

10 de septiembre

Constituido en el seno de Confemetal el Hub que representa a la cadena de valor de la Defensa de España

- *Reivindica a la organización como interlocutor para defender los objetivos transversales del sector del metal a nivel nacional.*

La Confederación Española de Organizaciones Empresariales del Metal (CONFEMETAL) ha constituido hoy su nuevo **Hub Cadena de Valor de la Defensa de España**. Este órgano de trabajo canalizará la participación institucional y empresarial del sector del metal a nivel nacional en uno de los ámbitos con mayor proyección estratégica, tecnológica e industrial para España y Europa.

La plataforma nace con la vocación de crear un ecosistema empresarial con dinamismo propio, con especial atención a las pymes, capaz de convertirse en una herramienta útil para todas aquellas empresas del metal que ya trabajan para el sector de la defensa o que aspiran a incorporarse a él, favoreciendo la colaboración, la transferencia de conocimiento y la generación de nuevas oportunidades de negocio.

La iniciativa estará presidida por Francisco Javier Moreno Muruve, presidente de la Federación de Empresarios del Metal de Sevilla (FEDEME), organización territorial integrada en Confemetal.

El Hub aspira a ser una herramienta útil de integración en el seno de Confemetal. Así lo demuestra la asistencia de más de 30 organizaciones territoriales y sectoriales de todo el territorio nacional en esta primera reunión, donde han salido a relucir iniciativas territoriales como el Hub Defensa Andalucía, la Comisión de Industria de Defensa y Aeronáutica de Madrid, Ecosistema Aeronáutico y del Espacio (AeroS) en la provincia de Barcelona o la Asociación Industrial de Tecnologías Duales de la Región de Murcia (INDUTEC), que se suman al trabajo que se viene realizando desde otras muchas organizaciones del metal en el ámbito de la defensa a nivel provincial y regional por toda España

"España afronta una oportunidad histórica para reforzar sus capacidades industriales en defensa y seguridad", explica el presidente del Hub, Moreno Muruve. "Queremos trabajar para que las pymes industriales formen parte activa de ese proceso, eliminando barreras de acceso, fortaleciendo la cadena de valor, impulsando la colaboración empresarial y contribuyendo a una industria más competitiva, innovadora y estratégicamente autónoma", añade.

Relevancia y representatividad en el metal



La puesta en marcha del Hub encuentra una de sus principales justificaciones en el peso que la industria, los servicios industriales y las tecnologías asociadas al sector del metal representan dentro del ecosistema de defensa nacional y su cadena de valor.

Concretamente, en torno al 90% de las empresas que operan en este ámbito pertenecen al sector del metal y, en su inmensa mayoría, desarrollan su actividad bajo el paraguas del Convenio Colectivo Estatal de la Industria, las Nuevas Tecnologías y los Servicios del Sector del Metal (CEM) que negocia Confemetal.

Hoja de ruta del Hub Cadena de Valor de la Defensa de España

El Hub nace con una hoja de ruta orientada a reforzar la participación de la cadena de valor de la defensa en el ecosistema nacional e internacional de defensa y seguridad, siendo Confemetal el interlocutor del sector del metal.

Entre sus prioridades de actuación destacan:

- Reforzar los canales de interlocución con el Ministerio de Defensa y con el resto de administraciones e instituciones implicadas.
- Coordinar en el seno de Confemetal esta interlocución para canalizar la postura y objetivos transversales del sector a nivel nacional, respetando la autonomía territorial y sectorial.
- Reivindicar la pertenencia de las actividades de defensa y seguridad dentro del sector metal, defendiendo la representatividad de las organizaciones territoriales y sectoriales del metal.
- Impulsar una cadena de valor más sólida, integrada y competitiva, capaz de responder a los desafíos de autonomía estratégica y soberanía tecnológica que afrontan España y Europa.
- Favorecer la integración de las pymes industriales en los Programas Especiales de Modernización y en los grandes programas estratégicos de defensa.
- Impulsar mecanismos que permitan identificar, ordenar y dar visibilidad a las capacidades industriales existentes en el conjunto del territorio nacional.
- Promover la creación de consorcios, agrupaciones empresariales y fórmulas de colaboración que permitan a las empresas ganar dimensión y competitividad.
- Facilitar la internacionalización de las compañías del sector y su acceso a programas y mercados internacionales.
- Potenciar el desarrollo de tecnologías duales y la transferencia de innovación entre los ámbitos civil y militar.



- Identificar las necesidades de cualificación profesional, formación y captación de talento que requerirá el crecimiento previsto de la actividad industrial ligada a la defensa.

Sobre CONFEMETAL

La Confederación Española de Organizaciones Empresariales del Metal (Confemetal) es la organización empresarial cúpula del Sector del Metal en España.

Confemetal agrupa a 78 asociaciones de la Industria, el Comercio y los Servicios del metal, 42 de ellas territoriales y 36 asociaciones sectoriales. Representan un número cercano a las 220.000 empresas y emplean a dos millones de asalariados y 320.000 autónomos.

Responsable de Comunicación – José Miguel Arcos (jmarcos@confemetal.es)

La planta de Martorell perdería sin Seat el 48% de su producción

225.000 COCHES/ VW debería elevar la fabricación de Cupra y de otros modelos de marcas del grupo si quiere mantener el empleo y la actividad en la planta española.

Carlos Drake. Madrid

Las dudas sobre la continuidad de la marca Seat más allá de 2030 han provocado un terremoto. El eventual cierre de una enseña automovilística histórica para España no solo supondría una pérdida sentimental, sino que dejaría un agujero en la producción de la planta del grupo Volkswagen en Martorell (Barcelona).

El consorcio de Wolfsburg, que tiene en España también la factoría de Landaben (Navarra), fabricó el año pasado 470.347 vehículos en la planta de Martorell, lo que supuso una caída del 2,2% en comparación el año anterior.

