsqueda de vuelos a España tras la victoria futbolística. Según sus cifras, los vuelos de Shenzhen a Barcelona se buscaron 33 veces más respecto a la semana anterior, mientras que los de Kunming-Barcelona se multiplicaron por diez.

El efecto se extendió a Madrid, Málaga y Tenerife. La plataforma Umetrip también constató el creciente interés, con aumentos superiores al 60% en las

búsquedas sobre Barcelona y del 70% en las de Madrid. La interrogante es si las empresas serán capaces de aprovechar ese aumento de visibilidad y convertirlo en negocio durante el corto plazo que dura el escaparate. Por otro lado, hay razones para no exagerar en los beneficios. Antes de que La Roja levantara la copa, el país ya atravesaba por un momento económico favorable.

La comparación con 2010 ayuda a entenderlo. Cuando España ganó su primer Mundial, el país atravesaba una crisis financiera y una profunda destrucción de empleo que dos años después obligó al Gobierno a pedir un rescate para el sector bancario. El título no evitó ninguno de esos problemas ni supuso un aumento del PIB. Por tanto, la misma victoria puede coincidir con situaciones económicas completamente distintas y producir efectos diferentes.

La literatura económica contempla también otros escenarios. Algunos estudios han encontrado incluso resultados negativos asociados al Mundial. Los investigadores Craig Depken y Dennis Wilson analizaron en 2014 lo que denominaron el coste de la distracción, es decir, la posibilidad de que el seguimiento masivo del torneo reduzca temporalmente la actividad productiva. La explicación es sencilla. Durante varias semanas, millones de personas los bares y restaurantes pueden beneficiarse de los encuentros, pero otros sectores pueden ver interrumpida su actividad.

CAN MERO S.A.

CONVOCATORIA A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA Y EXTRAORDINARIA DE ACCIONISTAS

Emy Teruel Cano, administradora única de CAN MERO S.A., convoca a los accionistas a la Junta General Ordinaria y Extraordinaria que se celebrará el próximo día 8 de septiembre de 2026 a las 10 horas, en la Notaría Andújar & Roselló sita en Avenida Diagonal 409 tercera planta de la ciudad de Barcelona (08008, Barcelona) en primera convocatoria, y, en su caso, el día 9 de septiembre de 2026, a la misma hora y en el mismo lugar, en segunda convocatoria, con arreglo al siguiente

ORDEN DEL DÍA

- Examen y deliberación sobre los requerimientos de información formulados por los accionistas en la Junta General Extraordinaria celebrada el 27 de marzo de 2026.
- Examen y deliberación sobre la entrega y examen de copia íntegra del acta de la Junta General Extraordinaria de 27 de marzo de 2026, así como de la documentación sometida a consideración de dicha junta.
- Examen y deliberación sobre la situación patrimonial actual de la sociedad, incluyendo inventario actualizado de bienes, derechos, cuentas bancarias, inversiones créditos, cargas y gravámenes.
- Examen y deliberación sobre la gestión efectiva de la sociedad desde el ejercicio 2022 hasta la actualidad, incluyendo actividad desarrollada, ingresos, gastos, clientes, proveedores, cumplimiento tributario, libros societarios y contables y acuerdos del órgano de administración.
- Examen y deliberación sobre todas las cantidades percibidas directa o indirectamente por la administradora única desde el 1 de enero de 2023 hasta la fecha de la junta, con indicación de su importe, concepto, justificación y acuerdo societario que las ampare.
- Examen y deliberación, y, en su caso ratificación del procedimiento seguido para la aprobación de las cuentas anuales correspondientes al ejercicio 2022, celebrada como Junta Universal con la presidencia que consta en la documentación social.
- Examen y deliberación sobre la situación jurídica, económica y de explotación de la finca o masía sita en Tordera.
- Examen y deliberación sobre la situación económica y financiera actual de la sociedad, deudas existentes y medidas previstas para garantizar su continuidad y viabilidad.
- Examen, y, en su caso, adopción de los acuerdos que procedan respecto de las actuaciones u omisiones de administración que pudieran resultar contrarias al interés social, incluyendo, en su caso, el ejercicio de la acción social de responsabilidad contra la administradora única en relación con las cantidades percibidas en el ejercicio 2024, la gestión de la sociedad y la aprobación de las cuentas anuales del ejercicio 2022.
- Examen y, en su caso, aprobación de las cuentas anuales de la Sociedad e informes de gestión, correspondiente al ejercicio social de 2025.
- Examen y, en su caso, aprobación de la propuesta de aplicación de resultado del ejercicio social de 2025.
- Ruegos y preguntas.
- Redacción, lectura y, en su caso, aprobación del Acta de la Junta.
- Delegación de facultades para la ejecución y elevación a público de los acuerdos adoptados.

Los accionistas cuentan con el derecho de información reconocido en el artículo 197 de la Ley de Sociedades de Capital. Además, de conformidad con lo establecido en el artículo 272 de la Ley de Sociedades de Capital, se recuerda el derecho que corresponde a los accionistas de solicitar y obtener de forma inmediata y gratuita de parte de la Sociedad, los documentos sometidos a la aprobación de la junta.

En Barcelona, a 14 de julio de 2026

Fdo. Emy Teruel Cano, Administradora única de la sociedad

Ford recortará la producción en Valencia este año

SE QUEDA SOLO CON EL KUGA/ Ford España redujo un 70% su beneficio el ejercicio pasado, hasta 69,3 millones de euros.

Carlos Drake. Madrid

Ford continúa con su travesía por el desierto en España hasta la llegada del nuevo modelo para su planta de Almussafes (Valencia) a partir de 2028. La compañía automovilística estadounidense está inmersa en una revisión de su estrategia de electrificación e implementando un plan para mejorar rentabilidad y operaciones en el mercado europeo, donde tradicionalmente ha tenido dificultades.

En este entorno de incertidumbre, el grupo del óvalo azul se ha quedado con un único modelo en su planta valenciana, el Kuga, lo que llevó a la instalación a reducir de forma significativa su producción el año pasado, hasta 98.591 unidades, lo que representa una disminución del 18,6% en comparación con las 121.250 unidades de 2024.

Además, la compañía también fabricó 170.665 motores en Almussafes, lo que representa una disminución interanual de más del 37%. Por su parte, la fabricación de baterías se mantuvo estable en 83.879 unidades.

Ford anunció el pasado mayo que la fábrica valenciana producirá desde 2028 la versión europea del modelo multienergía Bronco, lo que supone un ligero retraso en comparación con la previsión inicial que apuntaba a 2027. Además, Ford canceló su intención inicial de fabricar una nueva gama de modelos eléctricos en la planta española.

