

ECONOMÍA / POLÍTICA

Los complementos salariales a trabajadores de baja cuestan 4.800 millones a las empresas

ABSENTISMO/ La patronal reclama medidas para mitigar el impacto económico para los empleadores, que supera los 16.100 millones al año. El 65% de los convenios de empresa incluyen medidas complementarias para las incapacidades temporales.

Gonzalo D. Velarde. Madrid

Aunque el coste del absentismo trasciende ampliamente del plano económico afectando a la organización de las empresas, impactando en la productividad y mermando la competitividad, la factura que soportan las compañías, pymes y autónomos es un factor más a tener en cuenta en el balance anual. Tanto, que puede haber negocios en los que este coste constituye una válvula de presión sobre los márgenes que impide tomar decisiones empresariales en materia de producción o de retribuciones. En 2025, el coste total del absentismo ascendió a 34.000 millones de euros, entre los algo más de 18.000 que asumió la Seguridad Social en prestaciones por incapacidad temporal y los 16.100 que costearon las empresas. Los costes para los empleadores se distribuyen en tres conceptos: la prestación económica entre los días 4 al 15, a cargo de las empresas –según lo previsto en la Ley General de la Seguridad Social (artículo 173.1.2)–; los complementos y mejoras desde el día primero de la baja, en su caso atendiendo a lo acordado en los convenios colectivos; y las cotizaciones sociales durante las situaciones de baja, que se abonan desde el primer día de la baja.

Precisamente, uno de los puntos que las organizaciones empresariales han puesto de relieve a raíz del debate sobre el absentismo que se ha avivado en las últimas semanas –por las declaraciones del líder del PP, Alberto Núñez Feijóo, cuestionando que los trabajadores de baja cobren lo mismo que estando en activo– es el de los complementos salariales que recogen un buen número de los convenios colectivos en España. Estos se fijan como un beneficio para el trabajador en el perímetro de la negociación colectiva y suelen completar la prestación de los empleados de baja para que se perciba el 100% del salario durante el proceso de incapacidad temporal. Según los datos de la Asociación de Mutuas de Accidentes de Trabajo (AMAT), el coste de estos complementos asciende a 4.838 millones de euros al año, lo que supone el 30% de los



El presidente de CEOE, Antonio Garamendi.

Los convenios colectivos garantizan de media entre un 80% y 97% del salario

G. D. Velarde. Madrid

En un reciente análisis elaborado por la Airef sobre la gestión del absentismo en España –en el que la Autoridad Fiscal advierte del aumento del coste e indica deficiencias en el sistema que ahondan en el impacto de los procesos de incapacidad temporal–, el organismo aproxima una cifra de cobertura de los complementos salariales en los convenios colectivos. En España, aproximadamente el 50%

de los convenios colectivos sectoriales y el 65% de los de empresa firmados cada año incorporan complementos retributivos a la prestación por incapacidad. En los convenios sectoriales alrededor del 50% incluye mejoras en los tres primeros días, mientras que esta proporción asciende al 55-60% en los tramos de 4 a 20 días y de más de 21 días. En los convenios de empresa, el porcentaje es más homogéneo: en torno al 65% incorpora mejoras en

los tres tramos. En los convenios que incluyen mejoras, la cuantía final promedio de la prestación se sitúa en torno al 80% de la base reguladora entre los días 1 y 3, al 91% entre los días 4 al 20 y al 97% a partir del día 21. “Estos complementos suponen mejoras significativas respecto a la normativa básica”, señala la Autoridad Fiscal, en comparación con los porcentajes de base reguladora fijados por ley. Por otro lado, Airef explica que

entre los convenios se detectan cuatro tipos de medidas contra el absentismo: premios económicos por baja ausencia, complementos de incapacidad temporal vinculados a la asistencia, complementos condicionados a otros trámites y apoyos no económicos para la reincorporación. Siendo los incentivos económicos los más frecuentes, presentes en el 9% de los convenios colectivos analizado por la Autoridad Fiscal.

16.115 millones que recaen en las empresas.

Complementos salariales

Según establece la ley, los trabajadores que causan baja no perciben salario ni prestación en los tres primeros días. Entre los días 4 y 15 el importe a abonar es el 60% de la base reguladora del trabajador y corre a cargo de la empresa, mientras que a partir del día 16 es la Seguridad Social la que se

hace cargo de la prestación, siendo un 60% de la base reguladora del trabajador hasta el día 20 y a partir del 21 día, del 75% de la base reguladora del trabajador.

Los complementos pactados en los convenios, como se ha mencionado, están destinados a completar estos niveles hasta el 100% del salario. Según los datos de AMAT, el grueso del coste en complementos salariales se produce

en los procesos de incapacidad de entre 16 y 365 días, para los que las empresas desembolsan un total de 2.950 millones (60% de los 4.838 millones en este concepto).

No obstante, la mayor parte del coste directo para las empresas corresponde a las cotizaciones. Durante la baja el empleador abona cuotas por contingencias comunes y profesionales, por desempleo, al FOGASA y para Formación

Profesional. En total, estas cargas ascienden a 9.351 millones de euros, el 58% de factura anual de las bajas pagada por las empresas.

Negociación colectiva

Ambos conceptos, tanto los complementos salariales como las cotizaciones durante la baja han sido introducidos por CEOE como parte del debate del absentismo, en el sentido de cuestionar si son las empre-

Las cotizaciones abonadas durante las bajas cuestan 9.300 millones a los empresarios

CEOE planteará a los sindicatos medidas para contener el absentismo en los convenios

sas quienes deben de asumir estas cargas. Más aún cuando la tasa de horas de trabajo pactadas no realizadas ha alcanzado un máximo histórico del 7,6%, lo que equivale a que 1,6 millones de trabajadores se ausentan de media cada día a su puesto (1,2 millones por una baja médica).

“Lo que no puede ser es que todas las bajas hasta el día 15 las paguen las empresas”, apuntaba el presidente de la patronal, Antonio Garamendi, en una reciente jornada sobre absentismo, añadiendo que “si no pone el remedio de que esto se arregle, por lo menos evítame el coste”.

Del mismo modo, fuentes empresariales señalaban recientemente a EXPANSIÓN sobre la negociación pendiente con los sindicatos del Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva (AENC) que uno de los elementos que las empresas pondrían sobre la mesa es el repliegue de ciertos complementos salariales de los convenios, como una medida de presión para reducir la incidencia del absentismo.

De hecho, varios convenios sectoriales reducen actualmente los complementos por baja médica mediante diversas condiciones. Por ejemplo, en el sector alimentario, Pescanova vincula el cobro del sueldo íntegro a bajos índices de absentismo y a la hospitalización por enfermedad común; mientras que en tecnología y distribución, los convenios de Bosch y Consum posibilitan retirar la ayuda si el empleado rechaza reconocimientos médicos, no notifica la ausencia o supera los plazos de recuperación estándar fijados por el INSS.

Empresas & Finanzas



Carro de combate Leopard español. EJÉRCITO DE TIERRA

Defensa estudia un plan para acelerar la puesta a punto de los carros de combate

Valora unificar los contratos de modernización y mantenimiento de los blindados

Nacho Martín MADRID.

