

Comercio. Reino Unido lidera las exportaciones españolas tras el Brexit —P3

Pymes I+D+i



Un trabajador de Lymsa coloca una estructura metálica en el Estadio de la Cerámica en Villarreal, Valencia. CEDIDA POR LA EMPRESA

Las trabas que sufren las empresas a cargo de la transición

El sector de instalaciones y servicios del metal reivindica su labor en el suministro de agua, luz, gas o internet ► La patronal pide que se las catalogue como compañías servindustriales

DENISSE CEPEDA
MADRID

Son los responsables de hacer realidad la transición energética. Sobre sus hombros recae la instalación de plantas de autoconsumo fotovoltaico y bombas de calor y la gestión de puntos de acceso y conexión a la red eléctrica o las ayudas que necesitan hogares, comercios e industrias para acometer sus inversiones. Hasta ofrecen asesoría para impulsar el ahorro de luz y garantizan el funcionamiento del circuito eléctrico, la calefacción, el aire acondicionado o internet. Dan mantenimiento y reparan maquinaria, bienes de equipo, productos metálicos y equipos eléctricos. Sin embargo, este sector, compuesto mayoritariamente por pequeñas empresas —siete de cada diez de un total de 220.000—, opera en condiciones críticas.

Esta actividad transversal y heterogénea es casi invisible porque está dentro de un grupo amplio de sociedades que incluye a fabricantes, comerciantes y proveedores de servicios del metal o de la construcción especializada (CNAE). Por

eso, la Confederación Española de Organizaciones Empresariales del Metal (Confemetal) reivindica esa labor esencial y desconocida que realizan y pide que se les denomine compañías servindustriales. Al tener entidad propia, las empresas podrían acceder a convocatorias de ayudas públicas y flexibilizar unos convenios laborales adaptados a sus particularidades.

“Los oficios no son interesantes como vías de desarrollo profesional. No es un problema sectorial, sino de sociedad”, reconoce con pesar Jesús Román, secretario

Siete de cada diez compañías son micropymes o pequeñas, según Confemetal

La actividad representa el 8% del PIB en España y emplea a más de 670.000 trabajadores

general de la Federación Nacional de Empresas de Instalaciones Eléctricas, Telecomunicaciones y Climatización de España (Fenie), que forma parte de la patronal. Esta realidad afecta al conjunto de las compañías de instalaciones y servicios del metal.

El valor económico de estas actuaciones no es nada desdeñable. Supera el 8% del PIB y la fuerza laboral llega a 670.000 trabajadores entre instaladores, reparadores y mantenedores, 860.000 si se incluye a los autónomos, calcula Confemetal en un informe presentado en abril que recoge sus necesidades y prioridades en 11 puntos. Solo los profesionales vinculados al área de construcción generan 23.780 millones de euros, estiman.

Antonio Yago Alonso, CEO y gerente de Lymsa, una pyme de estructuras y construcciones metálicas, sufre la desafección por el oficio de las nuevas generaciones. “La falta de implicación del trabajador es visible. El montaje requiere desplazamientos y estancias semanales en otras ciudades, lo que implica pasar muchos días fuera de la empresa, y la gente joven no está tan involucrada en estos trabajos

—Continúa en P2

En portada

—Viene de P1

tan duros", lamenta Alonso, también presidente de la Asociación para la Construcción de Estructuras Metálicas (Ascem), que aglutina más de 100 compañías.

El elevado absentismo y la falta de relevo generacional agravan la situación, aunque la actividad adolece también de una enseñanza reglada. "No existe el contrato de prácticas ni una formación específica de montaje. Siempre se había traspasado ese conocimiento de los empleados veteranos a los más jóvenes, pero esa cadena se rompió hace tiempo", apunta. Desde Fenie, que agrupa 15.000 empresas, la mayoría micropymes y autónomos, trabajan en la creación de un portal para dar a conocer la ocupación del instalador eléctrico y las oportunidades laborales que conlleva.

También sucede, en el caso de los instaladores, que "los alumnos de FP no pueden acceder a las prácticas porque las plataformas a cargo de esta gestión, que controlan que se cumpla la normativa de prevención de riesgos laborales, no recogen la categoría de alumno, lo que impide el desarrollo de formación dual en el sector", critica Román. Una traba que ya han trasladado al Ministerio de Educación y al de Trabajo.

Fiscalidad y morosidad

La carga tributaria y los impagos por parte de la Administración son otro dolor de cabeza que afecta a la salud financiera. A raíz de la ley de inversión del sujeto pasivo, implementada durante la crisis financiera, las compañías constructoras y las subcontratas que ejecutan la obra tienen que asumir el IVA de la compra de materiales, no así el promotor, explica Alonso.

Sin embargo, el plazo de reembolso del Ministerio de Hacienda sobrepasa los 60 días que estipula la norma. "Ese IVA no se nos devuelve ni a los 90, 120 y ni a los 240 días, lo que ocasiona un descuadre en la tesorería. Pedimos que Hacienda cumpla los plazos o se nos dé un documento cambiario, un pagaré o contrato *confirming* que nos permita negociar con el banco y que sean la entidad financiera y el Gobierno quienes pacten el interés devengado hasta que Hacienda pague el 100% pendiente", sugiere. Ascem ha trasladado esta petición a dicho ministerio, pero todavía no ha recibido una respuesta.

Esta asociación reclama además que se fije un cupo o un arancel desde Europa a los elementos manipulados o fragmentados de acero que vienen desde Asia. "Estamos viendo cómo constructoras asiáticas ejecutan las estructuras con mano de obra externa, incorporando estos productos de baja calidad, sin marcado CE ni trazabilidad productiva, en proyectos logísticos e industriales en España", denuncia. Desde Eurometal se están recogiendo firmas para trasladar esta situación a Bruselas.



Un joven instalador en la feria de Matelec. FENIE



Un soldador. CONAIF

"Somos los que ponemos en marcha fábricas, hospitales, viviendas que deben tener agua, electricidad o puntos de recarga para que los coches funcionen. Intentamos poner en valor estas empresas de servicios, que están dentro de la

industria y, por tanto, tenemos que cumplir unos requisitos regulatorios, de formación, seguridad y cada vez más de inversión tecnológica", aduce Francisco Alonso, presidente de la Confederación Nacional de Asociaciones de Empresas Instaladoras y Mantenedoras de Energía y Fluidos (Conaif), que congrega 22.000 empresas, el 90% de ellas pymes.

A Alonso le preocupa también el intrusismo, "cuando hay personas que realizan labores de técnicos especializados sin tener los conocimientos ni los certificados necesarios. Lo más preocupante es que no hay inspecciones". Y es grave, alerta, en la manipulación de gases fluorados, control de fugas o recuperación de refrigerantes. "Solo se cumple la normativa en Cataluña y Madrid", asegura el documento. Alonso recuerda que cada comunidad cuenta con un registro industrial en el que figuran los instaladores autorizados.

La rigidez de los convenios es otra barrera que resalta Román. "Nos encontramos dentro del metal, que es muy generalista. Engloba a joyeros, talleres de coches, constructores de parques infantiles, y no recoge nuestras particularidades; necesitamos flexibilidad", insiste. Se refiere a la limitación de horas extras por trabajador y a que tampoco pueden contratar porque no encuentran personal, ilustra. Además, reclama que se incorpore la actividad de mantenimiento y reparación y que se estipule que su centro de trabajo está en la instalación del cliente.

"Acompañamos desde el principio y hasta el final de la obra. Aseoramos y damos mantenimiento. En la pandemia y en el apagón se constató nuestra relevancia para el funcionamiento de infraestructuras críticas, la cadena alimentaria y de frío, hogares y servicios sanitarios", defiende Miguel Ángel Gómez, presidente de Fenie.

Avances y normas ambientales

► **Economía circular.** Si hay algo de lo que presume el sector de los servicios del metal es de la sostenibilidad de los materiales. "La estructura metálica para la edificación industrial y civil, desde que se fabrica, se instala y se destruye, es la única susceptible de reutilizarse y reciclarse al 100% y que cumple con los requisitos de circularidad", afirma Antonio Yago, CEO y gerente de Lymssa, quien añade que las empresas de laminación utilizan energías renovables (eólica y fotovoltaica) en el proceso de producción del material a partir de la chatarra. "Estamos reutilizando el 100% de la que se genera en España", asegura.

► **Marcado CE.** Ante las estrictas normativas europeas y ambientales que deben cumplir estos materiales, así como la propia actividad, desde la Asociación para la Construcción de Estructuras Metálicas (Ascem) invitan a los estructuristas a que cumplan con la regulación y obtengan el marcado CE. Es el símbolo obligatorio que indica que un producto cumple los requisitos de seguridad, salud y protección ambiental de la Unión Europea. Una directiva de obligado cumplimiento en España desde 2010. Además, la patronal aboga por que los ayuntamientos exijan este sello.

► **Sustancias tóxicas.** Al sector le inquieta además la gestión y traslado del amianto a gestores autorizados, en concreto desde Canarias. La Ley 3/2023 de Economía Circular de Andalucía prohíbe la entrada de residuos peligrosos (incluido este mineral) desde otras comunidades autónomas para su vertido en vertederos locales, salvo excepciones motivadas por solidaridad interterritorial. Y el País Vasco, Galicia y Cataluña preparan regulaciones similares. "Aunque es un problema territorializado que afecta especialmente a Canarias, su evolución puede llegar a tener efectos a nivel nacional", advierten desde Confemetal. El archipiélago carece de gestores y sistemas de recogida para este tipo de desechos por su fragmentación (doble insularidad) y condición de ultraperiférica, puntualizan.