Mientras llega el nuevo Bronco, Ford mantiene la actividad en Almussafes con un único modelo, lo que está afectando a los volúmenes y a su rentabilidad. La previsión para este año es volver a experimentar una reducción en la cifra de fabricación.

La filial española del grupo, Ford España, cerró 2025 con un beneficio neto de 69,8 millones de euros, lo que representa una disminución del 70% en comparación con los 236 millones de 2024, según datos remitidos por Ford al Registro Mercantil.

Este retroceso del resultado neto se justifica tanto por la caída de la facturación como



Planta de Ford en Almussafes (Valencia).

Provisiones por la reestructuración

C.D. Madrid

Las cuentas anuales de Ford España correspondientes a 2025 recogen que la compañía provisionó 78,39 millones de euros en relación con las futuras obligaciones vinculadas con el proceso de recorte de plantilla que realizó la compañía entre 2020 y 2024 para adaptar su fuerza laboral a la menor actividad productiva por la pérdida de modelos.

En conjunto, Ford asumió un cargo de unos 640 millones de euros relacio-

nado con el proceso de reestructuración que está ejecutando en Europa.

La filial española de la compañía de EEUU finalizó el ejercicio pasado con una cifra de plantilla de 4.288 trabajadores en España (tanto en oficinas como en las factorías de vehículos, motores y baterías), lo que representa una leve disminución del 0,5% en comparación con las 4.313 personas a las que empleaba a cierre de 2024. Del total, 4.276 son trabajadores fijos.

por el incremento de los costes operativos vinculados con el encarecimiento de las materias primas, la inflación y los mayores costes de la cadena de suministro.

La facturación se situó en 4.624 millones a cierre del pasado ejercicio, un 11% de disminución en la comparativa con los 5.174 millones que ingresó el año precedente. El resultado bruto de explota-

ción (ebitda) también se contrajo un 17%, hasta 217,5 millones de euros.

La filial española del fabricante estadounidense de coches, propiedad de Ford Nederland, repartió el año pasado 250 millones en concepto de dividendo con cargo a los resultados del año pasado y a reservas de libre disposición.

La Llave / Página 2

Arriva, Barraqueiro y Avanza se disputan el autobús urbano de Vigo

C. Morán. Madrid

El concurso para operar el transporte urbano de Vigo, uno de los mayores de España con una cifra de negocio de unos 500 millones de euros en sus ocho años de duración, se encuentra en su recta final, después de que la mesa de contratación haya abierto las propuestas económicas (65%) y técnicas (45%).

Con los resultados provisionales, el grupo Avanza toma la delantera por escasas décimas sobre la propuesta del grupo Arriva, que va de la mano a este concurso de la mano de la empresa local Xerpa Mobility.

Fuentes inmersas en el proceso competitivo apuntan que habrá mucha expectación hasta el final, ya que ahora la mesa de contratación debe comprobar que las ofertas presentadas se corresponden con la memoria y las capacidades de las empresas.

Sobre el papel, la mejor oferta económica ha sido la presentada por la portuguesa Barraqueiro (el grupo privado más grande de Portugal), que acude a este concurso de la mano de la empresa local Autos González, que entre otros servicios se encarga de transportar al Celta de Vigo. La lusa ha presentado una oferta con un descuento de más del 18%, mayor que los de Arriva (10%) y Avanza (8%).

Los técnicos del Concello de Vigo puntuaron con 40,8 puntos la oferta técnica de



Un autobús del transporte urbano de Vigo

Hay en juego 500 millones de euros por uno de los grandes contratos de movilidad español

Avanza (Vitrass) sobre un máximo de 45 puntos. Arriva quedó en segundo lugar con 39,2 puntos y Barraqueiro salió peor parada en este apartado con 30,4 puntos.

Entre las empresas ha llamado la atención la baja competitividad de las ofertas presentadas por el resto de operadores, con ofertas muy poco agresivas comparadas con las de sus rivales. Alsa, que con-

curre con la marca Rover, solamente hizo un descuento sobre el precio de licitación del 2%, porcentaje similar a la oferta de la catalana Moventia y la valenciana Vectalia.

“Llama la atención que grupos de esta relevancia hayan presentado ofertas tan alejadas de mercado cuando es evidente que preparar un concurso de esta dimensión cuesta mucho dinero”, señalan fuentes del sector.

La igualdad provocará, muy probablemente, una revisión exhaustiva de las ofertas y pocos dudan de que, cualquiera que sea el resultado definitivo, el concurso terminará en los tribunales.

La CNMC aprueba la compra de Clear Channel por Atresmedia

Javier Roibás. Madrid

La CNMC ha autorizado en primera fase la compra de Clear Channel por parte de Atresmedia, una operación valorada en 115 millones de euros y anunciada en septiembre del año pasado.

“Atresmedia Corporación informa de que, con fecha 20 de julio de 2026, la CNMC ha autorizado en primera fase la adquisición del 100% del capital social de Clear Channel España, sujeta a los compromisos asumidos por la sociedad durante la tramitación

del expediente, lo que permite avanzar hacia el cierre de la operación en los plazos previstos, manteniendo los objetivos y el encaje estratégico de la compra”, indicó Atresmedia en un comunicado publicado en la CNMC.

La entrada de la notificación de la operación a la CNMC se produjo el 19 de diciembre de 2025, por lo que el organismo ha tardado siete meses en dar el visto bueno. La aceptación de las condiciones ha tenido carácter voluntario por parte de Atres-

media, dado que la operación ha sido autorizada en primera fase. De lo contrario, requeriría un análisis más profundo y pasaría a segunda fase, un proceso que suele dilatarse de tres a cuatro meses.

La compra de Clear Channel por parte de Atresmedia supone el desembarco del grupo de medios en el negocio de la publicidad exterior y forma parte de la estrategia de diversificación de la empresa propietaria de Antena 3 y La Sexta, así como de su proceso de digitalización.



El ministro de Industria Jordi Hereu, en Consejo de Ministros. EP

El Gobierno aprueba las ayudas a la compra de coches eléctricos 6 meses después de anunciarlas

Nace con una partida inicial de 400 millones de euros, que según los expertos se agotará antes de que acabe septiembre

Patxi Fernández
Madrid

Más de medio año después de su anuncio, el Consejo de Ministros aprobó formalmente el Plan Auto+, el nuevo esquema de incentivos diseñado para reanimar la demanda de vehículos limpios y respaldar a la industria europea.

La medida, articulada dentro de la estrategia gubernamental Plan España Auto 2030 –dotada con 30.000 millones de euros en inversión público-privada y 25 medidas para el sector–, arranca con una partida inicial de 400 millones de euros para este curso y tiene carácter retroactivo desde el 1 de enero de 2026, según explicó el titular de Industria, Jordi Hereu.