El Ministerio de Defensa está valorando unificar los contratos de mantenimiento y modernización de los blindados españoles como los Leopard o los Pizarro, según señalan múltiples fuentes del sector. Desde el punto de vista militar, la decisión permitiría acelerar la puesta a punto de estos vehículos, aunque algunas voces señalan que el encaje desde la perspectiva empresarial y jurídica podría ser complejo.

Si se materializara, la idea sería adjudicar estos programas a una empresa "tractora" de gran tamaño, que a su vez incorpore como socios a otras compañías dentro de esa cadena de suministro, tal y como está sucediendo actualmente con los Programas Especiales de Modernización (PEM) impulsados por el Gobierno para aumentar el gasto militar. Hasta el momento,

los contratos de modernización y los de mantenimiento se otorgan por separado, lo que ha hecho que empresas como JPG Grupo se hagan con algunos de ellos, a pesar de que los Leopard y los Pizarro han sido fabricados por Santa Bárbara Sistemas (SBS), el primero de ellos bajo licencia de KNDS.

Para el Ejército de Tierra habría una ventaja clara, y es que permitiría acortar los plazos de la revisión de estos vehículos. A día de hoy la modernización y el mantenimiento requieren desmontar por separado dos veces los blindados, lo que dilata los periodos en el taller. Además, otro de los puntos a favor sería que los correctivos -las reparaciones de averías que surgen ya en servicio- que afecten a los sistemas modernizados queden resueltos por el mismo contratista responsable de la mejora, evitando así disputas de responsabilidad entre el provee-

El programa para mejorar los Leopard que se prepara podría alcanzar los 3.000 millones

dor de la modernización y el del sostenimiento ordinario.

Otras fuentes consideran, en esa línea, que unificar ambas cosas permitiría al Ejército español beneficiarse del impulso económico de los PEM, que el año pasado repartieron más de 30.000 millones de euros en total, ya que el sostenimiento, por sí solo, difícilmente resultaría elegible para uno de esos programas, y en cambio tiene más posibilidades si va de la mano de la modernización en un contrato más grande.

Por contra, señalan que encajarlo a nivel jurídico se antoja difícil. Y además, estos contratos los gestionan entidades diferentes dentro del Ministerio de Defensa: la Dirección General de Armamento y Material (DGAM) se encarga de la modernización, mientras que el mantenimiento recae en el Mando de Apoyo Logístico del Ejército (MALE). Aunar ambos supondría, por tanto, un mayor esfuerzo de coordinación.

Contratos en marcha

El sector está a expensas de que Defensa tome una decisión para saber cómo se articulará el sostenimiento de los carros, que son uno de los grandes ejes militares, dentro del contexto de rearme. Pero, en cualquier caso, si se cambia la estructura actual la previsión es que afecte a los contratos de años próximos, porque ya hay varios en marcha con el procedimiento actual.

Defensa frenó el megacontrato para modernizar los Leopard que se esperaba para este año, y que se estima que costará entre 2.000 y 3.000 millones de euros, precisamente porque está valorando si otorgarlo junto al de mantenimiento, según señalaron algunas fuentes. Es un programa clave, que contempla actualizar los actuales Leopard 2A6 españoles para convertirlos en 2A8, lo que implica cambios sustanciales en la electrónica, la potencia o la protección balística, entre otras cuestiones. En cuanto al mantenimiento de los Leopard, es uno de los programas otorgados a Santa Bárbara que Defensa ha congelado. Se trata de un contrato con un techo de gasto de 200 millones y articulado como un acuerdo marco, lo que implica que el Ministerio iba liberando paulatinamente los fondos para SBS en distintos paquetes, hasta que ha dejado de hacerlo sin dar explicaciones. Lo mismo ha su-

El último contrato para actualizar los Pizarro se adjudicó por 264 millones el año pasado

cedido con el mantenimiento de los obuses SIAC, que Santa Bárbara se adjudicó y que tiene un techo de gasto de 40 millones.

Por otro lado, Defensa otorgó a SBS el año pasado el contrato de modernización de los Pizarro, por un importe de 264 millones. Para la filial de General Dynamics fue importante al ser el único de los 31 Programas Especiales de Modernización que el Gobierno le adjudicó, y ya ha fichado a empresas como Oesía como socios.

Para el mantenimiento de los Pizarro, el Consejo de Ministros aprobó el pasado 7 de julio la puesta en marcha de un acuerdo marco de 50,5 millones, que aún está pendiente de adjudicar pero servirá para poner a punto las versiones de infantería y de caballería durante los próximos cuatro años, con posibilidad de prorrogarse dos años más.

BNZ se alía con Sungrow para almacenar energía en plantas de Italia

Desplegarán 240 MWh en Rinaldone y Camposcala, en la provincia de Viterbo

eE MADRID.

BNZ, productor independiente de energía (IPP) especializado en el desarrollo, la construcción y la explotación de proyectos de energía renovable, ha firmado un acuerdo estratégico con Sungrow como su proveedor preferente de sistemas

de almacenamiento de energía en baterías (BESS), por un total de 240 MWh. Este acuerdo forma parte del acuerdo marco global firmado recientemente entre Sungrow y Nuveen Infrastructure, propietaria de BNZ. El acuerdo contempla la integración de almacenamiento energético en los proyectos solares que BNZ opera en la provincia de Viterbo, en la región de Lazio, siendo las plantas solares de Rinaldone (45 MW) y Camposcala (53 MW). Esta alianza permitirá ace-

lerar el despliegue de la cartera de almacenamiento de BNZ en Europa, donde la compañía se encuentra desarrollando 530 MW en baterías dentro de un pipeline total de 850 MW. Forma parte de su estrategia multitecnológica, que ya supera los 2,7 GW entre energía solar, eólica y almacenamiento.

El contrato abarca el suministro completo de equipos BESS, incluidos baterías, contenedores, sistemas de conversión de potencia (PCS) y equipos de media tensión

(MVS), así como servicios de puesta en marcha, pruebas de aceptación in situ, formación técnica y un sistema de gestión energética (EMS) de terceros.

Además, el acuerdo incorpora un Long-Term Service Agreement (LTSA) que cubre garantías extendidas para los principales componentes, mantenimiento preventivo anual, monitorización remota 24/7 y garantías de rendimiento, disponibilidad y eficiencia energética del sistema. Luis Selva, direc-

tor general de BNZ, ha señalado: "El acuerdo representa un paso estratégico en nuestra apuesta por el almacenamiento energético como pieza clave de la transición energética. La integración de baterías nos permitirá mejorar la estabilidad de la red y maximizar el valor de la energía renovable que producimos". "La alianza acelerará aún más el despliegue del almacenamiento de energía en Europa", ha zanjado Javier Izcue, vicepresidente de Sungrow Europe.