Lastra la escasez de talento cualificado, el absentismo y las dificultades para acceder a las prácticas

Las firmas demandan convenios más flexibles y que Hacienda cumpla con los plazos de pago

Expansión & EMPLEO

La IA necesita electricistas y fontaneros

PROFESIONES/ En España sobran algoritmos pero faltan electricistas. La IA desplaza el debate laboral y ya no sólo urgen ingenieros, sino también soldadores o plomeros que puedan levantar la infraestructura física que esta tecnología requiere.

Tino Fernández. Madrid

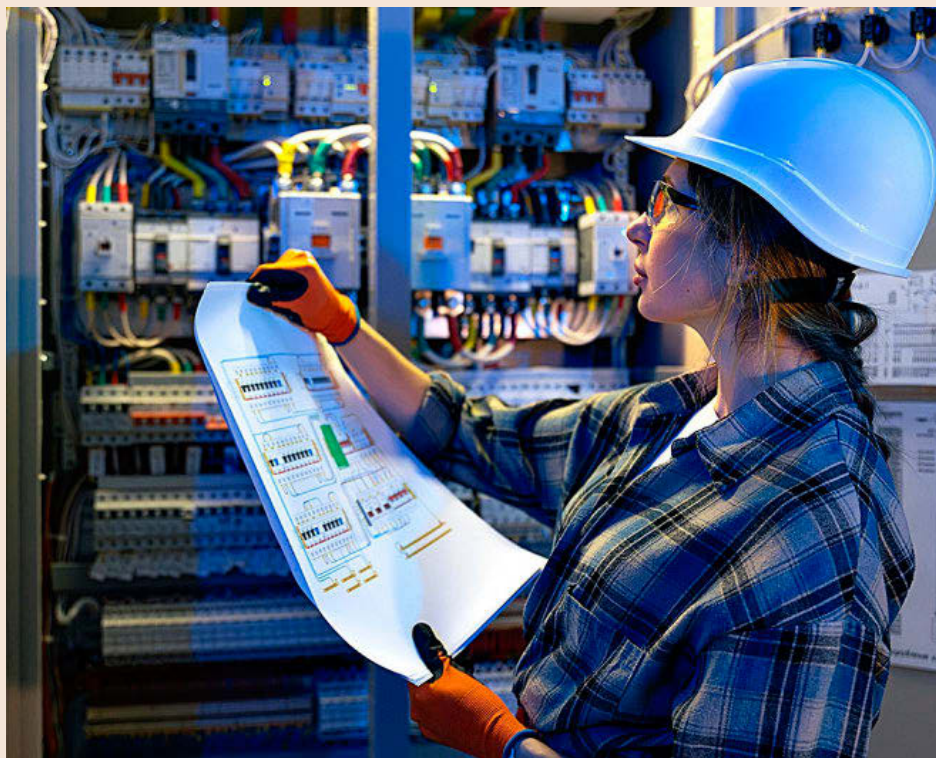
¿Quién construirá el mundo físico que necesita la inteligencia artificial? Esa es la pregunta que plantea Korn Ferry en un reciente informe y que desplaza un poco el debate sobre qué empleos están amenazados por la IA. El cazatalentos habla de una fiebre por contratar electricistas, técnicos de climatización, mecánicos, soldadores y fontaneros a partir de un estudio de Lightcast sobre 135 oficios.

Según esto, Korn Ferry asegura que las empresas no demandan sólo ingenieros capaces de desarrollar IA. También necesitan profesionales que levanten centros de datos, que instalen sistemas eléctricos y mantengan las infraestructuras de la economía digital. Esa demanda llega a un mercado ya tensionado por la transición energética, la construcción, la industria y el envejecimiento.

En España conocemos bien esa contradicción. Faltan fontaneros, electricistas, mecánicos o soldadores, pero la escasez no los ha convertido automáticamente en carreras atractivas: siguen pesando salarios, condiciones, horarios, prestigio y posibilidades de progresión.

Korn Ferry añade ahora un acelerador inesperado. La misma tecnología que amenaza con automatizar el trabajo de oficina aumenta la necesidad de personas que trabajen lejos de una pantalla.

La OIT ha analizado casi 30.000 tareas para medir la exposición a la IA generativa. Las ocupaciones administrativas figuran entre las más expuestas, junto a los analistas financieros, los desarrolladores web y los programadores. La OIT advierte de que “ex-



posición no significa desaparición, sino transformación de tareas”.

Juanjo Amorín, fundador de la escuela de oficios Oficios.io, explica que esa transformación ya empieza a reflejarse en decisiones empresariales. Afirma que él ya ha sustituido estructuras que antes habrían necesitado varios profesionales por expertos muy sénior apoyados en agentes de IA. Para los modelos financieros, por ejemplo, ya no contempla contratar a un economista júnior: prefiere trabajar con un antiguo director financiero que dirige el proceso y utiliza IA para ejecutar buena parte del trabajo: “El humano aporta criterio y experiencia; los agentes absorben tareas operativas que hasta hace poco servían de entrada al mercado laboral”.

Ahí aparece una consecuencia delicada. Durante décadas, los primeros años de un programador, un abogado o un financiero consistían precisamente en hacer trabajo rutinario bajo la supervisión de un sénior. Amorín plantea que “si esas tareas pasan a los agentes, la empresa puede seguir necesitando expertos, pero tendrá menos motivos para contratar aprendices. El riesgo no sería sólo perder puestos júnior, sino romper la escalera que permitía convertirse algún día en sénior”.

El contraste con muchos trabajos físicos es claro. Un modelo puede redactar un informe o producir código, pero todavía no puede entrar solo en una fábrica, localizar una avería, sustituir una bomba, reparar una tubería o rehacer

la refrigeración de un servidor. Puede diagnosticar y planificar; ejecutar la intervención exige actuar en el mundo real.

Ese mundo físico está creciendo. La UE está construyendo grandes centros de computación dedicados a entrenar y ejecutar modelos de IA que no sólo necesitan chips. Requieren electricidad, redes, refrigeración, construcción y mantenimiento.

España ofrece un ejemplo: AWS anunció en marzo que elevará hasta 33.700 millones de euros su inversión prevista en infraestructura de centros de datos, nube e IA en España, concentrada en Aragón. Según las estimaciones de la propia compañía, esa inversión sostendrá una media de unos 29.900 empleos equivalentes a tiempo completo al

año hasta 2035, incluidos puestos directos, indirectos e inducidos.

Los centros de datos compiten por trabajadores que ya escaseaban, y la IA no crea una cantera separada. Compiten por los electricistas que necesita una fábrica, los técnicos que mantienen una red y los especialistas que también reclama una instalación renovable.

En España, el SEPE contabilizó 95.340 vacantes en el cuarto trimestre de 2025, y 43.495 llevaban al menos 90 días sin cubrirse. Entre las ocupaciones difíciles aparecen albañiles, electricistas, fontaneros, soldadores y mecánicos.

A ese desajuste se suma el tiempo. Cedefop calcula que Europa necesitará cubrir 4,2 millones de puestos de trabajadores de la construcción entre 2022 y 2035. Apenas 90.000 responderán al crecimiento neto; el resto serán sustituciones, sobre todo por jubilación. Cada retiro puede llevarse décadas de conocimiento.

La FP española crece

Korn Ferry interpreta parte del aumento de la formación profesional estadounidense como una manera de proteger la carrera frente a la IA. En España todavía no puede afirmarse lo mismo. Un estudio publicado en *Labour Economics* detectó en Suiza, tras el boom de ChatGPT, una caída cercana al 8% en las búsquedas de aprendizajes, especialmente en ocupaciones cognitivas.

Juanjo Amorín cree que ese cambio puede trasladar a parte de los universitarios y júnior hacia oficios técnicos especializados. Su argumento

es que estos trabajos se están tecnificando, ganan prestigio, ofrecen empleabilidad rápida y, en algunos casos, buenas remuneraciones, y cita electricidad, soldadura, fontanería, instalaciones, mantenimiento, ascensores, fotovoltaica, domótica, climatización y aislamiento.

No se trata de volver al viejo oficio manual. El profesional que puede ganar valor es su versión tecnificada: un electricista que utilice diagnóstico digital, un frigorista que domine controles electrónicos, un mecánico que trabaje con mantenimiento predictivo o un instalador capaz de manejar sensores y automatización.

Amorín añade otra capa: alrededor de la propia IA están apareciendo trabajos de entrenamiento de robótica, supervisión de sistemas y mantenimiento de instalaciones inteligentes que siguen necesitando intervención humana.

Eso no garantiza la migración. Un oficio puede escasear y seguir siendo poco atractivo si ofrece salarios modestos, horarios duros, desplazamientos o escasa progresión. Pero sí cambia la comparación entre carreras. La IA puede estrechar la puerta de entrada de algunos empleos de oficina y, al mismo tiempo, elevar la demanda de profesiones físicas y técnicas imprescindibles para desplegarla.