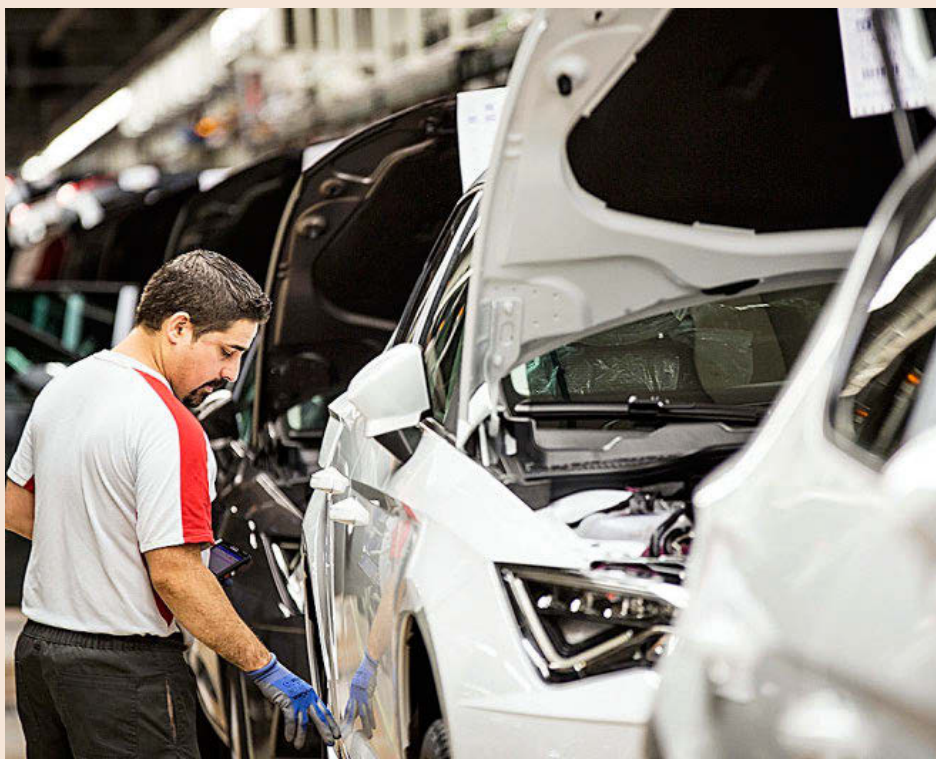
Casi la mitad de la producción de la fábrica catalana durante el año pasado correspondió a automóviles de la marca Seat, con más de 225.000 unidades de los modelos Ibiza, Arona y León.

Los automóviles de Seat representaron el 47,8% de la producción de Martorell durante el ejercicio pasado, lo que supone un peso algo menor que el 49,8% contabilizado a cierre de 2024. Esta disminución se explica por la mayor representatividad de la marca Cupra, de cuyos modelos León y Formentor se fabricaron en España 171.844 unidades el año pasado, el 36,5% del total, frente al 35,9% del año previo.

Además, en la factoría barcelonesa también se fabricaron 72.237 unidades del modelo AI de la marca Audi, que representaron el 15,3% de la fabricación total del centro.

Estos datos ponen de manifiesto la importancia que tiene todavía la marca Seat para el volumen de fabricación de Martorell, que a cierre del año pasado contaba con una plantilla de casi 11.000 trabajadores, sobre un total de 14.600 personas en toda la empresa.

Seat SA, filial española de Volkswagen que engloba las marcas Seat y Cupra, sustenta desde los últimos años su rentabilidad en los modelos de Cupra, que le aportan más margen, ya que se venden a un mayor precio y con mayor contenido de equipamiento, en comparación con los de la enseña Seat. Esto ha provocado que la estrategia de Seat se vuelque en Cupra, que concentrará la mayor parte de las inversiones y que, de momen-



Producción en la planta de Martorell (Barcelona).

to, es la única que comercializa versiones eléctricas.

Cupra es más rentable

Los modelos de Cupra son más rentables para Seat y tiene sentido que la estrategia del grupo se centre en esa marca, pero la desaparición de Seat como enseña generaría un problema de actividad en la fábrica de Martorell si el grupo no logra cubrir el hueco que dejarían sus modelos.

Volkswagen utiliza sus plantas de todo el mundo para producir vehículos para varias marcas basados en la misma plataforma. Ya lo hace, por ejemplo, en España con los eléctricos ID. Polo y Cupra Raval en Martorell o con los Skoda Epiq y Volkswagen ID. Cross en Landaben.

Los modelos de la marca Cupra coparon el 36,5% de la producción de Martorell en 2025

El centro catalán ya produce en la actualidad modelos para Seat, Cupra, Audi y Volkswagen

Si Volkswagen no quiere perder volumen de producción en la factoría catalana más allá de 2030, en caso de la desaparición de la marca Seat, deberá compensar su ausencia con modelos de Cupra y más producción de los actuales, al tiempo que podría adju-

dicar nuevas unidades de otras marcas a la planta.

El consorcio alemán, que asegura que el futuro de la marca Seat más allá de 2030 está bajo revisión y lo vincula a la regulación y a la demanda del mercado, se plantea adjudicar la producción de una segunda plataforma a Martorell, lo que permitiría apuntalar la carga de trabajo y crear nuevas oportunidades.

A cierre de 2025, los modelos de Cupra y Audi representaron algo más de la mitad del volumen de fabricación de la planta barcelonesa, por lo que deberán llegar nuevos modelos de marcas del grupo o de socios externos para evitar la pérdida de empleo.