Empresas & Finanzas

Airbus y Boeing ante su edad de oro: las aerolíneas necesitarán 40.000 aviones más

La renovación de flotas impulsará la mayor ola de entregas de las últimas décadas

V. de Elena MADRID.

La industria aeronáutica mantiene intactas sus previsiones de crecimiento a largo plazo pese a la incertidumbre geopolítica y económica. Los tres grandes fabricantes de aviones comerciales, Airbus, Boeing y Embraer, coinciden en que el tráfico aéreo seguirá creciendo de forma sostenida hasta 2045. Esto, junto a la necesaria renovación de flotas, impulsará una fuerte demanda de aeronaves más eficientes que llevará a las aerolíneas a incorporar más de 40.000 nuevos aviones durante los próximos veinte años. Los principales motores del mercado serán el auge de las clases medias en países emergentes y la sustitución de aeronaves antiguas.

Boeing estima que serán necesarias 43.625 nuevas entregas entre 2026 y 2045, lo que permitirá que la flota comercial mundial pase de los 27.945 aviones actuales a más de 50.000 unidades, un incremento cercano al 80%. De ese total, más de 33.500 corresponderán a aviones de pasillo único, que seguirán siendo el segmento dominante del mercado.

Airbus maneja unas cifras muy similares. El fabricante europeo prevé una demanda de 42.060 aeronaves en el mismo periodo, de las que 22.240 responderán al crecimiento del mercado y 19.820 servirán para reemplazar aviones antiguos. En su escenario, el 81% de las entregas corresponderá también a modelos de pasillo único.

Por su parte, la brasileña Embraer centra su análisis en el mercado de aeronaves de hasta 150 plazas. La compañía brasileña calcula que este segmento absorberá 8.500 nuevos aviones hasta 2045, por un valor de 650.000 millones de dólares.

Asia liderará el crecimiento

Los tres fabricantes sitúan a Asia como el principal motor del crecimiento mundial de la aviación. Según Em-



Aviones de Airbus en su sede de Toulouse. EFE

braer, China registrará el mayor incremento del tráfico de pasajeros, con un crecimiento medio anual del 5,2%, seguida de Oriente Medio (4,6%), África (4,4%) y Latinoamérica (4,3%). En 2045, Asia-Pacífico

y China concentrarán el 40% del tráfico mundial de pasajeros. Airbus también apunta a un desplazamiento del centro de gravedad de la aviación hacia el este. El fabricante destaca el crecimiento económico y de-

mográfico de países como India, Vietnam, Indonesia o Malasia, junto con la expansión de las clases medias y el aumento de los viajes para visitar familiares y amigos. Boeing coincide en esta visión, aunque subraya que tanto los mercados maduros como los emergentes mantendrán un reparto equilibrado de la demanda. En su previsión, el 55% de las nuevas entregas se destinarán a economías en desarrollo, mientras que el 45% restante corresponderá a Norteamérica, Europa y otros mercados consolidados.

La renovación gana peso

Más allá del crecimiento del tráfico, la sustitución de aeronaves apunta a ser el gran dinamizador del mercado. Boeing calcula que aproxima-

damente la mitad de las nuevas entregas servirán para retirar aviones menos eficientes y sustituirlos por modelos de nueva generación, una renovación que permitirá reducir el consumo de combustible y las emisiones. Airbus eleva aún más el protagonismo de este proceso. La compañía prevé que en 2045 prácticamente toda la flota mundial estará formada por aviones de última generación, frente al 39% actual.

La eficiencia también aparece como uno de los argumentos principales de Embraer, especialmente para las rutas regionales. El fabricante brasileño considera que la creciente descentralización económica y el desarrollo de ciudades medianas favorecerán el uso de aeronaves de menor capacidad capaces de operar con alta frecuencia y conectar mercados secundarios.

Más pasajeros y rutas directas

Los tres informes coinciden en que el tráfico de pasajeros seguirá creciendo a un ritmo superior al de la economía mundial. Boeing proyecta un incremento anual del 4%, su-

Airbus, Boeing y Embraer estiman que el tráfico aéreo se duplicará en el mundo en 20 años

Un mercado que va mucho más allá: también hay que fabricar profesionales

Estas perspectivas también alimentarán a toda la cadena de valor de la aviación, no sólo a los fabricantes. Boeing calcula que el mercado mundial de servicios aeronáuticos alcanzará los 4,86 billones de dólares hasta 2045 y que la industria necesitará incorporar 2,4 millones de nuevos profesionales, entre ellos 674.000 pilotos, 728.000 técnicos de mantenimiento y más de un millón de tripulantes de cabina. En carga, espera que aumente un 3,7% anual, requiriendo 2.900 cargueros nuevos y convertidos por la expansión del comercio electrónico.

Airbnb elige a los primeros pueblos para su programa de turismo rural

El plan, que alcanzará los 43 millones, arrancará en Aragón y Andalucía

V. E. MADRID.

Airbnb ha seleccionado la comarca de Calatayud (Aragón) y el Bajo Guadalquivir (Sevilla) para poner en marcha los dos primeros proyectos de su programa Compromiso Rural, una iniciativa dotada con 43 millones de euros (50 millones de dólares) du-

rante tres años con la que busca impulsar un modelo de turismo más descentralizado en la España rural. Ambas propuestas han sido elegidas entre más de 30 candidaturas presentadas por entidades de desarrollo rural de todo el país y servirán como proyectos piloto antes de abrir nuevas convocatorias.

La iniciativa nace con el objetivo de generar actividad económica en municipios afectados por la despoblación. Contempla ayudas para rehabilitar viviendas e inmuebles en de-

suso, recuperar patrimonio histórico y natural, así como financiación para proyectos empresariales vinculados al turismo y al desarrollo local.

El primero de los proyectos seleccionados, Triángulo del Agua, está impulsado por ADRI Calatayud y busca convertir una zona de paso en un destino de estancia. Para ello recuperará el embalse de La Tranquera como centro de turismo activo con actividades como kayak, paddle surf, senderismo o bicicleta de montaña, rehabilitará edificios municipales pa-

ra crear viviendas de alquiler social en Godojos y transformará el histórico taller del último alfarero de Alhama de Aragón en un espacio de visitas y experiencias artesanales. El objetivo es aprovechar el flujo de más de 320.000 visitantes que cada año recibe el cercano Monasterio de Piedra y aumentar las pernoctaciones.

El segundo proyecto se desarrollará en el Bajo Guadalquivir, promovido por el Grupo de Desarrollo Rural Adelquivir. La iniciativa pretende construir una identidad turística pro-

pia para esta comarca sevillana articulando una red de experiencias en torno al aceite, el vino, el patrimonio, la naturaleza y los antiguos caminos históricos que atraviesan el territorio. Entre las actuaciones previstas figuran la creación de un centro de oleoturismo en Los Molares, nuevos alojamientos ligados a una bodega en Lebrija, la restauración de la Torre del Homenaje del Castillo de las Aguzaderas y la mejora del entorno de observación de aves del pantano de la Torre del Águila.

En guardia por el desembarco en automoción y centros de datos

Bruselas refuerza el control de inversiones extranjeras ante la oleada china y estadounidense en sectores estratégicos

JOSÉ M. RODRÍGUEZ SILVA
MADRID

En los últimos tiempos, tanto China como Estados Unidos han tomado posiciones estratégicas en numerosas industrias españolas. Desde la gestión de puertos con Cosco hasta algunas de las principales plantas renovables, operadas por Three Gorges, que aspira a seguir creciendo en España.