Quizá por eso la pregunta de Korn Ferry sea más importante de lo que parece. La revolución de la IA puede necesitar muchos científicos de datos. Pero también necesita a alguien que conecte la electricidad y consiga que los servidores no se calienten.

Cinco profesiones escondidas que brillan cada vez más

Lo que une a estas cinco profesiones no es que sean “manuales”, sino que trabajan sobre infraestructuras físicas críticas, que exigen experiencia acumulada y que están incorporando cada vez más tecnología. En ellas, la IA puede convertirse antes en una herramienta que en una amenaza.

Soldador y tubero especializado. Son perfiles recurrentemente

escasos en industria y energía. La AIE incluye a los ‘pipefitters’ entre las ocupaciones técnicas donde más cuesta encontrar trabajadores cualificados.

Electricista de instalaciones críticas. Los centros de datos necesitan sistemas eléctricos de alta potencia, cuadros, generadores, sistemas de respaldo y mantenimiento continuo. La Agencia Internacional de la Energía

(AIE) sitúa a los electricistas entre los perfiles con mayores dificultades de contratación. Redes, renovables, industria y centros de datos compiten por los mismos profesionales.

Técnico de refrigeración y climatización. La capacidad de cálculo genera calor, y cuanto más densos son los servidores de IA, más exigente es la refrigeración. El auge de los centros de datos está

impulsando sistemas de ‘cooling’ cada vez más sofisticados, incluida la refrigeración líquida. No sólo contratarán las tecnológicas: también fabricantes, instaladores y empresas de mantenimiento.

Técnico de redes eléctricas. Construir centros de datos no sirve de mucho si no existe suficiente capacidad para llevar electricidad hasta ellos. La AIE identifica a los trabajadores de líneas eléctricas

entre los perfiles con mayores cuellos de botella.

Mecánico y técnico de mantenimiento industrial. España ya tiene dificultades para cubrir puestos de mecánicos, ajustadores y reparadores de equipos. A medida que las fábricas incorporan automatización y producción inteligente, aumenta el valor del técnico capaz de mantener esos sistemas.

Escribano estudia salir a Bolsa tras el fracaso de la fusión con Indra

NUEVA ETAPA/ La empresa familiar busca seguir creciendo y sopesa varias alternativas, tras la salida de Ángel Escribano de la presidencia de Indra. También se analizó buscar un socio para una operación.

Carlos Drake. Madrid

La salida de Ángel Escribano de la presidencia de Indra, el pasado 1 de abril, supuso que el proceso de negociación entre Indra y la compañía familiar Escribano Mechanical & Engineering (EM&E) se guardara en un cajón. Ahora, el directivo se plantea varias opciones para continuar con el crecimiento de su compañía de Defensa, entre las que destaca una posible salida a Bolsa.

Ángel Escribano, en una entrevista a *Bloomberg*, asegura que el debut bursátil de EM&E es una de las opciones que están sobre su mesa para financiar el crecimiento de la empresa, que cerró el año pasado con una facturación de 488 millones de euros, un 37% más, y que fue una de las grandes beneficiadas del reparto millonario de los programas especiales de modernización de Defensa (PEM) del año pasado.

Como adelantó EXPANSIÓN el 20 de marzo, la salida a Bolsa era una de las alternativas que sopesaban los hermanos Ángel y Javier Escribano como alternativa a la fusión por absorción con Indra, que era su primera opción, y que no se pudo materializar por su enfrentamiento con Moncloa, que alegaba conflicto de interés, al ser Ángel Escribano en ese momento presidente y propietario de EM&E.

Los hermanos Escribano valoran la compañía familiar en alrededor de 2.300 millones de euros

El Gobierno podría vetar una posible fusión con un socio extranjero al ser EM&E estratégica

Ángel Escribano dimitió como presidente de Indra por desavenencias con Moncloa

Ángel Escribano es dueño de EM&E junto con su hermano Javier.

El plan estratégico de la empresa, adelantado por EXPANSIÓN y elaborado por Boston Consulting, contempla alcanzar una facturación de 1.300 millones en 2030, lo que supondrá más que triplicar sus registros desde 2024, mientras que el ebitda previsto es de 410 millones, el triple que los 127 millones de 2024.

Este crecimiento se verá impulsado por las adjudicaciones de nueva carga de trabajo logradas en 2025, entre las que destacan los programas de artillería sobre ruedas y de cadenas junto con Indra, valorados en 7.240 millones



JM Cadenas

de euros y que despertaron la polémica con Santa Bárbara.

Los vientos de cola para el sector de la Defensa hacen que los hermanos Escribano hayan valorado su empresa por encima de los 2.300 millones de euros. De hecho, el consejo de administración de Indra sopesó hacer una oferta por unos 2.300 millones, a raíz de las valoraciones resultantes de los análisis de los asesores de Indra (Goldman Sachs y Morgan Stanley).

Hubo también algunas valoraciones por parte de asesores escogidos por parte de la comisión *ad hoc* creada por

Indra para supervisar que una eventual fusión con EM&E cumpliera, en caso de llevarse a cabo, con la normativa de buen gobierno.

Alternativas

La salida a Bolsa es una de las variables que manejan los hermanos Escribano para continuar con la senda alcista de la compañía madrileña, que ve gran margen de avance en los segmentos de vehículos, drones y también en sistemas antridron.

Otra de las opciones que está sobre la mesa es encontrar un socio alternativo a Indra

con el que fusionar su negocio. El candidato con más posibilidades es el gigante de Defensa alemán Rheinmetall, que ya llamó a la puerta de los Escribano hace meses para preguntar precio en medio de la negociación con Indra.

La vía Rheinmetall fue descartada en su momento por los Escribano, que querían crear entre Indra y EM&E un coloso español de la Defensa, pero el fracaso de la negociación, que conllevó la salida de la presidencia de Indra de Ángel Escribano, abre ahora la puerta a retomar las conversaciones con Rheinmetall. Sin

AMBICIÓN

La compañía de Alcalá de Henares aspira a superar los 1.300 millones de facturación en 2030, frente a los 488 millones de 2025.

embargo, esta operación no sería sencilla aunque exista acuerdo entre ambas, ya que el Gobierno español tiene derecho a vetar la fusión, al ser considerada EM&E una empresa estratégica para la soberanía española.

Mantener el control

Ángel y Javier Escribano, propietarios del 100% de Escribano Mechanical & Engineering, analizan diferentes escenarios que permitan impulsar el negocio de su compañía familiar, pero todas ellas pasan por mantener el control de su empresa.

La negociación con un nuevo socio o la eventual salida a Bolsa pasan por que los hermanos mantengan una mayoría en el capital de EM&E, asegurándose la capacidad para tomar decisiones sobre la estrategia corporativa.

Como parte de su estrategia de crecimiento, los hermanos optaron en 2023 por irrumpir en el capital de Indra con el 3% y la ambición de alcanzar un 10%. A finales de 2024, EM&E alcanzó el 14,3% de Indra, afianzándose como el segundo mayor accionista de la compañía.

El pasado 5 de mayo, los Escribano se desprendieron totalmente de esta posición, saliendo de forma definitiva del capital de Indra, tras la polémica con Moncloa.

La Llave / Página 2

Indra entregará en 2028 los primeros drones del contrato de 364 millones

C.D. Madrid

Indra entregará en los primeros meses de 2028 las primeras unidades del megacontrato de drones por un importe de 364 millones de euros que se adjudicó a finales de 2025 en el marco de los programas especiales de modernización de Defensa (PEM).

La compañía negocia ahora con posibles socios y proveedores, entre los que se encuentra la española UAV Navigation del grupo Oesía, para ejecutar el proyecto, con el objetivo de generar capacida-

des nacionales que contribuyan a la soberanía española.

Indra adquirió el año pasado el negocio de drones de Aertec, como adelantó EXPANSIÓN, y también compró Wake Engineering, especializada en tecnología de sistemas no tripulados.

Ahora, la empresa acelera

Entregará al Ejército español 147 drones de hasta 150 kg y con autonomía de diez horas

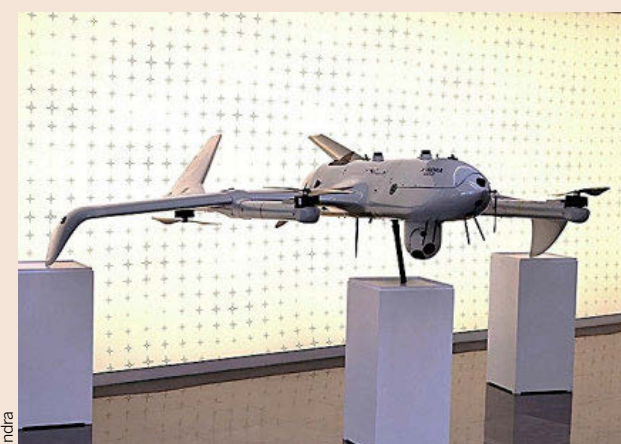
para ejecutar el contrato del sistema aéreo no tripulado de alcance medio (Santam), que contempla la entrega entre 2028 y 2030 de 49 sistemas completos, que incluyen 147 drones de Clase I (menos de 150 kilogramos).