Atendiendo a las reclamaciones de compradores y concesionarios, la gestión estará centralizada a nivel estatal, eliminando la dispersión autonómica del anterior Moves III. Además, la ayuda se aplicará como descuento directo en el propio concesionario, evitando que el cliente tenga que adelantar el dinero. Con esta agilización, el objetivo del Gobierno es que el cobro efectivo se demore apenas entre 3 y 4 semanas.

En cuanto al reparto de la dotación presupuestaria de 400 millones de euros, la mayor parte irá destinada a las familias, con 350 millones de euros para particulares. Por su parte, el tejido em-

presarial dispondrá de 42 millones de euros, mientras que la partida reservada para los trabajadores autónomos asciende a 8 millones de euros.

A pesar del medio año de demora, las automovilísticas han mantenido el pulso al mercado, adelantando las subvenciones de su propio bolsillo. Esta estrategia comercial ha evitado el parón de las matriculaciones: el pasado mes de junio, las ventas de turismos eléctricos crecieron un 29,7% (14.868 unidades), acumulando una subida del 38,1% (65.432 unidades) en lo que va de año.

Sin embargo, los analistas del sector lanzan un aviso a los compradores: dada la alta demanda contenida y la retroactividad de las compras realizadas desde enero, se da por sentado que la partida presupuestaria se agotará por completo para finales de septiembre.

Desde la asociación de fabricantes (Anfac) han valorado la aprobación de este plan por parte del Consejo de Ministros, asegurado que es «un paso fundamental ya que permite a los usuarios acceder a ayudas de hasta 4.500 euros para la compra de coches eléctricos e híbridos enchufables y seguir acelerando la electrificación en nuestro país».

No obstante, desde esta organización insisten en que sigue siendo imprescindible avanzar también en la descarbonización del transporte pesado y afirman que «desde hace casi dos años no existen programas de ayudas dirigidos a la renovación de las flotas de camiones y autobuses, por lo que es necesario poner en marcha cuanto antes nuevos mecanismos de apoyo para un sector estratégico y esencial para la competitividad y el funcionamiento de la economía española».

Iberdrola compra la mayor distribuidora eléctrica de Finlandia valorada en 5.000 millones

Raúl Masa
Madrid

Movimiento de máximo calado de Iberdrola en Finlandia, uno de los mercados con mayor potencial de crecimiento debido a la necesidad de incorporar renovables al sistema. Por eso, la eléctrica española ha puesto 2.000 millones de euros para hacerse con la participación mayoritaria de la principal compañía finesa en el segmento de la distribución.

Iberdrola ha centrado gran parte de su reciente esfuerzo inversor en el negocio de las redes. Un segmento regulado y que, por norma general, ofrece flujos de caja sólidos, al tener ingresos recurrentes. Eso le había llevado a la compañía que preside Ignacio Sánchez Galán a ejecutar una apuesta importante en EE.UU. y Reino Unido. Ahora, directamente, se lanza a la compra.

Ahora, ha alcanzado un acuerdo para adquirir Caruna, la principal compañía de distribución eléctrica de Finlandia, en una transacción que valora el 100% de la empresa en cerca de 5.000 millones de euros, incluyendo su deuda financiera.

Iberdrola compra el 80% de su capital social por 2.014 millones, compuesto por un pago de unos 1.014 millones de euros en la fecha de consumación de la operación y un pago diferido de 1.000 millones de euros, que se abonará en los 30 meses siguientes al cierre.

Caruna es la mayor distribuidora eléctrica del país y presta servicio a un millón y medio de personas, más del 20% de la población finlandesa. La compañía cuenta con una red de aproximadamente 89.000 kilómetros, soterrados en un 67%.

La empresa opera, a través de dos concesiones de distribución, en Helsinki y en la región de Joensuu –con una fuerte actividad industrial y una creciente demanda asociada a nuevos centros de datos, además de desarrollos residenciales–, así como en otras zonas del país.

La adquisición, unida a la reciente desinversión de centrales térmicas en México, refuerza la estrategia de Iberdrola de centrar sus inversiones en el negocio de redes en merca-



Ignacio Sánchez Galán. ABC

dos estables y con regímenes regulatorios atractivos: Finlandia cuenta con una calificación crediticia AA+ y un marco regulatorio vigente hasta 2031 que ofrece una rentabilidad sobre fondos propios de un 8%.

Se espera que la compañía incremente sus resultados alrededor de un 7% anual en los próximos años, con inversiones de entre 200 y 300 millones anuales para reforzar y digitalizar su red eléctrica en contexto de fuerte crecimiento de la capacidad renovable.

Estas inversiones podrían aumentar a futuro por el crecimiento de la demanda, la electrificación de la economía, la expansión de los centros de datos y el desarrollo de infraestructuras de transporte de electricidad, habilitado para las distribuidoras por la regulación finlandesa desde principios de 2026.

El cierre de la adquisición está previsto para el primer trimestre de 2027, sujeto a la obtención de las autorizaciones regulatorias habituales en este tipo de operaciones.

Galán, sobre la compra, señaló que «esta operación refuerza nuestra apuesta estratégica por las redes eléctricas como infraestructuras esenciales para impulsar la seguridad energética, la autosuficiencia y la competitividad».

Sobre las oportunidades del país nórdico, desde Iberdrola afirman que «Finlandia ofrece una elevada calidad crediticia y un marco regulatorio predecible y atractivo, y Caruna cuenta con unas fuertes perspectivas de crecimiento por la necesidad de redes ligada a la nueva generación renovable, la demanda creciente de los sectores industrial y residencial y la electrificación de la economía».

La energética española se quedará con el 80% de su capital social por 2.014 millones y asumirá la deuda de la firma finlandesa

El empleo turístico supera los tres millones de afiliados

EL MUNDO

Los afiliados vinculados a actividades turísticas aumentaron el pasado mes de junio en términos absolutos en 87.830 personas, alcanzando una cifra total que supera ligeramente los tres millones de trabajadores, según datos publicados hoy por Turespaña, lo que supone un incremento del 3% respecto al mismo mes del año anterior.

En relación con el mercado laboral del conjunto del país, que en dicho mes creció un 2,8% interanual, el empleo turístico supone el 13,7% del total de afiliados.

La variación de los afiliados fue positiva en hostelería donde se registra un aumento de 49.825 afiliados (19.418 en los servicios de alojamiento y 30.407 en los servicios de comidas y bebidas). Por otro lado, en agencias de viajes fue negativa y ha registrado un descenso de 1.719 trabajadores.