A esto se une el gran desembarco automovilístico con las fábricas de SAIC en Galicia y la compra de parte de Almussafes como últimos exponentes. En el caso de Estados Unidos, el rol central lo está jugando ahora en el mundo de los centros de datos con macroproyectos como los de Amazon y Microsoft en Aragón en un creciente clima de desconfianza hacia la inversión en España por las tirantezas entre los gobiernos. American Tower es una de las compañías con más torres de telecomunicaciones del país. Los fondos estadounidenses son omnipresentes en el Ibex y son accionistas claves de empresas estratégicas privadas como Moeve (Carlyle), el fabricante de motores de aviación ITP Aero (Bain en una operación donde hubo condiciones por el Gobierno español) y numerosas plataformas de renovables.

La Comisión Europea planea ahora ejercer un mayor control de las inversiones extranjeras en toda la Unión y en el radar tiene casos co-

mo las puertas abiertas de España a China en industrias estratégicas como el motor, con Almussafes como último caso, y sobre las inversiones estadounidenses en especial en lo que tiene que ver con la tecnología.

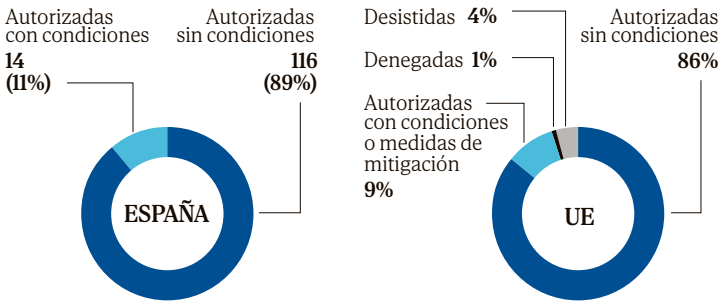
Bruselas está sometiendo estos días a consulta pública un nuevo reglamento delegado que expande el número de operaciones corporativas o inversiones extranjeras en que la Comisión podrá emitir dictámenes en campos como los materiales críticos o la industria. Documentos que no son vinculantes, pero que sin lugar a duda tendrán mucho peso en todas las capitales y en la opinión pública y empresarial, por lo que el devenir de la norma es seguido muy de cerca en los principales foros de decisión.

«La inversión extranjera en Europa ha evolucionado de una perspectiva predominantemente económica hacia otra en la que la seguridad económica, la resiliencia de las cadenas de suministro y la protección de sectores estratégicos se han convertido en factores determinantes para evaluar determinadas operaciones», explica en declaraciones a EL MUNDO Carlos Ochoa, senior managing director de FTI Consulting.

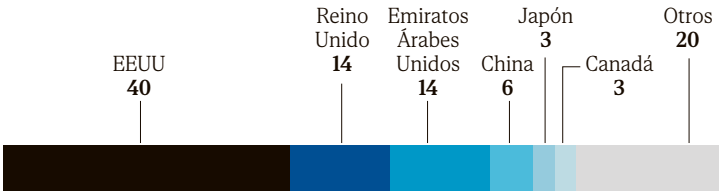
España aprobó en la pandemia el famoso escudo antiopas para proteger a sus empresas durante la pandemia y llegó para quedarse. Cada

CONTROL DE INVERSIONES EN ESPAÑA Y EUROPA

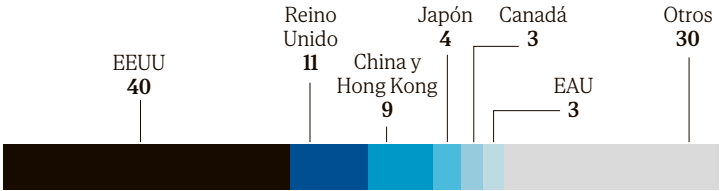
DECISIONES SOBRE OPERACIONES EN SECTORES ESTRATÉGICOS



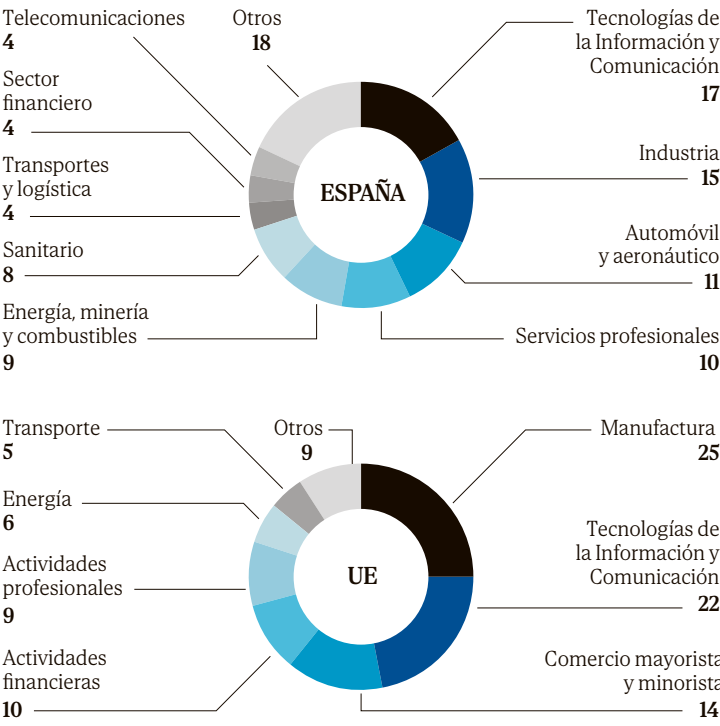
PROCEDENCIA DE INVERSORES EN ESPAÑA (%)



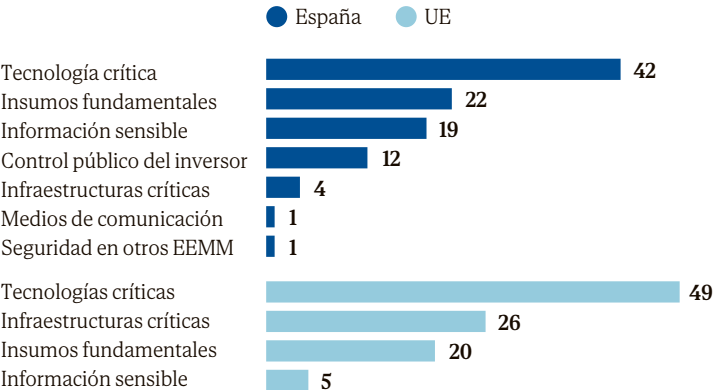
PROCEDENCIA DE INVERSORES EN LA UNIÓN EUROPEA (%)



SECTOR RECEPTOR DE INVERSIONES (%)



MOTIVOS POR LO QUE SE REVISA LA OPERACIÓN (%)



FUENTE: Informes oficiales.

D. SÁNCHEZ / EL MUNDO

vez más operaciones pasan por su filtro.