Indra desarrollará dos modalidades de dron diferentes. La primera será la plataforma Tarsis-W, que es un sistema con ala fija y despegue y aterrizaje convencional y que tiene capacidad para incorporar armamento ligero. La segunda plataforma es la Tar-

sis-VTOL, que también tiene ala fija, pero que puede aterrizar y despegar en vertical.

De los 49 sistemas habrá 38 del tipo de despegue y aterrizaje vertical y once de despegue convencional que se utilizarán tanto por parte del Ejército de Tierra, como de la Armada y del Ejército del Aire y del Espacio de España.

Las versiones W o VTOL del dron Tarsis tienen una envergadura de unos seis metros y un peso máximo de despegue de 150 kilos. La altura máxima de vuelo se sitúa



Dron Tarsis de Indra.

en 15.000 pies, mientras que su autonomía ronda las diez horas, con un alcance de 120 kilómetros.

Este programa permitirá la creación de 500 empleos di-

rectos, de los que alrededor de cien puestos de trabajo se concentrarán en Indra, en distintas geografías como Andalucía, Castilla y León, Madrid y Cataluña.

Los trabajadores de Airbus ponen en pausa la huelga pero persiste la desconfianza

Las “bases y compromisos principales” del preacuerdo alcanzado con Industria se someterán a referéndum la semana que viene en un clima de división y desánimo

MÀRIUS LAMOR
MADRID

La plantilla en paro de Airbus España, en su mayoría, se reincorporó ayer después de que el comité de huelga, conformado por UGT, CGT y ÚTIL, pausara el martes el conflicto, aunque la convocatoria de parón indefinido se mantiene. Un trabajador de la empresa en la central de Getafe explicó que el regreso ha estado marcado por “la desconfianza hacia la dirección de la empresa”. No ha sido el único. La percepción generalizada entre la plantilla es de un clima de “bajón”, “desánimo” y “enfado”, según indicaron a **CincoDías** media decena de empleados —que han preferido mantener el anonimato— de la planta madrileña, la principal de la empresa en España porque emplea a 9.000 de los 14.000 trabajadores en el país.

Los trabajadores regresaron tras más de 35 días de huelga indefinida, después de que la plantilla de Airbus España votase a favor de continuar con el paro por un estrecho margen y, ante el ajustado resultado, el comité decidiese pausarla. Los seis centros españoles —Getafe, Illescas (Toledo), Albacete, Cádiz y los centros sevillanos de Tablada y San Pablo—, votaron para decidir si mantener o no la huelga hasta que se someta a referéndum el preacuerdo alcanzado el viernes entre la dirección de la empresa y algunos sindicatos mayoritarios. Al intentar contactar con la empresa para sondear el ambiente del regreso, no se obtuvo respuesta.

La compañía comunicó ayer a los trabajadores que el referéndum se llevará a cabo la semana que viene, sin una fecha específica, pero en el mensaje enviado señaló que solo se votarán las “bases y compromisos principales” del preacuerdo, y que la versión definitiva del texto se negociará y redactará en caso de validarse. Esta noticia encendió el ánimo de muchos de los huelguis-

tas reincorporados ayer en Getafe, según fuentes de la plantilla, porque temen que algunos términos del preacuerdo puedan cambiar una vez se negocie un texto final. Un empleado de la división de Defensa resumió este malestar: “Vamos a votar sin conocer los detalles del acuerdo final”.

El preacuerdo, que se conoció el viernes pasado, resume los puntos principales del nuevo acuerdo. Los trabajadores entrevistados coinciden en que “la sensación de la plantilla” es que el texto “no da ninguna garantía” y quieren todos los detalles del preacuerdo antes de votar.

Por ejemplo, en materia salarial, el escrito contempla el “compromiso de pago del IPC real” y la “recuperación del poder adquisitivo de un 7,95% distribuido proporcionalmente en cuatro años”, repartido en subidas anuales del IPC más un 2% hasta 2028, y un 1,95% en 2029. Según concreta un empleado de la división de defensa, la empresa no ha aclarado si estas subidas van a aplicarse a partir de 2028, cuando entre en vigor el nuevo convenio colectivo: “Espero que el preacuerdo sea la base del nuevo convenio, pero es verdad que hay dudas sobre si los acuerdos que se firmen ahora se van a mantener”, señala el empleado.

Política de teletrabajo

La política de teletrabajo es otro ejemplo de la desconfianza de los trabajadores respecto a que algunos términos del preacuerdo cambien después de votarse en referéndum o a partir de la entrada del convenio colectivo. El empleo remoto ha sido uno de los temas candentes de la convocatoria de huelga actual, vigente desde el 25 de agosto, la segunda desde que estalló el conflicto en julio. Según una trabajadora de Airbus Comercial, la gota que colmó el vaso fue una carta que mandó



Trabajadores de Airbus en huelga en la sede de Getafe, Madrid, el pasado día 28 de agosto. EUROPA PRESS

la empresa a los trabajadores el 9 de junio.

En ella, la empresa apeló a la “cooperación e interacción entre las personas” para justificar una rebaja de dos días semanales a uno el teletrabajo a partir de este septiembre. En el documento del viernes se contempla mantener los dos días, pero esta trabajadora asegura que, “debido a la desconfianza hacia la directiva”, tiene dudas sobre cómo se redactará en un hipotético acuerdo final si se aprueba el preacuerdo en referéndum.

La división de Espacio de Airbus también ha estado en el centro del debate desde que arrancó la huelga, ya que está previsto que la sección se fusione con las divisiones espaciales de Thales y Leonardo para crear un gigante europeo de satélites y defensa a partir de 2027, en un proyecto llamado BROMO. Según han expli-

cado dos trabajadores de la división de defensa de la empresa, la compañía no ha aclarado cuáles van a ser las condiciones laborales de los empleados de espacio que se incorporen a BROMO a partir del año que viene.

Mismas condiciones

El texto explica que van a mantener las condiciones del convenio colectivo actual “hasta que exista un nuevo convenio colectivo”. Entre la plantilla genera incertidumbre que no haya mayor concreción sobre esta materia en el preacuerdo que va a someterse a votación. “Queremos tener garantías de que por el hecho de verse arrastrados a otra empresa no vean peligrar sus condiciones laborales”, remata uno de los trabajadores.

La planta de Getafe fue, junto a la de San Pablo (Sevilla), la única de las seis españolas en la que

los trabajadores votaron a favor de mantener la huelga. Pero a diferencia de la sevillana, donde un 76% de los que votaron abogaron por seguir el paro —y donde ayer algunas personas lo mantuvieron, así como los piquetes, según fuentes sindicales—, el resultado en la madrileña fue muy ajustado: un 46,2% a favor del paro frente a un 45,4% en contra (8,4% de abstenciones).

Javier Rodríguez, trabajador de la empresa, atribuye este resultado al “desgaste, anímico, físico y psicológico” de la plantilla, tras más de 30 días de huelga: “Muchos compañeros han estado todos los días desde las 5.30 de la mañana en las puertas”. Este empleado también destaca el desgaste económico que sufren, ya que cada día de huelga es uno sin cobrar y “hay que pagar hipotecas, alquileres y los libros de los hijos en la vuelta al colegio”.

Los empleados consideran que el preacuerdo no da garantías y quieren el detalle

El texto señala que van a mantener el convenio colectivo actual hasta llegar a uno nuevo

Economía

Los daños de una crisis migratoria histórica

Antonio Garamendi Presidente de la CEOE

“Debemos ser firmes con Marruecos sin escudarnos en nuestra relación comercial”

Javier Romera ENV. ESP. CEUTA.

La crisis migratoria que está viviendo Ceuta desde la invasión masiva de inmigrantes marroquíes a finales de julio vuelve a poner sobre la mesa la situación de una ciudad marcada por su posición estratégica, su dependencia de las relaciones con Marruecos y sus especiales condiciones económicas. El presidente de CEOE, Antonio Garamendi, asistió ayer a la junta directiva de la patronal, que se celebró en la ciudad como muestra de apoyo a sus empresarios y ciudadanos. En su entrevista con *elEconomista.es*, reclama al Gobierno que actúe con “firmeza” para garantizar la seguridad y evitar que vuelva a repetirse una entrada masiva de personas que, según advierte, puede tener un impacto directo sobre la actividad económica. Garamendi considera que las ayudas fiscales y económicas aprobadas por el Gobierno son positivas y necesarias, pero asegura también que no servirán de nada si antes no se soluciona el problema en la ciudad autónoma.

¿Qué papel cree que ha podido jugar Marruecos en la entrada masiva de inmigrantes los pasos días 30 y 31 de julio, a pesar de que el Gobierno insiste en que no hay pruebas contundentes sobre su implicación?

Yo desconozco lo que haya podido hacer o dejar de hacer Marruecos y cuál puede ser su implicación en esta crisis. Lo que sí sé es que la responsabilidad y quien tiene la obligación de defender nuestra soberanía e integridad territorial es el Gobierno de España. Tenemos una gran relación comercial con Marruecos. De hecho, somos el mayor inversor en el país, solo por detrás de China, pero eso es totalmente independiente. El Gobierno tiene que ser firme.

¿Pero qué es lo que habría que exigir a Marruecos ante una situación como la que se está viviendo en Ceuta?