La Llave / Página 2

Cupra ya vende más unidades que Seat

La marca Cupra, que es mucho más rentable que Seat por unidad vendida, ya representa desde el año pasado la mayor parte de las ventas mundiales de Seat SA, filial española del grupo automovilístico alemán Volkswagen. A cierre de 2025 se comercializaron 328.819 coches de Cupra en todo el mundo, lo que representa

una subida del 32,5% en comparación con el dato de 2024 y supone la primera vez que supera a Seat en matriculaciones, con un 56% del récord de 586.251 unidades que comercializó Seat SA el año pasado. Este 'sorpasso' se explica por el empuje del modelo Formentor de Cupra, que fue el coche más vendido de la compañía el año

pasado, con 104.406 unidades, mientras que las entregas del Terramar, que se fabrica en Hungría, rozaron las 66.000 unidades en su primer año completo en el mercado. Los modelos eléctricos representaron un cuarto (24,2%) de las entregas de Cupra en 2025, con 43.741 unidades del Born y 35.929 unidades Tavascan.

Antolin recupera el beneficio en plena reestructuración

C.D. Madrid

El fabricante español de componentes para automóviles Antolin esquivó las pérdidas en el primer semestre del año, gracias al efecto extraordinario positivo vinculado a la venta de su actividad en India.

La compañía, que en estos momentos se encuentra en plena negociación con acreedores y tenedores de bonos para la aprobación del plan de reestructuración de su deuda, se anotó un beneficio neto atribuido de 56,4 millones de euros en los seis primeros meses del año, en comparación con las pérdidas de 11,3 millones contabilizadas en el mismo periodo de 2025.

El grupo que preside Emma Antolín justifica esta vuelta al beneficio semestral por las plusvalías derivadas de la venta de sus tres filiales en India, culminada a principios de este año por 160 millones de euros, y que supuso la salida de la compañía española del mercado indio. Esta operación está en línea con la estrategia de Antolin de deshacerse de activos no estratégicos para recuperar liquidez y mejorar el balance.

Sin embargo, la compañía atraviesa una situación complicada, afectada por la debilidad del mercado automovilístico y la lenta adopción del coche eléctrico, que le ha obligado a renegociar contratos con proveedores para reducir costes y también a llevar a cabo un recorte de plantilla que se ha visto compensado por la inflación de los costes laborales y por los costes de indemnización por despido.

Vencimientos de deuda

Antolin mantiene en la actualidad vencimientos de deuda por importe de 495 millones de euros para 2028, mientras que los vencimientos para este año alcanzan los 265 millones y los 86 millones para 2026. A 30 de junio, la deuda neta alcanzó los 1.319 millones, un 4,7% más, mientras que la liquidez cayó un 23%, hasta 340 millones.

En este entorno, el fabricante español de componentes para vehículos finalizó la primera mitad de 2026 con una cifra de negocio de 1.733 millones de euros, lo que supone una contracción del 11% respecto al año previo. Este descenso se explica por el impacto de la depreciación del dólar y de la venta de activos, así como por el fin de ciclo de



Emma Antolín, presidenta de Antolin.

Ganó 56,4 millones en el semestre, frente a las pérdidas de 11 millones anotadas en 2025

Mantiene su previsión de alcanzar una facturación de entre 3.400 y 3.500 millones este año

algunos de sus productos.

Europa y el resto del mundo representó el 52% del negocio mundial de la compañía en la primera mitad del ejercicio, lo que supone elevar su peso para el grupo en comparación con el 49% del año anterior. Asia supuso el 13% de las ventas (18% en 2025) y Norteamérica el 35%, frente al 33% del año precedente.

Por divisiones, Product Systems, con 1.485 millones de euros (-13,4%), concentró el grueso de la facturación, con un 86% del total (88% en 2025), mientras que Technology Solutions acaparó el 14% del negocio (12% en 2025), con 248 millones, (+7,6%).

Por su parte, el resultado operativo de la firma se contrajo un 57,5% en el periodo, hasta 21 millones de euros, alcanzando un margen operativo semestral del 1,2%, menos de la mitad que el 2,5% contabilizado en los primeros seis meses del ejercicio anterior.

La empresa, que captó nuevos pedidos en el semestre por 2.200 millones, el doble que un año antes, confirmó previsiones para 2026, que contemplan alcanzar ingresos de entre 3.400 y 3.500 millones -facturó 3.725 millones en 2025- y registrar una ratio de deuda financiera neta sobre ebitda de tres veces.

Industria descarta nacionalizar Seat y confía en el futuro industrial de la marca

El Gobierno reclama la llegada de nuevos modelos a la planta catalana de Martorell

Aleix Mercader BARCELONA.

Mensaje de confianza del Gobierno sobre la continuidad de Seat en Martorell (Barcelona). El secretario de Estado de Industria, Jordi García Brustenga, ha asegurado este jueves que tiene “cero dudas” de que la marca Seat continuará y ha añadido que espera que el grupo Volkswagen (dueño de la enseña española) siga invirtiendo en ella y lanzando “nuevos modelos”. Al mismo tiempo, ha descartado la entrada del Estado en Seat: “No somos de nacionalizar”.

En un desayuno informativo en Barcelona, al que han asistieron altos cargos de la Generalitat de Cataluña, García ha reivindicado el “intangible” de una marca tan acrisolada como Seat, que “cualquier despacho de marcas querría tener”. Ha añadido que si se han recuperado emblemas históricos del motor como Ebro y Santana, con más razón se podrá mantener Seat.

Las palabras del número dos de Industria llegan en un contexto de incertidumbre tras el anuncio de que Volkswagen estaría meditando dejar de invertir en Seat a partir de 2029. Teniendo en cuenta que la mitad de vehículos producidos en la fábrica catalana del grupo pertenecen a esta marca, los agentes sociales y las Administraciones están preocupados sobre el impacto de esta posible decisión sobre los puestos de trabajo.

Portazo al comité

Preguntado sobre la participación del Estado en el consejo de administración de Seat, Brustenga ha afirmado que este asunto “no está sobre la mesa”. Si bien ha reconocido que el Gobierno puede plantearse participar en alguna empresa por razones de “autonomía estratégica” y para “salvaguardar cadenas críticas”, a la vez ha insistido en que es



Fábrica de Seat en Martorell (Barcelona). EP

Seat es la “punta de lanza” de la electrificación del motor español, según el Ejecutivo

te “no es el caso” de Seat. Precisamente, el presidente del comité de empresa de Seat, Matías Carnero (UGT), ha reclamado que “el Gobierno debería estar en el consejo de Seat, como pasa en Alemania con Volkswagen”, en una entrevista concedida este jueves a *La Vanguardia*.