Turespaña matiza que ese descenso en agencias de viajes no responde a una pérdida real de empleo, sino a un cambio estadístico: este año se ha actualizado la clasificación oficial de actividades económicas (CNAE), y algunas empresas que antes se contaban como 'agencias de viajes' ahora se registran bajo otra categoría.

MÁS ASALARIADOS

En junio, la cifra de asalariados en el sector turístico (que representan el 83,1%) aumentó un 3,2% respecto al mismo mes del año anterior.

Por ramas de actividad, el empleo descendió un 1,6% en Agencias de viajes y operadores turísticos y aumentó un 2,8% en hostelería, y dentro de ésta, se incrementó un 3,3% en los servicios de alojamiento y un 2,6% en los servicios de comidas y bebidas. Por su parte, el empleo autónomo en turismo, que representa el 16,9% del total de trabajadores afiliados, se incrementó en un 1,8%.

En la actividad de hostelería se aprecia un incremento de 1,4% debido al aumento en los servicios de alojamiento (17,5%) y de comidas y bebidas (0,1%). En las agencias de viajes se observa un descenso interanual del 4,3% en el número de autónomos, «caída influida también por el cambio en los CNAEs».

El empleo en el conjunto de hostelería y agencias de viajes y operadores turísticos aumentó en junio en todas las Comunidades Autónomas, aunque el mayor incremento se dio en la Comunidad Valenciana, con 9.556 afiliados, un 4,3% más.



Primera turbina instalada en el parque eólico East Anglia THREE de ScottishPower y Masdar en mitad del agua, con palas de 115 metros. E.M

Navantia 'pincha' con las renovables y reduce sus ingresos a la mitad

La menor demanda de eólica e hidrógeno lastra al grupo, sobre todo en la contratación

JOSÉ M. RODRÍGUEZ SILVA
MADRID

Las energías verdes son el camino que Navantia eligió para diversificar su negocio más allá del entonces inestable negocio de defensa. En 2014 obtuvo su primer contrato de Iberdrola para entrar en el mundo de la eólica marina y posteriormente amplió sus capacidades con el hidrógeno para doblar la apuesta en 2022 con el lanzamiento de Seaenergies. La marca tenía que englobar el área de negocio de mayor crecimiento del grupo, una progresión que se ha visto truncada precipitadamente el pasado año, lastrada por el cambio de prioridades a nivel global tras la victoria de Donald Trump, que además ha bloqueado numerosos desarrollos de estos parques eólicos marinos en Estados Unidos, un lastre relevante para las cuentas del grupo.

Así, la división de energías verdes de Navantia cerró el año 2025 con 118 millones de euros facturados, menos de la mitad que los 247 millones del año anterior. Sin embargo, el dato más llamativo no está en la facturación, sino en la trayectoria de nuevas contrataciones del grupo. Según sus cuentas, el grupo español apenas firmó siete millones de euros en nuevos contratos, una cifra que dejaba la contratación acumulada en unos escasos 24 millones de euros.

Los valores palidecen frente a 2023, el primer año completo de esta nue-

va división. En ese ejercicio, el grupo cerró una contratación anual de 179,9 millones de euros para una cartera de 447,6 millones. Esta cartera que incluía proyectos de construcción de elementos para parques eólicos de toda Europa y Estados Unidos con socios como Iberdrola y Orsted ha ido disminuyendo sin que la compañía consiga reemplazarlos a la velocidad prevista.

De fondo, una división que en 2024 superaba los 1.200 millones en compras y acumula más de 200 millones de euros en inversiones industriales.

Y no será por falta de intentos. En el último año, la división de Navantia se presentó a 83 ofertas que iban desde la fabricación de monopiles a otros proyectos de eólica flotante, jacket de aerogeneradores (cimentaciones), o subestaciones para estas instalaciones. Se trata de una cifra que está por encima de las 80 de 2024 y las 69 de 2023, el último año en que el grupo tuvo un amplio éxito en la firma de contratos, con firmas como los 77 monopiles a construir para el grupo energético polaco PGE y Orsted que se adjudicó en alianza con Windar, su socio habitual en este tipo de contratos. En los años anteriores se hacía alusión a ofertas presentadas en el campo del hidrógeno que han desaparecido en el único ejercicio en medio de otra crisis del sector ante las dudas sobre sus retornos.

A final del ejercicio, la compañía mantenía 39 ofertas vivas en curso por importe total de aproximadamente 6.850 millones de euros en todos los productos, que se podrían materializar en nuevos contratos.

Fuentes del grupo reconocen la ralentización de este sector y lo atribuyen no solo al cambio político, sino a las mayores dificultades para financiar los proyectos, así como problemas en la cadena de suministros global. En este contexto, la entidad además señala que el mercado está protagonizando un nuevo repunte, especialmente en Europa, ante la creación

de nuevos proyectos en el Mar del Norte y el relanzamiento de subastas más adaptadas a la situación económica actual que facilitan la viabilidad de los proyectos.

200

Millones de inversión. La compañía acumula inversiones por esta cantidad en la división de Seaenergies

de nuevos proyectos en el Mar del Norte y el relanzamiento de subastas más adaptadas a la situación económica actual que facilitan la viabilidad de los proyectos.

De cara al futuro, la compañía ha sumado a sus instalaciones en Fene (Galicia) y Puerto del Real las de los astilleros británicos Harland & Wolff, que cuentan con dos centros que po-

DEFENSA AL RESCATE

drían destinarse a este tipo de contratos. En 2027 entrará en vigor también una importante reserva de capacidad firmada hace dos años con Ocean Winds, que según los cálculos que realizaba el grupo el pasado año podría llegar a reportar entre 1.300 y 1.700 millones de euros en función del éxito a la hora de adjudicarse parques eólicos marinos de su socio.

La caída del negocio de energías verdes apenas se ha notado en el conjunto de la facturación de Navantia gracias al auge que ha tenido Defensa. Si hace diez años, cuando la compañía se aventuraba en las energías verdes el sector en crecimiento parecía este y defensa, por el contrario, llevaba décadas de infrainversión, la situación ahora es la contraria. La rama de construcción naval de Navantia casi duplicó sus ingresos y superó los 1.000 millones de euros gracias a las nuevas adjudicaciones de programas del Gobierno como los nuevos buques de acción marítima y la modernización de las fragatas como proyecto estrella. A estos se sumarán nuevos proyectos con los planes de modernización de este año, aún sin anunciar, más aquellos contratos que puedan captarse en el exterior, donde el grupo sigue muy activo. Un conjunto de iniciativas que permitirá al grupo registrar beneficios en 2026.

Empresas & Finanzas

Así se construirá en España la mayor red de hidrógeno submarina del mundo

Alemania y Francia pactan crear un marco regulatorio que reduzca los riesgos de la conexión

Rubén Esteller MADRID.