Es que eso es precisamente lo que tendrá que hacer el Gobierno de España. Insisto en que a mí quien me defiende, quien me representa y a quien tengo que exigir y pedir responsabilidades, como decía antes, es al Gobierno, que es el que tendrá que hablar de todo lo que sea necesario con Marruecos. Yo no voy a entrar en política, pero la realidad de los hechos es que esto no puede volver a pasar y que hay que arreglar lo que haya que arreglar. El Gobierno tendrá que actuar y, si hay



DAVID GARCÍA

Ayuda económica:
“Más allá de la cantidad que se reparta, la prioridad debe ser la seguridad”

Gobierno: “Cuerpo ha mostrado sensibilidad en medidas como la bonificación de las cotizaciones”

que poner firmeza, pues habrá que poner toda la firmeza que sea necesaria, o lo que sea. Pero, por encima de todo, esto es un tema de soberanía y de seguridad. Luego vendrá el tema de la inmigración, que será el que tenga que ser, y después el económico.

¿Y hasta qué punto debe el Gobierno español ser firme con Marruecos?

El término exigir puede parecer muy fuerte, pero es lo que en realidad me exigen a mí también mis empresarios y empresarias. Yo represento a las empresas y tengo que defender sus intereses. No se las exigen a UGT o a CCOO, me las exigen a mí. España tiene que hablar claro y debe trabajar también conjuntamente con Europa y, cuando tenga que negociar con Marruecos, deberá negociar todo lo que tenga que negociar, pero siempre con la firmeza necesaria.

¿Aunque esa firmeza pueda suponer deteriorar al final la relación comercial?

Pero es que no tiene nada que ver una cosa con la otra. No buscamos excusas a lo principal, que es la soberanía de España y su integridad territorial. En el área empresarial muchas veces tenemos socios y, cuando tenemos que negociar, negociamos fuerte y negociamos duro. Y lo mismo ocurre con los sindicatos. Aunque tengamos una buena relación, hay veces que se puede tensar y no pasa nada. Eso es lo que tiene que hacer el Gobierno. Hay que defender lo que corresponde, sin ningún tipo de duda. Hablo en nombre de las empresas y eso no significa en ningún caso que no queramos mantener una buena relación con Marruecos. Pero una cosa es la relación comercial y otra distinta es la que afecta a nuestra soberanía.

El ministro del Interior, Fernando Grande Marlaska, ha dicho que la seguridad es subjetiva, ¿qué piensa al respecto?

Yo es la primera vez que oigo algo semejante. Los ciudadanos de Ceuta tienen los mismos derechos que cualquier español porque así lo dice y garantiza nuestra Constitución. Y cuando estamos ante un problema de seguridad no puede ser en ningún caso algo subjetivo. Han entrado en Ceuta prácticamente los mismos habitantes que tiene la ciudad. Que la gente se imagine en España lo que significa que entre la misma población que hay en ella. Y eso es lo que estamos viendo. La seguridad se mide. Las empresas medimos la seguridad y los ciudadanos también. La gente sale a la calle y ve qué pasa o qué no pasa. La seguridad es fundamental para que exista actividad económica. Yo soy vasco y a mí no me pueden decir,

Espigones: “Desde 2021 estaba claro que se necesitaban barreras como las que se han instalado ahora”

Expulsiones: “Si es necesario habrá que cambiar la ley que prohíbe las deportaciones rápidas”

Unión Europea: “Haremos que los empresarios de Ceuta y Melilla sean oídos en Bruselas”

Total de migrantes: “No sabemos cuántos son, pero seguro que rebasan los 5.000 que se ha dicho”

cuando había un problema de terrorismo, que era algo subjetivo.

¿Y saben cuántos inmigrantes pueden quedar ilegalmente todavía en la ciudad?

Eso es algo que ni siquiera sabemos realmente. Pero desde luego son muchos más de los que se está diciendo. La propia presidenta de los empresarios de Ceuta, Arantxa Campos, ha dicho ya que, aunque desde el Gobierno aseguran que son 5.000 personas, se están preparando plazas para unas 6.400 o 6.500 en total, con lo que en realidad son muchos más.

¿Qué impacto puede tener esta situación sobre la economía de Ceuta si se cronifica? Desde el Gobierno local dicen que podría ser letal. ¿Opi- na lo mismo?

Efectivamente, por eso lo digo. No es un problema de cuánto dinero se da o de cuánto se puede llegar a dar en el futuro para ayudar a la economía de la ciudad. Lo primero, lo más importante es que hay que garantizar la seguridad y hay que hacer todo lo que sea necesario para ello.

¿Considera que las ayudas aprobadas por el Gobierno para Ceuta son suficientes?

Creo que hay que agradecerlas. Y ahí hemos trabajado conjuntamente. Quiero agradecer especialmente al vicepresidente y ministro de Economía, Carlos Cuerpo, porque ha tenido sensibilidad con este asun-

to. Esa es la parte económica y se lo agradezco. Se ha conseguido una reivindicación empresarial, como que la bonificación de las cuotas a la Seguridad social pase del 50% al 75% y en el Impuesto de Sociedades se eleve del 50% al 60%. Pero también digo una cosa. Estamos hablando de un impuesto sobre los beneficios y, si las cosas siguen así, es que no habrá beneficios. Por tanto, las ayudas directas que pueda haber son importantes, pero son inútiles, no sirven de nada si el problema continúa.

Entonces, en su opinión ¿qué es lo que debería hacer a partir de ahora el Gobierno español, más allá de solucionar el problema?

Habría que tomar todas las medidas necesarias para que esta ciudad vuelva a ser atractiva desde el punto de vista económico y de la inversión para las empresas. Hay muchísimo por lo que trabajar, pero el primer punto fundamental, insisto, es la seguridad. Y no es mi opinión. Es lo que me piden los empresarios y empresarias de esta tierra.

Una de las reivindicaciones que se ha planteado también desde la patronal de Ceuta es la construcción de los espigones en las fronteras para que no se repita lo que sucedió en julio. ¿Cree también que es una prioridad?

Sí, sin duda alguna. Es que si se hubieran construido las barreras neumáticas que hay ahora en los espigones esto no habría pasado. ¿Por qué no se hizo? Esto se sabía ya en 2021, cuando hubo otra entrada masiva de inmigrantes. Se podían haber tomado medidas entonces. Se podía haber hecho lo que hubiera que hacer. Y ahora nos encontramos con el problema encima.

También ha criticado que no se pueden realizar expulsiones rápidas por las limitaciones legales. ¿Hay que cambiar la ley?

Si es necesario habrá que hacerlo. Lo que hace el Tribunal Supremo es interpretar la ley que existe ahora. Yo apoyo a los jueces y creo que hay que apoyarles siempre. Pero el Supremo interpreta la ley. Y la ley se puede cambiar. El Parlamento puede cambiar la ley mañana. Pues que se cambie la ley si es necesario.

¿Está planteando que se facilite la expulsión de las personas que entren ilegalmente?

Es que esto no es la primera vez que ocurre en la frontera de las ciudades autónomas. Ya hemos vivido situación parecidas y lo que tiene que hacer España es hacer los deberes.

¿Y qué se puede hacer desde Europa?

Nosotros vamos a llevar no solo a los empresarios de Ceuta sino también a los de Melilla a Bruselas para que puedan exponer directamente lo que están viviendo. Vamos a hablar con la patronal Business Europe porque queremos que en Europa se sepa qué está ocurriendo aquí.

Las empresas ceutíes alertan de pérdidas de un millón diario

La patronal CEOE celebra su Junta Directiva en la ciudad autónoma como una muestra de apoyo y reclama defender la soberanía

Javier Romera ENV ESP. CEUTA.

La CEOE trasladó ayer a Ceuta su Junta Directiva en un gesto excepcional de respaldo a la ciudad autónoma y a su tejido empresarial. La reunión, presidida por Antonio Garamendi, se celebró por primera vez en la ciudad autónoma y ha supuesto sacar de Madrid uno de los principales órganos de gobierno de la patronal, que no celebraba un encuentro de estas características fuera de la capital desde hace varios años. Más de una treintena de los 271 miembros que componen la Junta Directiva se desplazaron físicamente a la ciudad autónoma española, mientras que el resto participó por vía telemática. “No es un gesto simbólico, es un apoyo real a los ciudadanos de Ceuta porque estamos ante un atentado contra la soberanía nacional y esto que ha ocurrido no puede volver a pasar”, aseguró Garamendi.

El presidente de los empresarios españoles, que vistió todos los puntos calientes de la ciudad, quiso dejar claro que “según la Constitución, todos los ciudadanos tenemos los mismos derechos y por eso exigimos lo mismo para los ceutíes, que no se sienten seguros”. Garamendi admitió su preocupación por el empresariado local, muy basado en el pequeño comercio. “Hemos estado en contacto con el Gobierno, con la patronal europea y con la Comisión porque no es un

problema solo de España, sino de toda Europa”, explicó.

En un encuentro posterior con los medios, Arantxa Campos, presidenta de la Confederación de Empresarios de Ceuta (CECE), reclamó por su parte una “solución inmediata”. Según Campos, “las ayudas están muy bien pero son insuficientes si no recuperamos la seguridad”. Asimismo, y aunque el Gobierno ha cifrado en 5.000 la cifra de inmigrantes que siguen en la ciudad, “en realidad son muchos

“El Gobierno dice que quedan 5.000 inmigrantes, pero son prácticamente el doble”

más, prácticamente el doble y, de hecho, han preparado asistencia para más de 6.000”.