En España, en 2025, la Junta de Inversiones Exteriores (Jinve) recibió 196 solicitudes de autorización previa, lo que representa un crecimiento del 19% respecto al año anterior, aunque casi una cuarta parte se archivaron por no necesitar ese trámite. El alza se produjo en mayor medida incluso en Alemania, donde se disparó un 30% hasta los 339 casos de control de inversiones.

Italia que tiene un régimen más estricto para aprobar inversiones en industrias estratégicas, analizó 835 situaciones, un 15% más. Por su parte, el país dirigido por Emmanuel Macron tuvo sobre la mesa poder de veto sobre 392 operaciones, un 27% más.

Ochoa considera que la situación irá a más. «Estamos asistiendo a un cambio estructural. La Unión Europea y los Estados miembros disponen hoy de más herramientas para analizar inversiones en sectores sensibles y, previsiblemente, veremos un uso cada vez más frecuente de estos mecanismos, especialmente en tecnologías críticas, infraestructuras y defensa», apunta.

EN LA MIRA

El mayor control no se está traduciendo en un veto a la entrada de grupos ajenos a la Unión Europea salvo contadas excepciones.

Según el análisis de todas las operaciones notificadas en la UE, apenas un 5% fue retirada o denegada por parte de un Estado Miembro, y un 11% se aprobó con condiciones, el mismo porcentaje que autorizó de forma parcial el Gobierno español, que el pasado año no vetó ninguna operación y apenas ha bloqueado alguna en los últimos años. Solo una en 2024 (Talgo por parte de inversores húngaros) y otra en 2022.

Una aproximación similar sigue Alemania, con condiciones en apenas un 2% de sus inversiones extranjeras, pero no Francia e Italia. El país galo de hecho puso límite a 99 operaciones en 2024, mientras que Italia no dio la luz verde completa a 32 proyectos.

En un contexto de mayor escrutinio, los dos países con más papeletas de recibir la lupa son Estados Unidos y China. Aunque sobre el papel, uno es el gran aliado europeo y el otro un rival, en el día a día las fronteras son mucho más borrosas y la retirada inversora norteamericana hace que cada vez más ojos se muevan hacia Pekín, como bien ejemplifica España, que aún así sigue por debajo de la media europea en penetración de empresas chinas, al menos en cantidad.

TELÉFONO DE ATENCIÓN AL CLIENTE
E INFORMACIÓN AL SUSCRITOR
902999946
atencionlector@elmundo.es
EL MUNDO

ACTUALIDAD ECONÓMICA

«Objetivo cumplido» ante Trump

- La UE cree que su sumisión ante los aranceles de Trump hace un año ha dado los resultados previstos
- Los funcionarios comunitarios consideran un triunfo la estabilidad que ofrece el asimétrico acuerdo

DANIEL VIAÑA BRUSELAS
CORRESPONSAL

«La fotografía de la vergüenza», «humillación» o incluso «la capitulación continental». Hace un año, las críticas contra la Comisión Europea y, en especial, contra la presidenta Ursula von der Leyen arreciaban desde prácticamente todos los ámbitos intelectuales y espectros políticos tras el pacto comercial que había firmado con el presidente de Estados Unidos, Donald Trump. El acuerdo de Turnberry (Escocia) estableció que EEUU imponería un arancel general máximo del 15% a los productos europeos, mientras la Unión Europea eliminaría las tasas a los bienes industriales estadounidenses.

Doce meses después, desde el Ejecutivo comunitario mantienen que el convenio alcanzado fue el menos malo posible, y los acontecimientos parecían darle la razón después de que, en la madrugada del jueves al viernes, Trump anunciase la renovación de los aranceles con un tipo del 10% para la UE en virtud de «la falta de actuación frente al comercio de productos fabricados mediante trabajo forzoso». Esa cifra está por debajo del nivel máximo acordado en la locali-

«El acuerdo no fue perfecto, lo sabemos, pero sí fue pragmático»

Las amenazas no siempre se traducen en hechos, creen

dad escocesa y en la Comisión la valoraron «positivamente», aunque dejando claro que el motivo que ahora ha buscado el presidente estadounidense es poco menos que delirante.

Pero apenas unas horas después, el magnate amenazó con imponer una tasa «considerable lo antes posible» tras la decisión de la UE de sancionar a Google con 890 millones de euros. Más de 1.000 millones de dólares por «favorecer sus propios servicios en Google Search y por imponer restricciones a las empresas para dirigir a los consumidores hacia canales de compra alternativos, a menudo más baratos, en Google Play».

«Estados Unidos de América no es la hucha de Europa, ni permitiremos que lo sea (...) La Unión Europea pagará un precio muy alto por esta conducta ilegal y profundamente poco ética, sobre la que les he advertido reiteradamente», aseguró Trump en su red social. Bruselas, sin embargo, mantiene la calma. En la capital comuni-



Ursula von der Leyen sella el acuerdo arancelario con Donald Trump el año pasado en Turnberry (Escocia). AP

taria siempre tienen en mente que el presidente de Estados Unidos habla y amenaza mucho pero que sus palabras no siempre se traducen en hechos. E insisten en defender las bondades del pacto de Turnberry.

«Sabemos que el acuerdo nunca fue perfecto. Fue un acuerdo pragmático. Su objetivo era aportar estabilidad y una relativa previsibilidad, así como evitar una alternativa que habría provocado graves daños econó-

micos, perturbaciones e incertidumbre, con consecuencias dramáticas para la Unión Europea y también para Estados Unidos», apuntan fuentes comunitarias.

«Es justo afirmar que ha cumplido sus principales objetivos. Ha protegido nuestro comercio y nuestras inversiones frente a lo que, de otro modo, habría sido un conflicto comercial transatlántico creciente e imprevisible. Ha ayudado a salvaguar-

dar nuestros principales intereses económicos y ha reforzado la unidad de la Unión Europea», prosiguen en la Comisión.

Y todavía más. En Bruselas subrayan que «solo el año pasado, el comercio de bienes y servicios entre la Unión Europea y Estados Unidos alcanzó alrededor de 1,8 billones de euros, lo que equivale a unos 4.900 millones de euros diarios». «Miles de empresas operan a ambos lados

del Atlántico y existen cadenas de valor y suministro altamente integradas. Por todas estas razones económicas, y por los intereses específicos de las empresas europeas, esta relación es muy importante. Estados Unidos no es simplemente un gran socio comercial. Se trata de dos economías muy interdependientes e interconectadas, cuya competitividad y seguridad económica se ven reforzadas cuando cooperamos. Este fue uno de los principales motivos del acuerdo: garantizar, en la medida de lo posible, estabilidad y previsibilidad», concluyen.

En Bruselas, en definitiva, sacan pecho del acuerdo. No lo quieren decir así y prefieren mantener el siempre contenido lenguaje comunitario. Pero en los despachos del edificio Berlaymont escocieron las fuertes críticas del año pasado, y creen que no se entendió que con Trump y su Administración debe primar el pragmatismo. Y repiten siempre que ante los cambios de opinión y aldabonazos de Estados Unidos, la Unión Europea ofrece estabilidad y que eso, a la larga, dará más réditos. Aunque no venda tantos titulares como Washington.