España avanza con paso firme en la carrera del hidrógeno. Los crecientes riesgos de suministro de gas por el cierre de Ormuz, el veto al gas ruso o la demanda asiática, así como su impacto en el precio comienzan a acercar los costes de producción del hidrógeno.

Para avanzar en la puesta en marcha de este nuevo vector energético, Enagás, las francesas NaTran y Terega, la portuguesa REN y la alemana OGE, acaban de dar un paso adelante con el inicio de la fase de ingeniería de detalle (Front-End Engineering and Design, FEED) del hidroduto submarino BarMar, una de las infraestructuras energéticas más ambiciosas que impulsa actualmente la Unión Europea.

Los promotores del proyecto han completado con éxito los estudios de ingeniería básica (pre-FEED), así como el proceso de participación pública lanzado en España y Francia y que finalizó el 12 de julio.

La ingeniería Wood ha llevado a cabo la fase de diseño de este hidroduto. Tecnoambiente y Natural Power se han encargado de llevar a cabo el estudio de impacto ambiental.

Francia y Alemania además han reafirmado su respaldo político al corredor de hidrógeno que conectará la península ibérica con el centro de Europa.

Cumbre Alemania-Francia

En una reunión celebrada el pasado 17 de julio, según ha podido saber *elEconomista.es*, ambos países se han comprometido a trabajar durante el próximo año junto con España, Portugal y la Comisión Europea para definir un marco técnico y regulatorio que reduzca los riesgos del llamado Corredor de Hidrógeno del Suroeste.

El objetivo será facilitar el desarrollo y financiación, especialmente ante la incertidumbre sobre la demanda futura, los costes de la infraestructura y el reparto de riesgos entre los promotores, Estados y los usuarios.

Previamente, el 6 de julio, Alemania se había sumado ya a la reunión ministerial del Grupo de Alto nivel del sudeste de Europa a la que acudieron las ministras de Energía de España, Francia y Portugal, así como el comisario europeo, Dan Jorgensen, para reforzar la coordinación y el despliegue de las interconexiones energéticas.

Un equipo multidisciplinar para el proyecto

El consejero delegado del proyecto, Francisco de la Flor, ya cuenta con el equipo de gestión para desarrollar las fases siguientes del proyecto con representación de los distintos países implicados en el desarrollo del mismo. La dirección se articula con Manuel Bonnier como director de Operaciones (COO), François Dedieu como responsable jurídico (General Counsel), David Navas Torres como director financiero (CFO) y Gaël Lefeuvre como responsable de control financiero (Financial Controller).

El principal avance que supone esta cumbre es la incorporación de Alemania al impulso del corredor, concebido para transportar hidrógeno renovable desde la península ibérica, atravesar Francia para abastecer posteriormente a los grandes consumidores de los centros industriales europeos.

El corredor H2med contribuirá significativamente a satisfacer esta demanda, que debería alcanzar entre 17 y 21 Mt/año en 2040 según los datos del Ministerio alemán de Economía y Clima.

Aunque todavía quedan años para que se inicien las obras de construcción, el proyecto abandona ahora el terreno de lo conceptual para pasar a convertirse en una infraestructura viable y con diseño técnico específico.

La fase FEED servirá para concretar el trazado definitivo del hidroduto, dimensionar las instalaciones asociadas, preparar la documentación para los permisos ambientales y administrativos y elaborar las especificaciones que permitirán licitar posteriormente la construcción de este estratégico enlace.

El objetivo de los promotores continúa siendo el mismo: poner en funcionamiento BarMar en 2032 y convertir la Península Ibérica en el principal corredor de exportación de hidrógeno renovable hacia el centro de Europa.

España y Portugal confirman su fuerte potencial exportador (0,4Mt/año para Portugal y 1,22 Mt/año para España), alcanzando la plena capacidad de BarMar a partir de 2032.

**Arturo Gonzalo Aizpuri, consejero delegado de Enagás.** ALBERTO MARTÍN

Según los resultados, el volumen previsto en España en 2035 es de 4,6 Mt de producción total, incluyendo 2,6 Mt para el consumo español.

BarMar constituye el elemento más complejo del llamado H2Med, el primer gran corredor europeo de hidrógeno renovable. El proyecto completo está formado por dos grandes interconexiones: CelZa, que conectará Celorico da Beira (Portugal) con Zamora, y BarMar, el hidroduto submarino que unirá Barcelona con Fos-sur-Mer, junto a Marsella.

A través de estas infraestructuras, el hidrógeno producido en España y Portugal viajará por las futuras redes francesas y alemanas hasta los principales polos europeos.

La Comisión Europea considera este corredor una infraestructura estratégica para alcanzar los objetivos del Pacto Verde y de RepowerEU. No en vano, H2Med fue incluido en la lista de Proyectos de Interés Común (PCI) y posteriormente reco-

nocido como una de las denominadas Energy Highways europeas, las grandes autopistas energéticas que deberán servir para garantizar la seguridad de suministro del continente durante las próximas décadas.

Conexión submarina

El elemento más espectacular del proyecto será el propio BarMar, una tubería que recorrerá aproximadamente 400 kilómetros bajo el Mediterráneo entre el puerto de Barcelona y la zona industrial de Fos-sur-Mer.

El hidroduto tendrá capacidad para transportar hasta dos millones de toneladas de hidrógeno renovable al año, aproximadamente el 10% de la demanda europea prevista para 2030.

La infraestructura estará formada por cerca de 33.000 tubos de acero al carbono de 12 metros de longitud cada uno, protegidos mediante recubrimientos de polietileno de alta densidad y hormigón para ga-

rantizar su resistencia mecánica y evitar problemas de corrosión.

La mayor parte del recorrido discurrirá a profundidades comprendidas entre 50 y 120 metros, aunque el trazado atraviesa también zonas de elevada complejidad geológica, incluidos diversos cañones submarinos del Mediterráneo occidental, uno de los factores que ha condicionado buena parte de la ingeniería desarrollada hasta ahora. De hecho, el proyecto prevé parte del recorrido pueda ser enterrado y otras partes cubierto de rocas.

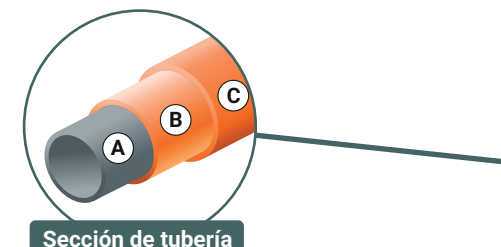
En los terrenos de la planta de regasificación de Enagás en Barcelona está prevista la construcción de una estación de compresión de aproximadamente 60 MW, cuya misión será elevar la presión del hidrógeno antes de introducirlo en la conducción submarina.