Aunque en un principio se aseguró que las pérdidas por la crisis se elevaban a 37 millones de euros, la máxima representante de los empresarios ceutíes explicó que “eso fue solo en agosto y van a más cada vez a más, elevándose a un millón diario”. El encuentro de la CEOE puso el foco en el impacto que la crisis de finales de julio ha tenido sobre la actividad económica y en la necesidad de recuperar la seguridad y la confianza em-

presarial. Entre los asuntos que abordó la patronal figuran la situación de la seguridad y la logística, además de las medidas necesarias para apoyar a las empresas afectadas, incluida una línea extraordinaria para cubrir las necesidades adicionales de vigilancia y seguridad privada y una mayor agilidad administrativa.

“Las ayudas aprobadas están bien, pero necesitamos seguridad. No es normal que los militares o la Policía tenga que estar en las puertas de los supermercados o que las empresas necesiten contratar seguridad privada”, coincidieron el presidente de la CEOE y la representante de los empresarios ceutíes.

Integridad territorial

La CEOE reclama además un mayor respaldo del Estado para garantizar la normalización de la actividad económica y defiende la integridad territorial de Ceuta y Melilla como una cuestión “innegociable”. El presidente de la patronal insistió en que no entendía la sensación de “inseguridad subjetiva”, que según el ministro del Interior, Fernando Grande Mar- laska, se está produciendo en la ciudad. “Lo que hay es inseguridad y la responsabilidad es del Estado, que debe de estar presente y defender la integridad territorial y la soberanía nacional de España”, concluyó tras el acto Antonio Garamendi.



Imagen de la Junta Directiva de CEOE celebrada ayer en la ciudad de Ceuta. EE

La UE creará una macroplataforma para centralizar la contratación pública

IMPULSO A UNA ACTIVIDAD QUE MUEVE 2,5 BILLONES DE EUROS AL AÑO/ Bruselas espera que el punto único de acceso mejore la competencia y la transparencia en un mercado muy relevante para el continente.

Andrés Stumpf. Bruselas

Un único portal para concentrar toda la contratación pública de la Unión Europea. Ese es uno de los grandes pilares de la reforma de licitaciones y concesiones públicas que la Comisión Europea propuso ayer, una iniciativa que anticipa la creación de una macroplataforma centralizadora con el objetivo de conectar la totalidad de las portales nacionales y regionales en un único punto de acceso.

Según explican fuentes comunitarias, una vez que se ponga en marcha, las empresas solo tendrán que registrarse una única vez en la plataforma europea en lugar de tener que hacerlo individualmente en cada portal público nacional cada vez que quieran licitar.

“Menos burocracia. Menos procedimientos. Para liberar tiempo, energía y el potencial del mercado único”, asegura Stéphane Séjourné, vicepresidente de Prosperidad y Estrategia Industrial de la Comisión Europea.

Bajo el nuevo sistema que propone Bruselas, cualquier licitación publicada se traducirá automáticamente a todas las lenguas de la Unión Europea. Esto permite que una pyme de, por ejemplo, España, Grecia o Portugal, conozca y acceda a ofertas en otros Estados miembros, como Polonia o Alemania, sin necesidad de contar con complejos y costosos departamentos jurídicos dedicados a la búsqueda transfronteriza.

La medida resulta extremadamente relevante teniendo en cuenta que la contratación pública mueve nada menos que alrededor de un 15% del PIB europeo, es decir, unos 2,5 billones de euros. Bruselas prevé que la nueva plataforma y la simplificación de la normativa que la acompaña, genere un ahorro administrativo anual significativo de 649 millones de euros. Los cálculos de la Comisión Europea según cálculos de la Comisión Europea, que desglosan la partida de reducción de las cargas en 80 millones de euros para los compradores públicos y de 570 millones de euros para las empresas.

La publicación de las ofertas de contratación pública en la plataforma será obligatoria



Stéphane Séjourné, vicepresidente de Prosperidad y Estrategia Industrial de la Comisión Europea.

para todos los concursos que superen los umbrales. Estas cifras, que varían según la actividad y el sector, vienen dadas por el Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC y, si la UE deseara cambiarlas, tendría que presentar una solicitud internacional.

Atendiendo a los cálculos realizados por la Comisión Europea, alrededor de 600.000 millones de euros en contrataciones públicas quedan por encima de estos um-

brales y, por lo tanto, estarían recogidos por la nueva norma. Todos los sectores de la actividad económica están sujetos a esta iniciativa legislativa a excepción de Defensa, que cuenta con su propio procedimiento especial por cuestiones de seguridad común.

Para los contratos que queden por debajo de dichos umbrales, la publicación en la macroplataforma será opcional, aunque se alienta firmemente a las administraciones

a hacerlo entendiendo que será la mejor vía para lograr las condiciones más competitivas y captar la máxima oferta disponible. Al dar una difusión mucho más general a los mercados publicados, se busca atraer a un mayor número de licitadores del sector privado, haciendo frente a la tendencia actual de reducción en la cantidad de ofertas recibidas por licitación.

La creación de la macroplataforma común para la con-

tratación pública tiene también un objetivo de lucha contra la corrupción. Bruselas destaca que más del 30% de la contratación pública en Europa carece de datos. Con la nueva plataforma, “el 100% de las ofertas quedará registrada, lo que permitirá un control riguroso y transparente por parte de la Comisión Europea, las administraciones públicas, las ONGs y la ciudadanía”, indica Séjourné.

Por otro lado, la reforma

La reforma abre la puerta a excluir a empresas chinas de los concursos públicos

europaea de la contratación pública también abre la puerta a la exclusión de empresas de países como China de los concursos. La nueva legislación aplica un principio ampliado de prioridad europea, es decir, busca que se incentive en las concesiones y licitaciones a las empresas que operan en el territorio comunitario, pero suma como equivalentes a las que pertenezcan a países con acuerdos comerciales que también abran su contratación pública de forma recíproca.

Si la iniciativa propuesta por la Comisión Europea sale adelante, las autoridades regionales y nacionales contarán con la potestad de descartar o no evaluar las ofertas de terceros países sin acuerdos de reciprocidad, como China. De esta forma, la normativa ha optado por conceder una mayor flexibilidad a los contratistas frente a la obligatoriedad.

En los sectores considerados estratégicos –como la industria intensiva en energía, las energías limpias y la cadena de valor automovilística– la prioridad europea está recogida por la Ley de Aceleración Industrial y es un requisito en la contratación pública.

“China utiliza intensivamente su contratación pública para respaldar y favorecer a sus propias empresas en detrimento de las europeas, creando ciertos desequilibrios que esta norma aspira a remediar”, explican fuentes comunitarias en relación al sentido de la reforma.

Bruselas pone coto al modelo de ‘subastas’ que defiende Puente en España

Andrés Stumpf. Bruselas

Bruselas choca con el Gobierno. La nueva reforma de contrataciones públicas anunciada ayer por la Comisión Europea genera fricciones con el modelo promovido a nivel nacional por Óscar Puente, ministro de Transportes.

La institución presidida por Ursula von der Leyen plantea acabar con la prevalencia de los concursos públicos determinados en su mayor parte por el precio de las ofertas. En su lugar, pone sobre la mesa exigir a las autori-

dades que un 30% de la puntuación se otorgue en base a cuestiones de calidad pertenecientes a cuatro áreas clave: criterios sociales (accesibilidad e inclusión), medioambientales (descarbonización), de seguridad y resiliencia (como la gestión de riesgos y ciberseguridad) o de innovación.

Se trata de cuestiones que introducen criterios subjetivos que Puente ha rechazado en los últimos pliegos presentados para los contratos de conservación de las carre-

teras. Es una decisión tomada a raíz de los escándalos de corrupción de Ábalos y Cerdán y que, a juicio del ministro, “garantiza mayor transparencia, igualdad y objetividad en la evaluación”.

Sin embargo, las patronales de infraestructuras y construcción consideran que esto convierte la contratación pública en un sistema de subastas en las que solo importa el precio. La postura de Bruselas, aunque permite una enorme flexibilidad para las autoridades nacionales, parece

alinearse con la visión de la industria. De hecho, Bruselas pone sobre la mesa incluso que el peso de la calidad se eleve al 50% en casos específicos, poniendo como ejemplo las licitaciones en el ámbito de la ciberseguridad. “Ofrecemos tanto flexibilidad como seguridad jurídica para que los compradores públicos puedan tomar decisiones políticas ambiciosas”, indicó ayer Stéphane Séjourné, vicepresidente de Prosperidad y Estrategia Industrial de la Comisión Europea.



Óscar Puente, ministro de Transportes de España.

ATRAPADAS EN LA POLÍTICA NACIONAL/ DOS AÑOS DESPUÉS, EL BLOQUE COMUNITARIO SÓLO HA IMPLEMENTADO EL 15,7% DE LAS RECOMENDACIONES DEL EXPRESIDENTE DEL BCE Y EXPRIMER MINISTRO ITALIANO.