LA ÚLTIMA RONDA DE TASAS LEVANTA UNA OLA GLOBAL DE PROTESTAS

La última ronda de subidas arancelarias anunciada por el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, ha recibido una oleada de críticas por sus socios comerciales, entre ellos China y Japón, y el ministro de Comercio de Australia la calificó de «comple-

tamente injustificada». La Casa Blanca ha anunciado aranceles adicionales de entre el 10% y el 12,5% para 60 economías, alegando que esas naciones no habían aplicado de manera adecuada una prohibición sobre bienes fabricados con trabajo forzado.

Los nuevos gravámenes entraron en vigor a las 00:01 del viernes, justo cuando expiraron los provisionales que había decretado tras una dura derrota en la Corte Suprema. El ministro de Comercio de Australia, Don Farrell, rechazó que las tasas sobre sus exportaciones a Estados Unidos crezcan al 12,5%, desde el 10% del año pasado. Farrell sostuvo que Australia considera

que los nuevos gravámenes son «completamente injustificados», lo mismo que su homólogo de Nueva Zelanda, Christopher Luxon. Los analistas indican que la Casa Blanca incluye muchas excepciones arancelarias. «Esto debería reducir el impacto de estos gravámenes. No obstante, contribuirán a precios más altos tanto para los consumidores finales como para las empresas».

Economía



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

Bruselas reforma las ayudas de Estado para blindar a la industria siderúrgica

Plantea, como parte de la reforma, rebajar las exigencias que se aplican a startups

Lidia Montes BRUSELAS.

Bruselas quiere cambiar las reglas por las que los países de la Unión Europea pueden rescatar a empresas en dificultades. La Comisión Europea ultima una actualización regulatoria en la que plantea que, a la hora de conceder ayudas a estas empresas, se considere a la industria siderúrgica como sector que podría recibir estas ayudas y reducir las exigencias a las startups.

El Ejecutivo comunitario abrió una consulta pública para que las partes interesadas se pronuncien, antes del 4 de septiembre, sobre el nuevo borrador de ayudas de Estado para salvar o reestructurar empresas no financieras en crisis. Una propuesta que pretende actualizar la normativa de 2014 y adaptarla al contexto actual, en un contexto geopolítico incierto y tras el cambio de perspectiva que ha arrojó la crisis

empresarial derivada de la pandemia.

El texto de Bruselas plantea incluir el sector siderúrgico en el marco de las industrias que podrían recibir estas ayudas. Por tanto, los Gobiernos podrían ayudar a las empresas de acero en dificultades que se encuentren en dificultades y se sometan a una reestructuración adecuada.

El borrador quiere, por otro lado, excluir a ciertos tipos de empresas emergentes de la prueba de solvencia a la que se deben someter las empresas consideradas en dificultades económicas. Con esta medida, Bruselas quiere contextualizar que las pérdidas iniciales acumuladas de empresas innovadoras y startups son habituales y no implican, necesariamente, riesgo de quiebra.

Además, la propuesta plantea incluir ciertos instrumentos financieros bajo el capítulo de lo que se con-

Incluirá ciertos instrumentos financieros bajo consideración de capital propio

sideraría capital propio a la hora de evaluar si una empresa atraviesa dificultades. Con esta revisión se ampliaría la flexibilidad de lo que se considera una empresa en dificultades y permitiría evaluar, de forma más precisa, el riesgo real de quiebra.

El borrador sometido a consulta cumple con una serie de finalidades. Por un lado, Bruselas plantea simplificar y agilizar el procedimiento ya que, sostiene, el sistema actual es muy complejo y ralentiza mucho los procesos. Además, plantea faci-

litar las reestructuraciones para que las normas sean más claras para las empresas y sea más fácil que puedan recuperarse de un revés económico.

La nueva norma, siguiendo la tendencia marcada anteriormente por otras actualizaciones, tendrá en cuenta las transiciones verde y digital. Por tanto, en estos procesos de reestructuración se tendrán en cuenta si una firma se encuentra atravesando un proceso de descarbonización, electrificación o digitalización.

El marco normativo fija cuando un Gobierno podrá utilizar dinero público para salvar a una empresa en dificultades. La legislación de 2014 se basa en la premisa de que los rescates deben ser la excepción, no la norma en la UE. De esta forma, se evitaría que los Gobiernos mantengan a empresas sin viabilidad que distorsionen la competencia del mercado único.

Pero es cierto que la pujante rivalidad con otras potencias mundiales y la necesidad de crear gigantes europeos que compitan con ellos ha obligado al bloque comunitario a repensar su soberanía industrial. El escenario de 2014 dista del contexto global actual y los que la UE consideraba hasta ahora como socios, entre ellos EEUU o China, están planteando más desafíos.

La competencia con gigantes empresariales estadounidenses o chinos se hace cada vez más acuciante y la UE debe ponerse las pilas si no quiere quedarse atrás en esta carrera global. El bloque debe conservar su capacidad de producir bienes y tecnologías estratégicas para no depender de terceros países, una debilidad que se exhibió en la pandemia y que golpeó de lleno a industrias como la del automóvil con la falta de microchips chinos.

Es así que el Ejecutivo comunitario pretende que la actualización

Bruselas busca reforzar la autonomía estratégica frente a EEUU y China

tenga en cuenta los objetivos industriales europeos. Si las normas anteriores tenían como foco mantener la equidad de las condiciones de competencia en el mercado único, la propuesta sumará a la lista de elementos la resiliencia, la autonomía estratégica y la seguridad económica como otros factores.

A efectos prácticos implicaría que, a la hora de valorar si conceder ayudas a una empresa en dificultades, se contemple cómo afecta esta decisión a la competencia del mercado único, como hasta la fecha, y que se analice si la firma es estratégica para la soberanía industrial.

La UE depende de Pekín en materias primas críticas, en paneles solares o baterías. Mientras, EEUU lanzó su particular plan de subsidios para impulsar su industria del automóvil y la de tecnologías limpias. Lo que ha obligado al bloque a actuar.

La UE sanciona a cinco jueces iraníes y un hacker por la represión

Les acusa de violaciones contra los Derechos Humanos en el país

Agencias BRUSELAS.

La Unión Europea aprobó nuevas sanciones contra seis personas por su "responsabilidad en graves violaciones de los Derechos Humanos" en Irán, entre ellas cinco jueces de tribunales revolucionarios y un destacado integrante de un grupo de

ciberdelincuencia vinculado al régimen, al que el bloque atribuye haber facilitado la persecución de opositores políticos, activistas y minorías religiosas.

La nueva batería de medidas adoptada por los Veintisiete responde al recrudecimiento de la represión interna en Irán y eleva a 269 personas y 53 entidades la lista de sancionados. Las medidas contemplan la congelación de activos, la prohibición de viajar a territorio comunitario y el veto a poner fondos

o recursos económicos a disposición de los afectados.

"Mientras la atención del mundo está puesta en la guerra en Oriente Próximo, no podemos perder de vista la represión de Irán contra su propio pueblo", reivindicó la Alta Representante de la UE para Política Exterior, Kaja Kallas, en un mensaje en sus redes sociales.