En el extremo francés, en Fos-sur-Mer, se levantará una estación de recepción y medida situada sobre una parcela de unas dos hectáreas, desde donde el hidrógeno se incorporará a la futura red francesa y, posteriormente, a los corredores centroeuropeos.

El BarMar tendrá capacidad para exportar el 10% de la demanda de hidrógeno

La instalación del conducto se realizará mediante grandes buques especializados en tendido submarino.

Los tubos llegarán por barco hasta la embarcación principal, donde serán alineados y soldados formando tramos de 24 metros. Cada soldadura será inspeccionada mediante ensayos específicos antes de aplicar el revestimiento protector y de-

**Sección de tubería**

A - Tubo de acero al carbono
B - Recubrimiento de polietileno de alta densidad
C - Revestimiento de hormigón

Fuente: Enagás y h2medproject.com/barmar

positar progresivamente la tubería sobre el fondo marino.

Dependiendo de las características de cada tramo, el hidroduto podrá quedar simplemente apoyado sobre el lecho, enterrarse mediante zanjas o protegerse con escolle- ra para garantizar su estabilidad.

Antes y después del tendido intervendrán vehículos submarinos operados remotamente (ROV), encargados de inspeccionar el fondo y verificar la correcta instalación de la conducción. El ritmo previsto de construcción ronda los dos kilómetros diarios.

Hasta ahora, los trabajos se habían centrado en demostrar que el proyecto era técnicamente viable.

La fase pre-FEED permitió validar el concepto general del proyecto, definir un corredor preliminar -que parece que se decantará por un recorrido cercano a la costa- y diseñar las principales instalaciones. Paralelamente se desarrollaron campañas geofísicas, geotécnicas y ambientales sobre el Mediterráneo pa-

ra caracterizar el fondo marino y evaluar los posibles condicionantes del trazado.

Ahora comienza una etapa mucho más precisa. La ingeniería FEED incorporará toda la información obtenida durante las campañas ambientales, los estudios técnicos y las aportaciones recogidas durante los procesos de participación pública desarrollados en España y Francia, recientemente finalizados.

Instalaciones auxiliares

Con ello se fijará definitivamente el recorrido del hidroduto, se dimensionarán las instalaciones auxiliares, se preparará toda la documentación para la obtención de permisos y se redactarán las especificaciones técnicas que permitirán licitar posteriormente la fabricación de materiales y la construcción.

Será también la documentación que utilizarán los socios y los potenciales financiadores para adoptar la decisión final de inversión (FID), prevista para 2029.

Bruselas va a quintuplicar el dinero destinado a las infraestructuras transfronterizas

BarMar cuenta con un importante respaldo político y financiero.

En enero de 2025 recibió 28,3 millones de euros del Mecanismo Conectar Europa (Connecting Europe Facility, CEF), destinados íntegramente a financiar los estudios de ingeniería, las campañas marinas y los trabajos ambientales necesarios para desarrollar el proyecto.

Pese al avance técnico, el éxito de BarMar dependerá de factores que trascienden la ingeniería.

En los últimos 5 años la inversión en hidrógeno verde se ha multiplicado por diez, y ya existen más de 500 proyectos en todo el mundo con una inversión comprometida de más

de 110.000 millones de dólares, según la Agencia Internacional de la Energía.

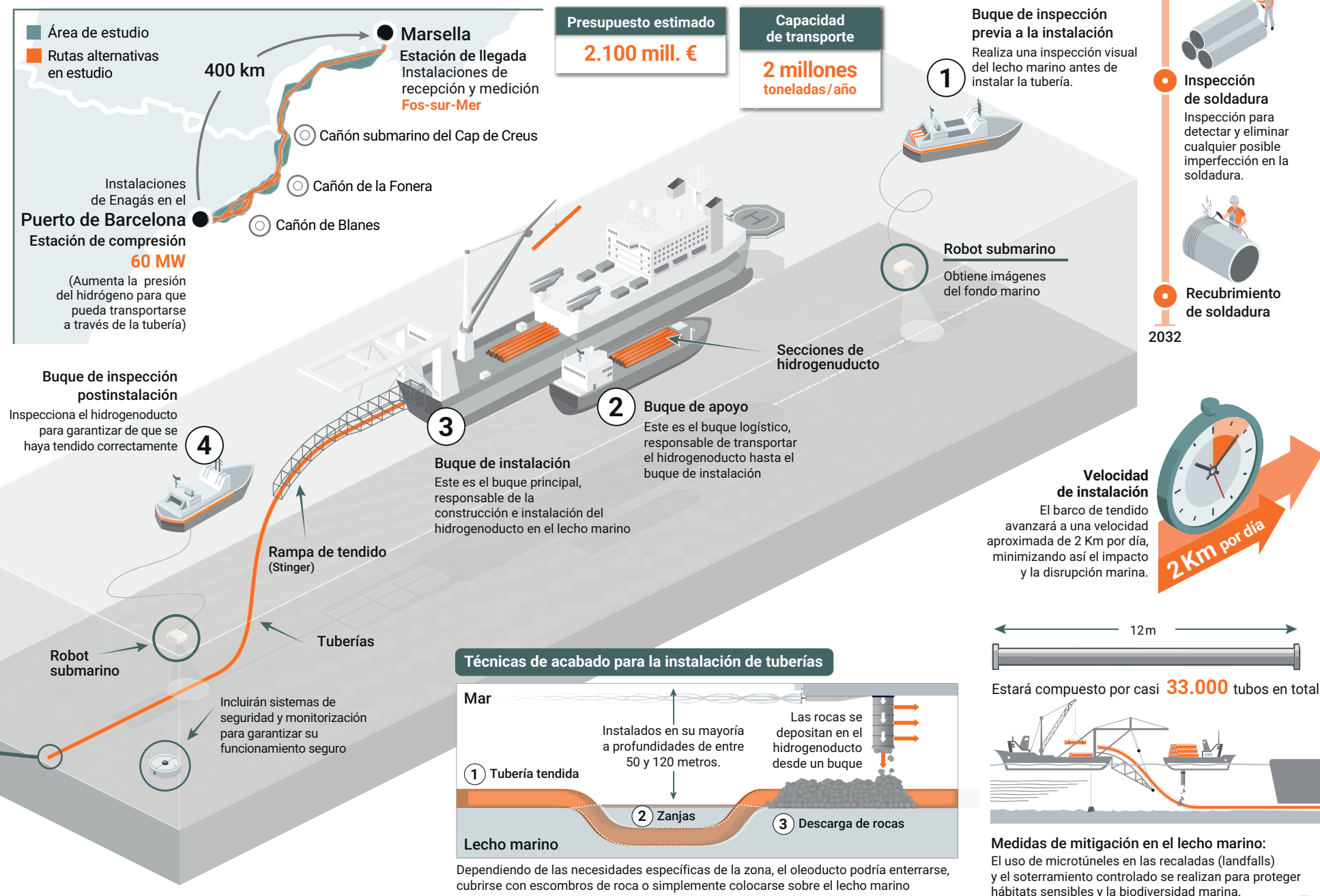
La UE además va a quintuplicar los fondos para infraestructuras energéticas transfronterizas hasta los 30.000 millones de euros dentro del Marco financiero plurianual.