La UE se resiste a aplicar las recetas de Mario Draghi sobre competitividad

ANÁLISIS

por Barbara Moens
(Financial Times)

Dos años después de que Mario Draghi advirtiera que la UE se enfrentaba a una “lenta agonía” si no abordaba su crisis de competitividad, pocas de sus recomendaciones se han hecho realidad. Según un registro elaborado por el Consejo Europeo de Innovación Política, un centro de estudios, sólo el 15,7% de las 383 recomendaciones del informe de Draghi se habían implementado por completo en julio. Este escaso progreso se produce a pesar de las reiteradas promesas de los líderes de la UE y de la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, de situar la reactivación económica en el centro de la agenda del bloque. “Estamos mejorando, pero no lo suficiente”, afirma Martin Lidegaard, ministro danés de Empresa y Competitividad.

Respaladas por Von der Leyen como el plan estratégico para su segundo mandato, las propuestas de Draghi se han visto eclipsadas por la guerra en Ucrania, la migración y la disputa sobre el próximo presupuesto común de la UE. Las reformas más trascendentales –la integración de los mercados de capitales, la eliminación de barreras dentro del mercado único y la reducción de las dependencias estratégicas– siguen atrapadas en la política nacional que su informe pretendía superar.

Otras medidas, desde la integración de unos mercados energéticos fragmentados hasta la armonización de las normas sobre adquisiciones de defensa y telecomunicaciones, han avanzado de forma irregular.

Este retraso se produce mientras EEUU y China amplían su ventaja en la carrera mundial por la IA. El crecimiento estadounidense se ha visto impulsado por la inversión en IA, centros de datos y semiconductores avanzados, y el país ha superado sistemáticamente a la UE en crecimiento del PIB desde julio de 2024.

El indicador “Draghi watch” constató que el 41,3% de las propuestas del ex primer ministro italiano se habían implementado parcialmente, lo que subraya la brecha entre las ambiciones declaradas de Bruselas y la disposición de los Estados miembros a ceder el control. Un estudio independiente del Instituto Montaigne, que emplea una metodología diferente, ofrece una perspectiva más optimista, concluyendo que alrededor del 30% de las recomendaciones de Draghi ya se han implementado.

Sin embargo, ambos indicadores señalan el mismo problema: las reformas más difíciles desde el punto de vista político siguen pendientes. Mu-



Mario Draghi y Ursula von der Leyen, al presentar el informe de competitividad.

chas de ellas afectarían a competencias de los gobiernos nacionales, lo que dificulta su aprobación.

Para superar las disputas interinstitucionales, la Comisión, el Parlamento Europeo y los Estados miembros acordaron a principios de este año plazos específicos para la implementación de la agenda de competitividad. Enrico Letta, otro ex primer ministro italiano que redactó un informe aparte sobre la integración del mercado único, afirmó recientemente ser “más optimista” respecto a la capacidad de Europa para coordinar sus acciones, dado que ahora existen planes y plazos claros.

Avances

Sin embargo, los avances logrados hasta el momento se han producido principalmente en ámbitos donde la Comisión podía actuar por su cuenta: la reducción de la carga regulatoria, la mejora del acceso a la financiación para las empresas que buscan expandirse y la agilización de los permisos para tecnologías limpias. La brecha entre la ambición y la implementación apenas se ha reducido.

El sistema de declaración digital para trabajadores desplazados recientemente acordado por la UE tenía como objetivo crear un formulario único en línea para las empresas de todo el bloque. En cambio, las negociaciones se ralentizaron debido a que algunos Estados miembros, in-

cluida Alemania, añadieron requisitos nacionales de información a lo que se suponía que era un sistema voluntario. La iniciativa se acordó antes de la fecha límite fijada por los líderes de la UE, lo que permitió a Bruselas presentarla como un avance en materia de competitividad. No obstante, algunos funcionarios se preguntan en privado si tendrá un impacto significativo para las empresas.

“Ahora es un recuadro que podemos marcar en la tabla de indicadores de competitividad. Pero aún está por ver si realmente marcará una gran diferencia”, sostiene un funcionario de la UE. Si bien los líderes, incluido el canciller alemán Friedrich Merz, abogan habitualmente por un mercado único más integrado y menos burocracia, sus ministerios nacionales suelen mostrarse reacios a ceder competencias o abandonar las normas internas.

Mario Monti, ex primer ministro italiano cuyo propio informe sobre el mercado único se publicó en 2010, sostiene que las propuestas de Draghi corren el riesgo de sufrir el mismo destino. “El único informe que debería elaborarse en el futuro es uno que explique por qué normalmente no se siguen las recomendaciones de los informes”, declaró Monti recientemente. Estos informes suelen recibirse con “un aplauso que dura aproximadamente un día”, añadió, antes de que los gobiernos, los líderes empresaria-

les y las administraciones nacionales “comiencen al día siguiente a hacer lo que sea necesario para desbaratar las propuestas”.

Muchas de las recomendaciones más importantes de Draghi exigen que los gobiernos cedan competencias o acepten una mayor integración económica, medidas que siguen siendo políticamente delicadas.

“El obstáculo para la implementación proviene de la resistencia nacional... y de la falta de valentía política para afrontar las concesiones necesarias”, afirma Oscar Guinea, del Centro Europeo de Economía Política Internacional, añadiendo que “algunas políticas cruciales están paralizadas a nivel de los Estados miembros”.

Lidegaard, el ministro danés de Competitividad, explica que “existe un consenso relativamente alto sobre hacia dónde debemos ir, pero sobre cómo llegar, todavía se mantienen intensos debates”. Estas divisiones se hacen más evidentes en lo que respecta a los planes para un mercado de capitales unificado de la UE, considerado por muchos como una pieza clave que falta en el rompecabezas de la competitividad europea. Los mercados fragmentados siguen privando a las empresas de la financiación necesaria para crecer.

Irlanda, que asumió la presidencia rotatoria de la UE en julio, ha prometido alcanzar un acuerdo político antes de fin de año.

En cuanto a la agenda de competitividad del bloque, Irlanda va a “abordarla con la mayor energía y determinación posible”, asegura el primer ministro irlandés, Micheál Martin, a *Financial Times*. “Europa tiene que dar un salto adelante porque la competitividad es un tema clave frente a Estados Unidos y China”, afirma.

Los grupos empresariales acogen con satisfacción lo que describen como un cambio de enfoque filosófico en comparación con los primeros cinco años de von der Leyen al frente de la Comisión.

“Ahora se entiende claramente que todos los cambios que necesitamos, desde la defensa del planeta hasta la defensa de la paz social en Europa, requieren crecimiento, es decir, ingresos fiscales para financiarlos”, señala Maciej Witucki, presidente de BusinessEurope, el principal grupo de presión empresarial del continente.

Sin embargo, advierte que la traducción de esa filosofía en acciones avanza con demasiada lentitud, una advertencia que comparten otros. Per Franzén, responsable de EQT, el mayor inversor de capital riesgo de Europa, afirma sentirse “alentado por lo que oigo de los políticos y los responsables de la toma de decisiones, pero es necesario avanzar con rapidez”.

Trump escala la guerra comercial y veta bienes de Canadá

Juande Portillo. Nueva York

El presidente de Estados Unidos, Donald Trump, amplió ayer su arsenal comercial aprovechando la guerra abierta con Canadá para ir un paso más allá de los aranceles y testar una nueva herramienta: el veto total a las importaciones. Aprovechando una regulación de 1930, Washington decretó la prohibición sobre las importaciones de productos lácteos, alcoholes o motocicletas procedentes de su vecino del norte.

“Para abordar la creciente discriminación de Canadá contra el comercio estadounidense, el presidente Donald J. Trump firmó cinco Proclamaciones, de conformidad con la Sección 338 de la Ley Arancelaria de 1930, para prohibir ciertos productos provenientes de Canadá”, informó la Casa Blanca, asegurando que “Trump está tomando medidas decisivas y apropiadas para responder a las represalias adicionales de Canadá y al trato discriminatorio continuo hacia exportaciones estadounidenses cruciales”.

Los decretos firmados por Trump establecen que los vetos comerciales entrarán en vigor el próximo 29 de septiembre, mientras que amplía el listado de productos sujetos a aranceles del 50% –incluyendo todoterrenos o ciertos derivados lácteos– desde el 15 de septiembre.

Además, la Administración restringe las compras gubernamentales, ordenando retirar los productos de origen canadiense de esta bolsa de 50.000 millones de dólares en adquisiciones.

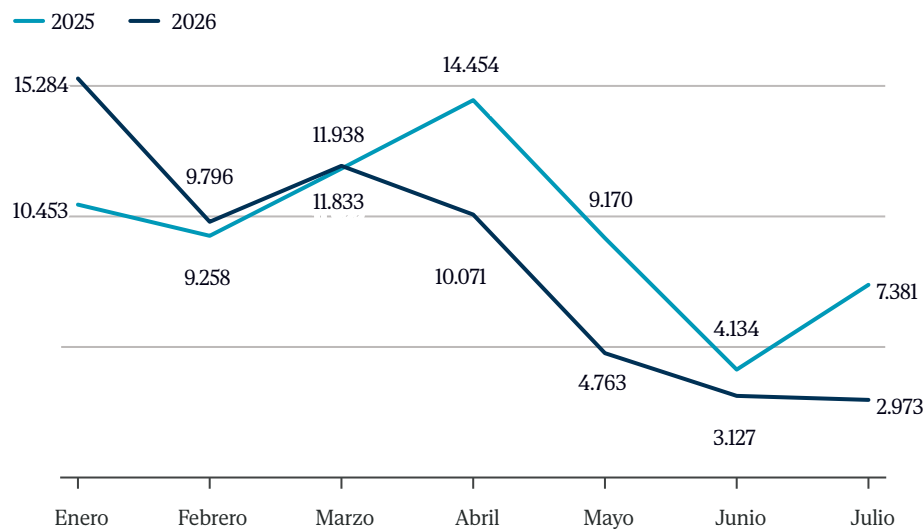
La batalla comercial abierta entre los dos países se desató en julio, cuando Washington esgrimió el supuesto maltrato canadiense a los productos estadounidenses para imponer aranceles de hasta el 50% sobre 20.000 millones de dólares (17.200 millones de euros) en bienes de Canadá.