En concreto, los Veintisiete han incluido en la lista de sanciones a cinco jueces de tribunales revolucionarios regionales por haber pre-

sido procesos judiciales contra disidentes políticos y minorías religiosas, entre ellos la premio Nobel de la Paz Narges Mohammadi, basados en acusaciones de seguridad nacional y religión formuladas de manera imprecisa.

Según explica el Consejo de la UE, que reúne a los Estados miembros, estos magistrados han impuesto penas de muerte, largas condenas de prisión, castigos corporales, multas y otras penas adicionales contra activistas y opositores, in-

cluidos participantes en las protestas del movimiento 'Mujer, Vida, Libertad' tras la muerte bajo custodia de Mahsa Amini en 2022.

La UE ha sancionado a Nima Salehi, ingeniero informático y fundador del grupo cibernético Ashiyane, al considerar que esta organización coopera estrechamente con la Policía Cibernética iraní (FATA) y con el Cuerpo de la Guardia Revolucionaria Islámica (CGRI) en ciberataques dirigidos contra opositores e instituciones extranjeras.

El presidente Trump sube la economía global a una montaña rusa

Empresas y bancos centrales navegan a ciegas por los altibajos de los precios del petróleo y los vaivenes causados por los aranceles de Estados Unidos

AMANDA MARS
Madrid

Vuelven los aranceles, vuelve a calentarse la guerra de Irán, aumenta el riesgo de inflación y persiste una intensa incertidumbre. El presidente de EE UU, Donald Trump, ha subido la economía global a una montaña rusa de giros violentos y, en poco más de tres semanas, el mundo ha pasado de pensar en una normalización del mercado del crudo a temer los cuellos de botella. El ataque por parte de los huties (aliados de Teherán) a los petroleros saudíes en el mar Rojo significa poner en jaque la vía de exportación alternativa a Ormuz, y el precio por barril de *brent* superó los 100 dólares, lo que implica un encarecimiento acumulado del 40%. La guerra comercial, contenida en buena parte por los tribunales estadounidenses, estrena capítulo con otro decreto de Washington, y el Banco Central Europeo ya advierte de que el escenario optimista planteado en junio, con descensos del coste de la energía, se antoja “bastante improbable”.

“Los bancos centrales y las compañías navegan a ciegas porque el mapa de riesgos ha cambiado de forma permanente: ya no basta con optimizar costes, hay que construir cadenas de suministro y estrategias capaces de aguantar la incertidumbre”, afirma Alicia García-Herrero, economista jefa para Asia Pacífico en el banco de inversión Natixis. “La volatilidad en el precio de las materias primas —e, igual de importante, en el acceso a las rutas comerciales— no es un fenómeno pasajero: está aquí para quedarse, los *shocks* geopolíticos no son episodios aislados, sino el nuevo escenario estructural, y eso está obligando a las empresas a priorizar la resiliencia por encima de la rentabilidad pura”, añade, una tendencia que se consolidó tras la covid y que ahora se refuerza.

La guerra está a punto de cumplir su quinto mes, la fragilidad de las negociaciones ha quedado patente y todos los agentes económicos (empresas, bancos centrales, inversores, hogares, gobiernos) observan los datos económicos con cautela. BBVA Research, por ejemplo, presentó unas previsiones a primeros de junio en las que se situaba un precio del petróleo en el entorno de los 90 dólares para la segunda mitad de 2026 y no esperaba el retorno al nivel preguerra hasta el verano de 2027. “Y justo después, cuando se anunció el preacuerdo [entre Washington y Teherán], las buenas noticias desbordaron nuestras previ-



Donald Trump, el viernes en una cena de gala en la Casa Blanca. ROD LAMKEY, JR. (AP/LAPRESSE)

siones, el petróleo llegó a tocar los 72 euros, pero ahora nos encontramos con que la situación se ha endurecido, tampoco es una sorpresa, ya éramos conscientes de que se trataba de un proceso largo y con altibajos”, explica Rafael Doménech, responsable de Análisis Económico de BBVA Research.

Sorprende sería, hoy por hoy, la falta de sorpresa. Firmas como Goldman Sachs o Rystad Energy calculan que los precios podrán escalar a 120 dólares por barril a finales de año si el conflicto sigue, lo que obliga a los bancos centrales a andar con tiento para controlar la inflación. La subida del crudo calienta los precios de la energía y estos el coste de la vida en general. El jueves se reunió el BCE para decidir si subía el precio del dinero, una forma de enfriar la economía y embriagar la inflación, y optó por mantenerlos en el 2,25% (en junio había aplicado una subida de un cuarto de punto). Los mercados, no obstante, descuentan

tan que habrá un alza en septiembre y el discurso de la presidenta, Christine Lagarde, sonó pesimista: “La perturbación energética podría intensificarse aún más y sus efectos sobre otros precios y sobre los salarios podrían ser mayores de lo previsto actualmente”, dijo en la rueda de prensa posterior al encuentro en Fráncfort. La inflación se suavizó hasta el 2,8% en junio, desde el 3,2% de mayo, pero cree que permanecerá en torno al 3% lo que queda de año, lejos del objetivo del 2%.

“Dadme un poco de tiempo”, dijo Trump el miércoles ante sus seguidores en un mitin en Marietta (Georgia), en referencia a los precios del petróleo y a la debilidad de los pactos con Irán. Y es justo el tiempo lo que está jugando en contra del presidente, que comenzó este conflicto prometiendo una solución rápida, pero está despertando a los fantasmas de esas guerras interminables en las que EE UU ha tendido a que-

El dato

3%

de inflación. La presidenta del Banco Central Europeo, Christine Lagarde, calcula que la inflación se mantendrá en torno a esta tasa en lo que resta de año, lejos del objetivo del 2%, por la inestabilidad en los precios energéticos.

darse atrapado en las últimas décadas: no las pierde, pero tampoco las gana, y se convierten en una ciénaga (véase Afganistán o Irak).

La Reserva Federal estadounidense se reúne esta semana y el mercado cree más probable un mantenimiento de los tipos hasta al menos septiembre, aunque el nuevo presidente, Kevin Warsh, no ha dado grandes pistas. La inflación dio un respiro en junio, precisamente coincidiendo

do con el alto el fuego con Irán y la reapertura del estrecho de Ormuz. El índice de precios al consumo (IPC) bajó siete décimas, hasta el 3,5% en junio, pero la evolución del conflicto despierta dudas para los próximos meses. Se añaden los nuevos gravámenes a las importaciones de productos extranjeros, aunque el efecto en el consumidor final se demora más que en el caso de los choques petrolíferos.

“El problema es la acumulación de choques que por separado serían más manejables”, apunta también Doménech. La tensión comercial también ha vivido una suerte de tregua, impuesta en este caso por la decisión de los tribunales estadounidenses, pero en la medianoche del jueves al viernes entró en vigor el nuevo decreto para imponer aranceles de entre el 10% y el 12,5% a 60 países socios, entre ellos, España y el resto de la UE, China, Reino Unido o Japón. En las últimas dos semanas, Trump ha anunciado gravámenes también para Brasil (25%), Canadá (50%) y de hasta el 200% para los fármacos genéricos.