Por otra parte, el representante del Gobierno ha destacado tanto los recursos aportados por el Estado y por la Generalitat, complementados con la inversión privada, para propiciar la electrificación de la planta de Martorell bajo el plan *Future: Fast Forward*.

Asimismo, ha dicho que Seat es una compañía que juega un papel de “punta de lanza” de la automoción en España. De hecho, ha recordado que su consejero delegado, Markus Haupt, lidera la patronal española del sector Anfac.

Por otra parte, el secretario de Estado ha reivindicado la política industrial del Gobierno y ha destaca-

En la actualidad, la mitad de unidades fabricadas en Martorell son de la marca Seat

do el plan Auto+, puesto en marcha por el Ejecutivo para estimular la venta de coches eléctricos.

“De todos los coches vendidos en agosto ya hay un 28 % eléctricos puros y enchufables. Se está cambiando el paradigma de consumo”, ha comentado.

En cuanto a la ley estatal de industria, ha confiado en que pueda “aprobarse antes de acabar la legislatura”.

Sàmper y Romero

Los consejeros catalanes de Empresa y Trabajo, Miquel Sàmper, y de Economía y Finanzas, Alicia Romero, han asistido al foro, que ha reunido también a representantes más granados del sector de la automoción y de la industria en Cataluña, entre ellos los dirigentes de la compañía Ebro.

Vicente Torns invertirá 17 millones en una planta en EEUU

La empresa catalana también abrirá otra fábrica en México

Aleix Mercader BARCELONA.

Vicente Torns, fabricante de conductores eléctricos con sede en Rubí (Barcelona), invertirá más de 17 millones de euros para abrir su primera fábrica en EEUU. La empresa ha elegido la localidad de West Liberty, en el estado de Ohio, para instalar su futuro centro productivo, que ocupará más de 9.000 metros cuadrados y creará más de 100 puestos de trabajo. Se prevé que las instalaciones entren en funcionamiento en el verano de 2027.

Para el proyecto de implantación en EEUU, Vicente Torns ha contado con el apoyo de Acció,

El grupo también invirtió 11 millones en sus instalaciones centrales de Rubí

la agencia para el crecimiento de las empresas del Departamento de Empresa y Trabajo, mediante la Oficina Exterior de Comercio e Inversiones en Nueva York.

En paralelo a la producción en EEUU, Vicente Torns abrirá otra fábrica en el estado de Guadalajara, en México. La instalación azteca cubrirá este país y la costa suroeste de EEUU, mientras que la de Ohio servirá al resto del gigante americano y también a Canadá.

Al margen de su expansión en América del Norte, el grupo también ha invertido recientemente 11 millones de euros en sus instalaciones centrales de Rubí para abrir una nueva planta productiva centrada en cobre sostenible a partir del reciclaje de ferralla.

Ford ofrece subidas salariales del 2,5% al 5% anual en Almussafes

Su propuesta hasta 2030 prevé trabajar sábados por la mayor carga con Geely

Á. C. Álvarez VALENCIA.

Ford despeja el camino para lograr un acuerdo laboral que garantice sus planes para recuperar la producción de su factoría en Almussafes (Valencia) de la mano de la entrada de la marca china Geely. La compañía ofrece aplicar durante los

próximos cuatro años subidas salariales que se situarían entre un mínimo del 2,5% y un máximo del 5% en función de la evolución del IPC. De esa forma, garantizaría un incremento salarial acumulado mínimo del 10,5% hasta 2030 y un máximo del 20%, que es el tope que fija.

La dirección de la fábrica valenciana ha incluido esas condiciones en su propuesta definitiva para firmar el nuevo acuerdo que debe establecer las condiciones de los trabajadores hasta 2030. Un periodo

en que la instalación espera incrementar notablemente su actividad tras el acuerdo para que Geely asuma el 34% de la propiedad e inicie la producción de dos modelos 100% eléctricos, que se sumarán a otros tres previstos por la propia Ford. La multinacional americana mantiene así el rumbo de su alianza en España con el fabricante asiático pese a las críticas que ha provocado por parte del gabinete de Donald Trump.

Otro de los puntos esenciales de la propuesta del bautizado como

Acuerdo 2030 es la introducción de medidas para flexibilizar la producción y garantizar los incrementos de carga de trabajo que supondrán los nuevos modelos anunciados con su socio chino. Así, para poder operar fines de semana si el volumen de fabricación lo llega a requerir, la empresa establecerá hasta 8 sábados obligatorios por empleado y por año. Unas jornadas por las que se percibirá un plus de flexibilidad.

El volumen de nuevos lanzamientos previsto en estos cuatro años

también ha llevado a Ford a plantear un nuevo sistema de primas temporales asociadas específicamente a esas fases temporales, con entre el 5% y el 6% sobre el salario anual. Una fórmula con la que asegura que busca reconocer económicamente el esfuerzo adicional.

Además también ofrece incrementar la gratificación extraordinaria que paga a la plantilla, actualmente fijada en 600 euros anuales, para elevar hasta 1.000 euros para cada uno de los años del acuerdo.

PLD Space retrasa el Miura 5 a 2027 y triplicará la carga con su segundo cohete

La compañía aeroespacial presenta su futuro lanzador en una visita de Pedro Sánchez

elEconomista.es VALENCIA.

La gran esperanza española para entrar en la carrera del transporte espacial de satélites, la compañía PLD Space, retrasa hasta 2027 la fecha del primer lanzamiento del cohete con el que arrancará su actividad comercial, el MIURA 5. Hasta ahora la compañía ilicitana contemplaba alcanzar este hito a lo largo de este mismo año, pero la complejidad de las labores necesarias y las condiciones exigidas han llevado a un cambio del calendario.