Tras varias semanas de negociaciones improductivas, las tarifas estadounidenses entraron en vigor el 22 de agosto y el gobierno de Mark Carney anunció entonces que respondería “dólar por dólar” con su propia batería de aranceles del 15% al 50% sobre los productos estadounidenses que cruzan la frontera desde el pasado martes. Trump contraatacó ayer con su veto.

ACTUALIDAD ECONÓMICA

EVOLUCIÓN DE LAS COMPRAS DE GAS (GNL) A ESTADOS UNIDOS

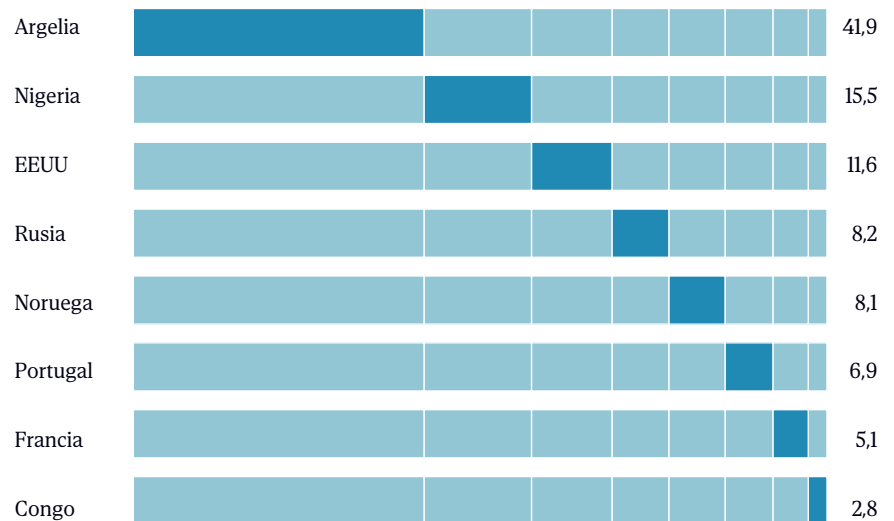
En GWh



FUENTE: Cores

CUOTA POR PAÍSES DE IMPORTACIONES DE GAS NATURAL

En %. Datos de julio de 2026



J. AGUIRRE / EL MUNDO

España recorta la compra de gas a EEUU tras la crisis diplomática

● Las importaciones de GNL estadounidense encadenaron cuatro meses a la baja hasta julio, cuando se hundieron un 60% interanual ● La cuota de Washington cae 20 puntos desde el choque político de marzo

PAULA MARÍA MADRID

La geopolítica y la energía cruzan sus caminos a menudo, sobre todo en momentos de nerviosismo como el que aflige a los mercados desde que comenzó la guerra en Oriente Medio a principios de año. En España, a la crisis diplomática del pasado marzo entre Donald Trump y Pedro Sánchez por el conflicto bélico le ha seguido un enfriamiento de su principal lazo energético. Las importaciones españolas de gas licuado (GNL) procedente de Estados Unidos encadenaron cuatro meses a la baja hasta julio, cuando éstas se desplomaron un 60% frente al mismo mes de 2025. Más allá del pulso político, lo que evidencian los datos es una agresiva carrera global por acaparar cargamentos de GNL cueste lo que cueste.

España abrió el año con una dependencia récord de Estados Unidos, consagrando una dinámica que empezó con la guerra en Ucrania y el cierre, en 2021, del gasoducto Magreb-Europa por el que nuestro país recibía gas argelino a través de Marruecos. Ambos acontecimientos empujaron a España (como al resto de la UE) a los brazos del gas estadounidense. En enero, las importaciones de GNL con etiqueta americana alcanzaron los 15.284 GWh, el máximo registrado para un mes equivalente en los últimos cinco años. El flujo de gas se mantuvo robusto y en cifras elevadas a lo largo de todo el primer trimestre. Por entonces, Ormuz ya azuzaba los precios del petróleo, pero todavía no había hecho la misma mella en los del gas.

La tendencia dio un vuelco a partir de abril, justo después del estallido de la crisis diplomática en la que Trump llegó a amenazar con «cortar todo el comercio con España» por su postura en relación a la ofensiva contra Irán. Las descargas de combustible estadounidense en los puertos españoles empezó a retroceder. Las importaciones cayeron un 30,3% interanual en abril (10.071 GWh), otro 48% en mayo (4.763 GWh) y volvieron a recortarse un 24,4% en junio (3.127 GWh).

El dato de julio, que ayer mismo difundió la Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos (Cores), constata el paso atrás de EEUU como proveedor de gas español. En plena temporada de recarga de los almacenamientos subterráneos y a pesar de que la demanda estaba disparada, ese mes las importaciones de GNL estadounidense tocaron suelo en los 2.973 GWh, firmando un desplome del 59,7% frente a julio del año pasado. Se trata del peor dato para un mes de julio desde 2021, antes del estallido de la guerra en Ucrania.

Aunque falta por conocer el dato de Cores de agosto, la foto a pie de puerto ya evidencia una difícil realidad: la llegada de GNL por barco se ha desplomado en España este verano. En concreto, en las terminales españolas se ha descargado un 23% menos de gas entre julio y agosto, tal y como avanzó EL MUNDO esta semana. Es el efecto inmediato del persistente bloqueo en el estrecho de Ormuz, que además de disparar

los precios, a convertido el mar en una colosal casa de subastas donde los países, desde Asia hasta Europa, puján por cada barco metanero para blindar su suministro antes del próximo invierno.

Algunas de las principales economías europeas, como Alemania o la propia España, estaban acostumbradas a cubrir la mayoría de su demanda de gas a través de gasoducto. Cuando todo pasa por el tubo, los compromisos entre compradores y vendedores quedan escritos en piedra. Si una parte los incumple, debe asu-

mir importantes penalizaciones. Pero en el mar casi todo vale.

La nueva tendencia, impulsada precisamente por los exportadores estadounidenses, son los contratos *free on board* (FOB), que permiten redirigir los cargamentos según las condiciones del mercado. Es decir, dan libertad al intermediario para desviar la embarcación de la ruta original, incluso, revender el producto a otro país dependiendo de quién pague el mejor precio.

Alemania, Países Bajos y Austria ya se lo advirtieron por escrito a las

autoridades comunitarias el invierno pasado: «Europa se ha alejado del gas ruso y ahora depende del GNL para cubrir la mayor parte de su demanda. El GNL se comercializa en un mercado global, lo que hace que Europa sea más vulnerable a acontecimientos internacionales».

ARGELIA, NIGERIA... Y RUSIA

El retroceso de Estados Unidos está trastocando el mix gasista de España este año. A nivel de cuota de mercado, la posición de Washington ha caído más de 20 puntos porcentuales desde marzo, pasando de controlar un 31,8% del suministro a apenas un 11,6% en julio. Si se atiende al volumen importado entre enero y julio, EEUU conserva aún el 27% del mercado total gracias al empuje de principios de año, pero cede más de tres puntos respecto al 30,2% registrado en el mismo periodo de 2025.

En paralelo, España ha exprimido el flujo con Argelia: los envíos por gasoducto crecieron un 9,6% en julio y el país norteafricano afianza su liderazgo con casi el 35% del mercado en lo que va de año. También se ha recurrido más al gas nigeriano; de hecho, el país africano cerró julio como el segundo mayor proveedor, acaparando un 15,5% de las importaciones del mes. Pero si ha habido un proveedor al alza este año, ese ha sido Rusia. A las puertas del veto total europeo a las compras de gas ruso, España disparó un 38,4% sus compras a Moscú hasta julio (39.260 GWh), lo que eleva la cuota rusa al 18,3% del acumulado anual.



Josu Jon Imaz, CEO de Repsol. EUROPA PRESS

IMAZ DEFIENDE LA APUESTA VENEZOLANA

El consejero delegado de Repsol, Josu Jon Imaz, reiteró ayer en un foro de *El Economista* su apuesta por

Venezuela: «La situación, tímidamente, en lo social y económico, empieza a mejorar, la producción de hidrocarburos

empieza a aumentar, que es el gran ingreso fiscal que tiene el país. Y Repsol está invirtiendo, estamos comprometidos», aseveró. Entre enero y julio, las importaciones españolas de petróleo venezolano han repuntado casi un 126% interanual, según los últimos datos de Cores. Como proveedor, Caracas ha aglutinado el 4,9% del total de las compras de crudo que ha realizado España en los siete primeros meses de 2026.