Europa necesita que la producción de hidrógeno renovable reduzca significativamente sus costes para competir con el gas natural y con otras alternativas bajas en carbono. Al mismo tiempo, deberá desarrollarse una demanda industrial suficiente que justifique una infraestructura diseñada para transportar dos millones de toneladas anuales.

Si ambas condiciones se cumplen, BarMar no solo será el mayor hidroduto submarino del continente. También convertirá a España en uno de los principales exportadores de energía renovable transformada en hidrógeno, consolidando un papel muy diferente al que históricamente ha ocupado dentro del sistema energético europeo.

Así se construirá BarMar, la primera interconexión submarina de hidrógeno entre España y Francia

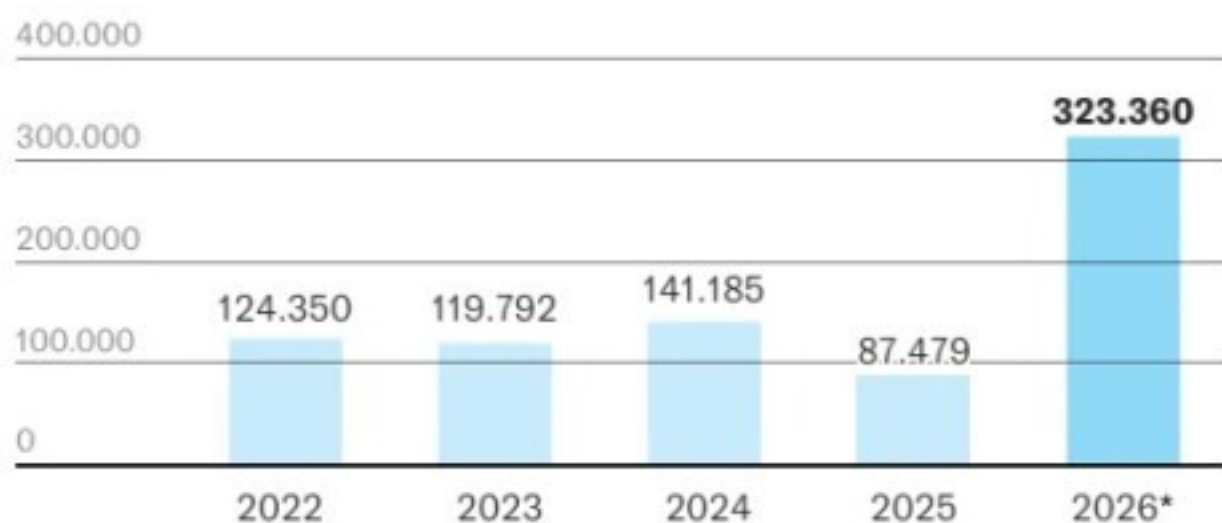
Ubicación y proceso de tendido de tuberías



Afiliados a la Seguridad Social en huelga

De enero a mayo para cada año

Participantes



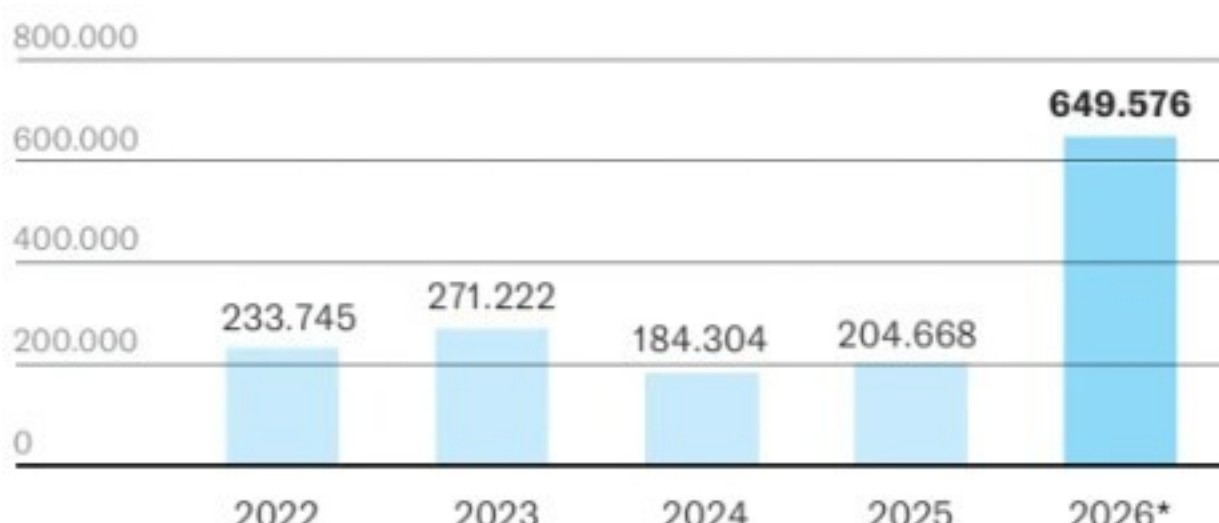
Datos anuales, salvo 2026 (de enero a mayo)

Participantes



Fuente: Ministerio de Trabajo.

Jornadas no trabajadas



Jornadas



El desglose por sectores muestra que la conflictividad crece en sanidad y servicios sociales, sector que pasa de 13.900 jornadas perdidas por huelgas de enero a mayo de 2025 a 285.000 en 2026. Los médicos protestan para reclamar un estatuto propio y se prevé que lo sigan haciendo a la vuelta del verano, dado que de momento no hay un acuerdo con el Ministerio de Sanidad para cerrar el desencuentro. Una parte de la representación sindical (entre la que están los sindicatos de clase mayoritarios, CC OO y UGT) no avala los paros, tras el acuerdo marco alcanzado en enero, pero otras organizaciones los impulsan.