Durante una visita del presidente de Gobierno Pedro Sánchez a su sede central en Elche, la propia compañía ha anunciado que prevé lanzar el primer vuelo de demostración de su vehículo comercial durante la primera mitad de 2027. Así, la firma especificó que en los próximos meses enviará la primera unidad de vuelo de MIURA 5 al puerto espacial europeo en Kourou (Guayana Francesa).

Precisamente la obra civil del complejo de lanzamiento de MIURA 5 ubicado en el recinto de la Guayana Francesa se encuentra en la fase final y este mismo mes está previsto que arranque la integración in situ de la plataforma de lanzamiento y los equipos de soporte en tierra. Ese lanzamiento de demostración es un paso imprescindible para que su lanzador espacial, con capacidad para llevar hasta 540 kilogramos de material en órbita, pueda iniciar su fase comercial.

Durante la visita del presidente de Gobierno, PLD Space aprovechó para presentar el que será su segundo cohete, bautizado como MIURA 9 y con el que busca garantizar su siguiente salto en escala y competitividad para consolidarse en el transporte de satélites y material espacial.

El futuro MIURA 9 es un lanzador de dos etapas, que tendrá 42



Pedro Sánchez, durante su visita a la sede de PLD en Elche. EUROPA PRESS

metros de altura y 3 metros de diámetro, mucho mayor que su primer vehículo y con el que prácticamente triplica su capacidad. El nuevo proyecto de la empresa de Elche podrá situar hasta 1.500 kilogramos en órbita.

El segundo cohete comercial de PLD está orientado a misiones de-

dicadas de satélites medianos y al despliegue y reposición de constelaciones, con la intención de ofreciendo a clientes institucionales y comerciales mayor flexibilidad y control sobre sus misiones.

El presidente ejecutivo de PLD, Ezequiel Sánchez, destacó que desarrollo se enmarca en el contrato

Un proyecto que ya se acerca a los 500 millones

Después de 15 años la firma española creada por dos jóvenes ingenieros españoles para entrar en la carrera de los operadores privados del espacio frente a las grandes agencias estatales ha conseguido captar financiación por valor de 488 millones de euros. Además de contar con fondos y préstamos públicos españoles y de la Unión Europea, en el capital de PLD Space figuran la japonesa Mitsubishi o el fondo soberano de Omán.

de 158,9 millones de euros firmado con la Agencia Espacial Europea (ESA) y es clave para alcanzar la soberanía espacial europea.

Con su desarrollo y construcción, que está prevista que finalice en 2028, la firma española busca posicionarse en un mercado europeo marcado por el despliegue de constelaciones de pequeños satélites como IRIS2, la constelación multiorbital de comunicaciones seguras de la Unión Europea. "MIURA 9 representa la oportunidad para que España lidere el acceso europeo al espacio" según el responsable de la empresa industrial.

Por su parte, el presidente de Gobierno Pedro Sánchez destacó que "el sector espacial español vive un momento récord, un momento muy optimista" y puso a PLD Space como uno de los mejores ejemplos de la industria aeroespacial española tras pasar de ser una *startup* a contar con más de 500 profesionales "que representan lo mejor del sello *made in Spain*".

Airbus fabricará 229 satélites para la constelación espacial OneWeb

Se suman a los 440 que el operador francés Eutelsat ya le encargó

elEconomista.es MADRID.

Eutelsat ha encargado 229 satélites adicionales a Airbus para reforzar su constelación OneWeb, los cuales se suman a los 440 satélites ya adquiridos al fabricante europeo, cuya entrega y lanzamiento están previstos para dentro de poco.

El pedido se anunció ayer durante la Cumbre Espacial Internacional celebrada en París. "Los satélites se fabricarán en las instalaciones de Airbus Defence and Space en Toulouse, que ya están suministrando activamente los lotes anteriores, lo que permite la continuidad de la producción y un ritmo de entrega rápido y homogéneo", según informó el fabri-

La red opera en conjunto más de 600 satélites para Internet de alta velocidad

cante aeronáutico europeo.

La red de satélites OneWeb de órbita terrestre baja (LEO) de Eutelsat ofrece conectividad de alta velocidad y baja latencia a escala mundial. Con más de 600 satélites en 12 planos orbitales sincronizados a 1.200 km sobre la Tierra, la constelación lleva Internet de alta velocidad a todos los rincones del planeta. La disponibilidad de estos últimos satélites garantizará la plena continuidad operativa para los clientes de la constelación, sustituyendo progresivamente a los primeros lotes que están llegando al final de su vida útil. Este nuevo lote incorporará todas las características de los satélites anteriores, más una serie de mejoras.

La firma de apuestas Codere ingresa 352,5 millones, un 5,8% más

Cierra el segundo trimestre con un ebitda de 57,6 millones, un 14% más

elEconomista.es MADRID.

La firma de apuestas Codere obtuvo unos ingresos de juego de 352,5 millones de euros durante el segundo trimestre de este año, lo que supone un incremento del 5,8% respecto al mismo trimestre del año anterior. Asimismo, la compañía

aumentó al cierre de junio su resultado bruto de explotación (ebitda) un 14,1%, hasta los 57,6 millones de euros, según lo explicó ayer la empresa en un comunicado.

El gigante de las apuestas, que es propiedad de los *hedge funds* Davidson Kempner, Palmerston Capital, Deltroit o System 2 Capital, entre otros, y que se encuentra en pleno proceso de venta, en una operación que valora la compañía en 2.000 millones de euros, ha señalado que estas cifras "consolidan su

crecimiento gracias al sólido desempeño de sus negocios *online* y *retail* y la mejora sostenida de su rentabilidad". A tipo de cambio constante, el crecimiento habría alcanzado el 9% en ingresos y el 17% en ebitda ajustado.