Resiliencia

La economía global ha mostrado una resiliencia notable ante todos los embates sufridos desde 2020 y la previsión de crecimiento para este año se mantiene en el 3%, gracias a la adaptabilidad del sector privado, una política monetaria no restrictiva, y el impulso de gasto de los Gobiernos. Aun así, la incertidumbre mantiene muchos proyectos embalsamados —“Sin estos choques estaríamos creciendo con mayor intensidad”, recuerda Doménech— y, aunque el PIB español avanza con solidez, regiones como la zona euro no han salido de la anemia. La sucesión de anuncios y cambios de parecer constituye así un elemento de turbulencia para la economía. Bruselas señaló el viernes que los gravámenes recién aprobados cumplen el acuerdo comercial con Washington firmado en verano de 2025 (el pacto establecía que EE UU aplicaría un arancel del 15% a la mayoría de los productos europeos, mientras que la UE eliminaba los impuestos a gran parte de los productos industriales estadounidenses).

De hecho, el arancel del 10% opera teóricamente como un techo y eso se traduciría en una rebaja para sectores que ahora pagan tasas más elevadas, como el calzado, el vino o el aceite de oliva, mientras que la industria química, los bienes de equipo o los componentes industriales sí van a ver incrementados sus gravámenes. Con todo, el impacto final se verá con el diseño final y aplicación del nuevo sistema, que aún genera dudas al margen de cualquier cambio de parecer en la Casa Blanca, algo habitual. La alta representante para Política Exterior de la UE, Kaja Kallas, expresó el viernes su frustración con estas palabras: “¿Quién puede hacer un seguimiento de los aranceles que se están haciendo?”. Algo así ocurre también en los mercados.

Economía

El conflicto entre EEUU e Irán se desplaza al mar Rojo y al Caspio tras la pausa en Ormuz

Los hutíes atacan Arabia Saudí mientras Teherán acusa a Ucrania de golpear un buque

elEconomista.es MADRID.

La guerra entre Estados Unidos e Irán ha abierto nuevos escenarios tras dos semanas de escalada militar. Mientras Washington y Teherán encadenan dos noches sin ataques directos y el estrecho de Ormuz vive una relativa calma, el conflicto se ha desplazado hacia el mar Rojo y el mar Caspio. Los hutíes de Yemen, aliados de Irán, han atacado instalaciones petroleras saudíes, mientras Teherán ha acusado a Ucrania de golpear un buque mercante iraní.

El Ejército estadounidense no ha informado de nuevos bombardeos sobre Irán desde la madrugada del jueves y las fuerzas iraníes tampoco han lanzado ataques contra bases de EE.UU. desde el viernes. Pese a ello, Washington mantiene el bloqueo naval sobre los puertos iraníes y ninguna de las partes ha anunciado un alto el fuego.

La pausa coincide con la mediación de Omán para tratar de reabrir el tránsito por el estrecho de Ormuz, por donde antes del conflicto circulaba cerca del 20% del petróleo y el gas comercializados en el mundo. Una delegación omaní ha mantenido conversaciones en Teherán para



Barcos de la Guardia Revolucionaria iraní. EUROPA PRESS / CONTACTO / ROUZBEH FOULADI

negociar un mecanismo que permita gestionar el paso seguro de los buques. Irán calificó los contactos de "constructivos" y aseguró que se han producido algunos avances, aunque insistió en que el estrecho continúa oficialmente cerrado y que las negociaciones seguirán en próximos días.

Mientras tanto, el portavoz militar hutí, Yahya Saree, afirmó que el grupo lanzó ataques con misiles y drones contra instalaciones de Aramco, la mayor petrolera del mundo. *Reuters* confirmó una columna de humo cerca de la refinería de Jizan, mientras que las defensas aé-

reas saudíes interceptaron dos misiles dirigidos contra instalaciones energéticas en Yanbu, uno de los principales puertos petroleros del país en el mar Rojo. La ofensiva amenaza además con reactivar la guerra civil de Yemen, donde las fuerzas del Gobierno respaldado por Arabia Saudí han vuelto a bombardear posiciones hutíes tras meses de relativa calma.

Al mismo tiempo, Irán acusó a Ucrania de atacar un buque comercial iraní en el mar Caspio, un incidente en el que, según Teherán, murió un marinero y otro resultó herido. El Ministerio de Exteriores iraní convocó al encargado de negocios ucraniano para protestar por lo que calificó de un ataque "hostil y criminal". La denuncia coincidió con unas declaraciones del presidente ucraniano, Volodímir Zelenski, quien aseguró que Rusia está facilitando a Irán información obtenida por satélite para apoyar sus operaciones militares en Oriente Próximo.

Si bien la paralización de los ataques en el estrecho de Ormuz ha rebajado la tensión y abren la puerta a una desescalada, la aparición de nuevos focos de conflicto evidencia que la guerra sigue ampliando su alcance a territorios vecinos.

Trump anuncia una autopista entre Marruecos y el Sáhara Occidental

Agencias MADRID.

El presidente de Estados Unidos, Donald Trump, anunció ayer una gran autopista que llevará su nombre y que conectará las localidades de Tiznit y Dajla, esta última en la zona ocupada del Sáhara Occidental. El proyecto, presupuestado en unos 880 millones de euros, recorrerá 1.000 kilómetros de poblaciones costeras, entre ellas El Aaiún, también en la zona del Sáhara Occidental controlada por Marruecos. El extremo sur de la autopista, en Dajla (Villa Cisneros), alcanzará el macroproyecto en construcción del Puerto Atlántico de la ciudad, que entrará en servicio en 2028. Trump agradeció el proyecto al rey de Marruecos: "Gracias al muy respetado Mohamed VI, rey de Marruecos. Qué gran honor. Espero poder recorrer toda esta gran carretera algún día. Espero que sea pronto".

La antigua colonia española fue ocupada por Marruecos en 1975 pese a la resistencia del Frente Polisario, con quien se mantuvo en guerra hasta 1991. Trump ha sido un acérrimo defensor del plan marroquí desde que reconoció la soberanía de Rabat sobre el Sáhara a finales de 2020, poco antes del final de su primer mandato.

elEcon²⁰mista.es
Aniversario

Nueva Newsletter Defensa & Espacio

Porque las noticias vuelan, mantente al día con nuestras newsletters informativas

- **Inmobiliaria**
Reportajes, actualidad y análisis de uno de los mercados más estratégicos para la economía y sociedad española.
- **Andalucía | País Vasco C. Valenciana | Cataluña**
El mejor análisis de la actualidad económica y noticias empresariales por comunidades autónomas.
- **Resumen diario**
Un resumen de la jornada bursátil con todas las noticias destacadas.
- **Defensa & Espacio**
Las claves estratégicas que marcarán el futuro
- **Ahorro y Pensiones**
Recibe en tu email las entrevistas a los actores políticos, sociales y empresariales más relevantes en el área de las pensiones.
- **elEconomista Exprés**
Las noticias que deberías conocer a primera hora y los temas que marcan la jornada.
- **Las Claves de Mañana**
Todas las claves para comprender la actualidad.



Suscríbete gratis en www.eleconomista.es/registro/suscripciones.php