El segundo sector con más protestas es la educación, con 155.000 jornadas de huelga, 22.200 más que en 2025. Uno de los desacuerdos clave es el de la educación infantil, que ha movilizó a miles de profesionales, mientras que por territorios se aprecia la especial incidencia del conflicto educativo en Cataluña. Es la región con más paros, 145.400 de enero a mayo, 126.500 más que un año antes. Supera por poco a Euskadi, que pese a su menor población suele liderar esta estadística por el músculo sindical en este territorio, tan industrializado.

Precisamente la industria manufacturera es el tercer sector con más protestas, con 85.600 jornadas perdidas en los cinco primeros meses, 56.200 más que un año antes. También es llamativo el repunte en las actividades financieras (22.800 jornadas de huelga más).

Apenas se hacen notar los sectores más precarios: en el campo y el empleo doméstico, las actividades con peores condiciones laborales y, a la vez, menor músculo sindical y mayor atomización empresarial, apenas hay huelgas. Si han crecido moderadamente en otra actividad de la economía española con grandes focos de precariedad, el comercio (12.400 jornadas de huelga, 7.700 más que el año pasado), mientras que en la hostelería hubo 5.400 jornadas de paros, 800 menos que un año antes.

Las huelgas en España se triplican hasta el mes de mayo

Las protestas de médicos y docentes, sobre todo en Cataluña, impulsan los conflictos

EMILIO SÁNCHEZ HIDALGO
Madrid

Los trabajadores se están plantando con más frecuencia ante sus empleadores para reivindicar mejores condiciones laborales. En los cinco primeros meses de 2026, 323.400 afiliados a la Se-

guridad Social han ido a la huelga, lo que ha supuesto una pérdida de 649.600 jornadas de trabajo. Es un incremento muy notable respecto a las cifras del año anterior, de 2025, con 87.500 participantes en huelgas y 204.700 jornadas perdidas. Es más del triple en cada variable, un ascenso que los sindicatos relacionan con dos factores clave: el aumento de la conflictividad en dos sectores concretos, la sanidad y la educación; y el que no haya un nuevo acuerdo nacional de convenios, lo que desanima la actualización de muchos acuerdos colectivos y fomenta

las protestas de los trabajadores. Los 323.400 empleados que fueron a la huelga de enero a mayo, según las últimas cifras distribuidas por el Ministerio de Trabajo, no solo superan ampliamente el nivel de ese mismo periodo en 2025, el último año en que tuvo vigencia el Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva (AENC), suscrito por UGT, CC OO, CEOE y Cepyme). Ese pacto también se aplicó en 2024 y 2023, el primero con 142.200 afiliados en huelga de enero a mayo y el segundo, 119.800. 2022, cuando se registraron 124.400 empleados

en huelga, fue el año más agresivo para el poder adquisitivo, con un incremento de la inflación promedio del 8,4% en el inicio de la invasión de Ucrania.

El subidón de la conflictividad anticipa un escenario en el que 2026 podría convertirse en el año con más participantes en paros desde 2012, cuando empiezan los registros anuales de Trabajo sobre afiliados en huelga. Solo en los cinco primeros meses de este año ya hay casi tantas jornadas perdidas como en todo 2025 (693.700) y supera a toda la serie, con excepción de 2012. Entonces se perdieron 758.900 jornadas de afiliados ese año, una cifra que será superada si la tendencia de los primeros meses se mantiene. Cabe subrayar, no obstante, que el número de trabajadores ha crecido muchísimo desde entonces, concretamente un 31%.

Díaz dice que el refuerzo del registro horario está “prácticamente listo”

E. S. H.
Madrid

Los sindicatos lanzaron un mensaje muy claro al Gobierno el 30 de junio: si antes de agosto no se aprueba el refuerzo del registro horario, no firmarán ningún otro acuerdo con el Ejecutivo. Dado que ayer no se aprobó, solo queda una reunión más del Gabinete antes del parón estival para cumplir con las centrales. La vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, dijo ayer que esta

política está “prácticamente lista” y que es “muy optimista” ante la posibilidad de aprobarla.

“Estamos trabajando en el seno del Gobierno para que esta norma vea la luz lo antes posible”, dijo Díaz tras el Consejo de Ministros, antes de criticar el alto volumen de horas extra impagadas que se hacen en España. “Esta irregularidad manifiesta que tenemos en nuestro país se va a acabar, 2,65 millones de horas extraordinarias sin retribuir. No es ninguna broma”, dijo, antes de

insistir otra vez al final de su respuesta en el mensaje clave de su intervención: que están tratando el asunto dentro del Ejecutivo.

Es decir, Trabajo insiste en que está negociando con Economía el desarrollo de esta política, la parte del proyecto para reducir la jornada que se puede aprobar sin respaldo parlamentario (tras el rechazo de PP, Vox y Junts en el Parlamento a la contracción de jornada en septiembre). Los sindicatos, que acordaron el refuerzo del control horario con Díaz, son muy críticos con el hecho de que no se haya aprobado ya, tardanza que conecta con las diferencias de enfoque en el Gobierno.

Ese disenso cristalizó hace cuatro meses con la polémica por el dictamen desfavorable del Consejo de Estado. El órgano consultivo emitió una valoración muy crítica con la falta de adecuación por sec-

tores, la carga extra para pymes y que el proyecto invada terreno legislativo, pese a tratarse de un reglamento. En opinión de Trabajo, esos argumentos se sustentaban, principalmente, en las valoraciones del proyecto que emitió Economía, circunstancia que criticó Díaz sin paños calientes: “A pesar de los intentos del Ministerio de Economía vamos a seguir adelante con el nuevo registro horario”, dijo la vicepresidenta segunda. Esos días también afirmó: “Aunque sea lo último que haga, el registro horario se va a hacer”.

Desde entonces se ha moderado el tono, en busca de una solución. Según viene indicando Trabajo, el ministerio introducirá algunos cambios técnicos en el texto (que de momento no desvela) para atender a las críticas del Consejo de Estado, pero que no modifican el espíritu de

la norma. Entre otros aspectos, Economía y Trabajo difieren sobre el periodo de adaptación que concederá la norma, con Díaz a favor de seis meses y Carlos Cuerpo de un año.

El registro horario es exigible a las empresas desde 2019, introducido por el entonces gobierno en solitario del PSOE. Trabajo plantea reforzar esta política, que sea obligatoriamente digital y accesible de forma directa por Inspección, de manera que los inspectores puedan vigilar en tiempo real. “O para el 31 de julio está resuelto todo lo que tiene que ver con el registro horario o que no cuenten con los sindicatos para acuerdos que luego no se ven reflejados en la legislación”, dijo el secretario general de CC OO, Unai Sordo. “La paciencia de los sindicatos está más que superada”, agregó el líder de UGT, Pepe Álvarez.

EL PAÍS