Mejora rentabilidad

Uno de los "hitos" del trimestre es la consolidación de la mejora de rentabilidad del negocio *retail*, ya que su ebitda ajustado en términos de los últimos doce meses

(LTM) alcanzó los 197,6 millones de euros al cierre de junio, un 22,7% más que el año anterior, y encadena ya siete trimestres consecutivos de crecimiento, "reflejo de la eficacia de la gestión y medidas de optimización implementadas".

El negocio *online* volvió a registrar una evolución "especialmente destacada" en el trimestre, con un Ebitda ajustado de 11,8 millones de euros, un 23% superior al del mismo periodo del año anterior, consolidándose como "uno de

los principales impulsores del crecimiento y la rentabilidad del grupo". En concreto, Argentina, España, México y el negocio *online* lideraron el aumento de la rentabilidad del grupo durante el trimestre.

La compañía mantuvo además una "sólida" posición financiera, con una caja de 142,3 millones de euros al cierre de junio, integrada por 79,6 millones correspondientes al negocio *retail* y 62,7 millones de euros en Codere Online.

FINANZAS & MERCADOS

POLÍTICA MONETARIA

TIPOS DE INTERÉS EN LA ZONA EURO

Evolución, en porcentaje



Expansión

Fuente: BCE

El BCE sube tipos al 2,5% y alerta de un periodo prolongado de alta inflación

EL PRECIO DEL DINERO ALCANZA NIVELES MÁXIMOS DE MARZO DE 2025/ Lagarde alimenta más alzas de tasas en un escenario en el que los elevados precios de la energía siguen presionando la economía europea.

“[Subir los tipos] era una decisión obvia y que el Consejo de Gobierno tomó de forma unánime”

Lagarde alerta de que el ‘shock’ energético “acabará encontrando la forma de calar”

Andrés Stumpf. Berlín

Suma y sigue. El Banco Central Europeo (BCE) anunció ayer una nueva subida de los tipos de interés de 25 puntos básicos, un movimiento que deja el precio del dinero en el 2,5% y que supone marcar la cota más alta en la que ha estado desde marzo del pasado año.

Con este ajuste, son ya dos las alzas de tasas que ha llevado a cabo la autoridad monetaria en este nuevo ciclo de endurecimiento de sus políticas que dio comienzo con el estallido de la guerra en Irán y el encarecimiento de los precios de la energía.

La situación desde entonces no solo no ha ido a mejor, sino que los escenarios más sombríos vuelven a asomar en el horizonte. El conflicto en Oriente Próximo ha enquistado el cierre del estrecho de Ormuz, lo que ha derivado en precios del petróleo que se sitúan ya por encima de los 100 dólares por barril de Brent, la modalidad de referencia en Europa.

Con estos mimbres, a la institución que preside Christine Lagarde no le ha temblado el pulso para apretar más las tuercas a la economía. Era una decisión esperada y prácticamente telegrafiada desde hace meses, cuando la tregua entre Irán y Estados Unidos se rompió recrudeciendo el

conflicto y devolviendo la presión a la inflación.

De hecho, Lagarde, defendió el movimiento asegurando que “era una decisión obvia y que el Consejo de Gobierno tomó de forma unánime”.

“El conflicto en Oriente Próximo continúa generando presiones inflacionistas y se prevé que la inflación se mantendrá muy por encima del objetivo durante un período prolongado”, advirtió el Consejo de Gobierno del BCE en un comunicado especialmente duro con la inflación.

El tono del banco central europeo se ensombrece en esta nueva reunión de política monetaria que anticipa un crecimiento de los precios más alto de lo esperado hasta la fecha. De hecho, la tasa de inflación escaló al 3,3% en agosto y, tras varios meses rondando esas cifras, algunos banqueros centrales defienden que mostrarse pasivos podría trasladar el mensaje a la población de que están cómodos con ese nivel de precios pese a que se encuentra lejos de su meta.

Más inflación

El BCE también ha aprovechado la cumbre para publicar una actualización de sus proyecciones macroeconómicas con una revisión al alza de sus proyecciones de infla-



Christine Lagarde, presidenta del Banco Central Europeo (BCE), ayer.

ción para los próximos tres años. Aunque el crecimiento de los precios esperado se mantiene en el 3% para este año, la previsión para 2027 se eleva dos décimas, hasta el 2,5%, y la de 2028 sube una décima, hasta el 2,1%.

“La inflación será más duradera de lo que habíamos anticipado”, indicó Lagarde, que detalló que los precios seguirán subiendo por encima del objetivo a lo largo de este año y hasta prácticamente el final del próximo ejercicio.

Por el momento, eso sí, las expectativas de inflación a largo plazo permanecen rela-

tivamente ancladas en el 2% a medio plazo, lo que refleja que se mantiene la confianza en la labor del banco central a la hora de controlar la situación. Además, la situación está muy lejos de la vivida en 2022-2023, cuando el crecimiento de los precios se catapultó a niveles superiores al 10%.

“No vemos efectos indirectos ni de segunda ronda”, aseguró la presidenta del BCE, que también ha añadido que los salarios no están reaccionando por el momento a esta potencial pérdida de poder adquisitivo que supone la su-

bida de la energía.

Pero eso no durará siempre. Según expresó la presidenta del BCE, la subida de los precios de los combustibles “acabará encontrando la forma de calar en el resto de la economía”. A su juicio, cuanto más tiempo permanezca presente en las vidas de los ciudadanos el *shock* energético, más probabilidades hay de que se generen efectos de segunda ronda que requieran más intervención monetaria.

Además, por el momento, la economía resiste frente a las adversidades. El BCE ha revisado al alza en una décima el avance del PIB previsto para este año, al 0,9%, y en dos décimas para 2027, hasta el 1,4%.

“La resiliencia de la economía nos ha sorprendido y esperábamos que el crecimiento fuera más bajo de lo que está siendo. Probablemente tengamos que revisarlo al alza de nuevo a la luz de los últimos datos que han salido después de nuestra fecha de corte”, anticipó Lagarde.

Este escenario combinado de una mayor fortaleza económica y un riesgo de inflación más elevado alimenta las expectativas de que el BCE seguirá endureciendo los tipos de interés en el futuro. De hecho, los inversores han comenzado a descontar con fuerza que la institución con

sede en Fráncfort cambiará su hoja de ruta: pasará de acometer una subida de tipos cada dos reuniones de política monetaria para empezar a afrontar alzas en todas y cada una de sus cumbres, empezando por la del próximo 29 de octubre.

Más subidas

Los mercados descuentan ahora prácticamente tres subidas de los tipos de interés adicionales a las dos que el BCE ya ha realizado en lo que va de año. Si finalmente se materializa alguno de estos movimientos, el precio del dinero en Europa entrará decididamente en terreno restrictivo, lastrando la actividad económica para tratar de frenar la inflación abandonando la zona neutral en la que la plantilla del banco central estima que se encuentra ahora.

Pese a ello, la autoridad monetaria no se quiere atar las manos y sigue asegurando que “no contamos con una ruta predeterminada para los tipos de interés”. Lagarde ha defendido que “las circunstancias, sobre todo cuando las condiciones geopolíticas influyen tanto, pueden cambiar de un día para otro”.

Hasta la fecha, el BCE es el único banco central que ha optado por subir los tipos.

ECONOMÍA / POLÍTICA

La inflación presiona los convenios con subidas salariales por encima del 4%

PRECIOS/ El alza salarial media pactada en convenio se sitúa en el 3,04% hasta agosto, mientras el IPC escala al 4,3%. Un total de 343.271 empresas efectúan incrementos del 4,08% a 2,7 millones de trabajadores, blindando su poder adquisitivo.

Gonzalo D. Velarde. Madrid

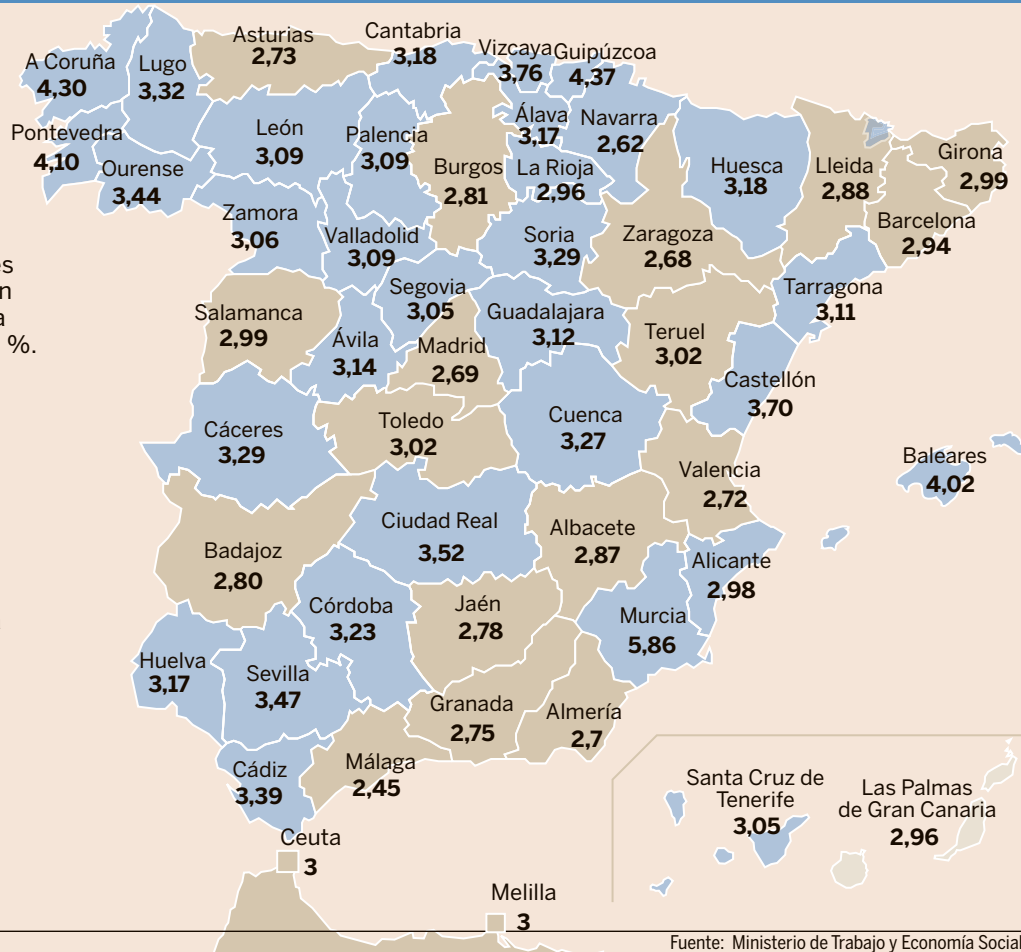
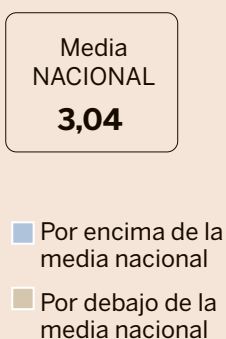
El fuerte repunte del IPC producto de la guerra en Oriente Próximo y el intenso encarecimiento de los carburantes, con el consecuente traslado al resto de la cesta de bienes de consumo, comienza a hacer estragos en el bolsillo de los trabajadores. Pese a que las subidas salariales pactadas en los convenios colectivos mantienen el pulso situándose en 3,04% de media hasta el mes de agosto, los esfuerzos para la revalorización de las nóminas resultan ampliamente insuficientes para conservar el poder adquisitivo. En agosto, el IPC interanual escaló hasta el 4,3% y la persistencia del conflicto bélico entre Estados Unidos e Irán, y el bloqueo del estrecho de Ormuz, no hacen atisbar una moderación en el corto plazo de los combustibles –el componente que está acelerando principalmente la inflación–. Sin embargo, esta circunstancia tiene otra lectura: el aumento de los costes laborales –salariales– para las empresas que están acomodando las retribuciones a la coyuntura inflacionista. Así, esta misma presión del IPC ha llevado a 343.271 empresas a efectuar subidas salariales del 4,08% de media, afectando a 2,72 millones de trabajadores, según los últimos datos sobre convenios colectivos ofrecidos ayer por el Ministerio de Trabajo.

Con agosto, ya son seis meses consecutivos en los que el aumento de los precios supera al de los salarios –desde marzo de 2026 cuando el estallido de la guerra en Oriente Próximo comenzó a trasladarse de forma directa al IPC por la vía del combustible–. Un punto de inflexión –el de la guerra– que rompió con la racha de veinte meses consecutivos de subidas salariales por encima del IPC, lo que parecía estar dando cierto aire al bolsillo de los trabajadores.

Y prueba de que esta situación está afectando a la negociación colectiva es la diferencia, de casi un punto porcentual, entre las subidas pactadas en los convenios previos a 2026 pero que tienen efectos en el presente ejercicio, y aquellos que son de nuevo cuño. Así, la revalorización se si-

CUÁNTO SUBEN LOS SUELDOS EN LAS PROVINCIAS ESPAÑOLAS

Aumentos salariales medios pactados en los convenios hasta agosto de 2026. En %.



Economía

Pimec recurre a los tribunales para entrar en el CES ante el retraso de Yolanda Díaz

Trabajo cambió la ley en 2024 para concederles un asiento en el órgano de diálogo social

Noelia Casado MADRID.

La patronal de las pymes catalana, Pimec, ha decidido acudir a los tribunales para conseguir el asiento en el CES que lleva esperando más de dos años. La organización que preside Antoni Cañete remitió antes del verano un escrito al Ministerio de Trabajo solicitando la renovación urgente de los miembros del órgano y el nombramiento de su representante, una comunicación que no ha tenido respuesta. Ante esta parálisis, fuentes de la organización confían en que la Justicia obligue a cumplir la norma de 2024, aunque sea otro Gobierno el que dé el paso.

El Consejo Económico y Social (CES) es el *parlamento* del diálogo social y opera como órgano asesor del Ejecutivo central, elaborando dictámenes sobre las normativas que el Gobierno quiere aprobar y que entran en materia laboral. En él están representados CCOO, UGT, CIG y ELA, sin embargo, del lado de los empresarios solo están presentes CEOE y Cepyme. En 2024, Yolanda Díaz decidió cambiar esta lógica tras alcanzar un acuerdo con Junts para aprobar la reforma del subsidio por desempleo. Sin embar-



La ministra de Trabajo, Yolanda Díaz y el presidente de Pimec, Antoni Cañete. EUROPA PRESS

go, más de dos años después, no se ha efectuado el nombramiento de Ferrán Bel (el representante de la patronal en Madrid) y el resto de consejeros llevan casi dos años con el mandato caducado.

Desde el Ministerio de Trabajo no se ha dado una explicación oficial sobre este retraso y mantienen la intención de renovarlo, eso sí, sin concretar plazos. Es por ello que en los últimos meses los diferentes gru-

pos representados en el CES han ido deslizado los motivos que están detrás de esta parálisis. No hay consenso entre las diferentes fuentes preguntadas por este medio, si bien, ninguna de ellas espera que se ordene la renovación a corto plazo.

Para la mayoría de consejeros, la renovación del actual presidente del órgano, el profesor Antón Costas, en el cargo es una de las piezas clave. Durante estos años ha operado

como una figura de consenso, que sobre todo el grupo de los representantes de los trabajadores quiere mantener. No obstante, fuentes conocedoras del proceso apuntan a que el Gobierno podría estar barajando otro nombre y que este habría sido un punto de fricción con los grupos representados. En cambio, otros interlocutores sociales ven en el comportamiento de Díaz una respuesta a la falta de colaboración

de Pimec para convencer a Junts de respaldar la reducción de la jornada laboral en el Congreso.

En este contexto, tras agotar el resto de vías formales, desde Pimec se aferran a lo publicado en el BOE y recuerdan que la ley recoge que “estarán representadas las organizaciones empresariales que gocen de la condición de más representativas a nivel de comunidad autónoma”. Esta premisa, al igual que el reconocimiento de su participación en la Comisión Consultiva de Convenios Colectivos o el Consejo Estatal de la Pyme suscitó el rechazo de CEOE en tanto que entienden que una organización territorial no puede tener representación si está dentro de otra de ámbito nacional.

La patronal ingresó en el mes de mayo en el equivalente en Europa, restando un puesto a la CEOE

No obstante, las fuentes de la organización consultadas expresan su confianza en que los tribunales les den la razón, en tanto que esta ha sido la vía por la que han ido consiguiendo el reconocimiento como actores del diálogo social. Pimec ya materializó su ingreso en el CES europeo (CESE) en el mes de mayo, haciéndose con un asiento que hasta ese momento había correspondido a la confederación CEOE.

Lo más innovador: confiar en el líder

elEconomista.es, un año más, líderes de audiencia en información económica

Suscripción anual
399 €
~~antes 546 €~~
(Tarjeta incluida)

100 € REGALO

Prueba recibir cada día elEconomista.es en tu casa o trabajo

Y además, **gratis**, una tarjeta regalo con 100 € de El Corte Inglés para comprar en sus tiendas o web.

Envío a domicilio de martes a sábado o recógelo con la tarjeta club del suscriptor en tu quiosco de confianza*. Incluye edición digital en PDF, acceso a hemeroteca y a todas las revistas digitales y boletines informativos.



Suscríbete ahora en www.eleconomista.es/suscripciones/ o llámanos al teléfono **91 138 33 86**

*Consultar zonas geográficas con reparto.