

Economía



El secretario general de CCOO, Unai Sordo. E. PRESS

CCOO empieza a utilizar su fondo para financiar las huelgas y presionar a CEOE

El sindicato comienza a tramitar las solicitudes para cuatro protestas diferentes

Noelia Casado MADRID.

Los secretarios generales de CCOO y UGT, Unai Sordo y Pepe Álvarez, anunciaron en junio la creación de dos fondos de resistencia dirigidos a activar una serie de movilizaciones en la última parte del año y así, elevar la presión sobre CEOE para que se sienta a negociar un pacto marco sobre subidas salariales. UGT está trabajando en la reglamentación de esta herramienta, pero el fondo de CCOO ya está en marcha y estudiando las propuestas presentadas por cuatro sectores que han anunciado huelgas o paros, según ha podido saber *elEconomista.es*.

Se trata de una fórmula que imita las *cajas de resistencia* que tienen otros sindicatos internacionales y que busca dar soporte económico a los trabajadores para poder sostener el proceso de huelga durante más tiempo. En concreto, se

busca garantizar a los afiliados de estas organizaciones sindicales que ingresarán una cantidad equivalente al SMI diario. Para ello, cada sindicato destinará a su *bolsa* dos millones al año, procedentes de las cuotas de los trabajadores afiliados. Una cuantía que alcanzaría a cubrir unas 100.000 jornadas de huelga al año.

Desde la organización que encabeza Unai Sordo concretan que el sector de educación infantil a nivel estatal, el comercio de alimentación en Galicia, el transporte sanitario (ambulancias) en Canarias y la limpieza de las calles han sido los sectores que han impulsado las primeras solicitudes, no obstante, la organización todavía no ha decidido las cuantías del fondo de resistencia que van a asignar a cada movilización.

La idea inicial era coordinar con UGT en la medida de lo posible estas decisiones, con el objetivo de ha-

UGT está trabajando en la constitución formal de este instrumento, que activará en breve

cer ruido en los sectores que consideran que pueden ser más efectivos para trasladar la presión de los salarios a la patronal CEOE. No obstante, el instrumento de UGT se encuentra en la fase previa de reglamentación, según declaró Pepe Álvarez la semana pasada, quien explicó que la decisión de reconducir esa parte de las cuotas de los afiliados les había obligado a hacer ajustes en los presupuestos de la organización. “Estoy convencido de que en un periodo de tiempo no muy largo lo visualizaremos” declaró en

relación a la puesta en marcha de este fondo de resistencia.

Ambos sindicatos están valorando cómo actuar si el Ministerio de Trabajo extiende el incumplimiento de los acuerdos alcanzados en la primera parte del año, especialmente, en los referidos a la reforma del registro de la jornada laboral y el tratamiento de los pluses salariales que acompañan al SMI. Al inicio de julio situaron que si el primero de estos cambios no era aprobado ese mismo mes, no iban a volver a firmar acuerdos con el Gobierno, en tanto que no tenían garantías de que iban a aprobarse. En las primeras declaraciones realizadas en septiembre han insistido en esta advertencia, pero no han decidido qué pasos van a dar si sigue sin aprobarse, aunque no descartan movilizarse.

“Si acordamos realizar movilizaciones este año, [el fondo de resistencia] va a influir para poder de-

sarrollarlas, este es un capítulo que tenemos que abordar con CCOO y en su momento informaremos qué parte del coste se va a hacer con cargo al fondo de movilizaciones” expresó el líder de UGT sobre esta eventual escalada del malestar con el Gobierno. El secretario de CCOO, por su parte, situó que ya no “había más excusas” en las que el Ejecutivo pueda escudarse para seguir sin aprobar la reforma del registro horario que criticó el Consejo de Estado y que supuestamente llevan retocando desde el mes de marzo.

Impulsen o no protestas contra la parálisis del Gobierno, ambas organizaciones sindicales ponen el foco en el Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva (AENC), el texto que consensuan por tres años con las patronales CEOE y Cepyme y en el que sientan referencias nacionales para las subidas salariales de todo el país. El último agotó su vigencia en 2025 y pese a

Quieren activar las protestas en la última parte del año para que se negocie el nuevo AENC

la insistencia de los dos sindicatos, en este punto del año todavía no se ha constituido formalmente la mesa bipartita para renovarlo. Los agentes sociales esperan poder retomar el diálogo en 2027, aunque son muy conscientes de que un año con tanta carga electoral tampoco constituirá el escenario propicio.

Para los representantes de los trabajadores, esta cuestión adquiere especial relevancia ante el auge del indicador de precios IPC, que en el mes de agosto ha superado por primera vez en casi tres años el 4% y que ha dejado atrás las mejoras salariales pactadas en los convenios y el impulso dado al Salario Mínimo Interprofesional (SMI) al inicio del año. CCOO y UGT presentaron al inicio del año una propuesta de subidas salariales que partía de un 4% al año y que proponían elevar hasta una subida del 7% en el caso de los salarios más bajos.

Patronal y sindicatos demandan el voto en contra de la ley de ‘lobbies’

El Real Decreto-ley se votará el miércoles en el Congreso de los Diputados

N.C. MADRID.

Los agentes sociales rechazan del plano el Real Decreto Ley de Transparencia e Integridad de las Actividades de los Grupos de Interés, conocido como la ley que regula los ‘lobbies’ y que trata a los interlocutores de la patronal y los sindicatos

como otro actor más que persigue intereses individuales. En los últimos días, el presidente de CEOE, Antonio Garamendi, el secretario general de UGT, Pepe Álvarez y su homólogo de CCOO, Unai Sordo, habían realizado declaraciones a los medios en los que cuestionaban que la ley olvidase que su posición está reconocida por la Constitución y les obligase a inscribirse en el registro como un grupo de interés más. Ahora, los sindicatos dan un paso más y le piden al Gobierno que retire la

iniciativa que se votará el miércoles en el Congreso.

“Se trata de un despropósito, tanto por el contenido como por el procedimiento seguido por el Gobierno para una regulación de los grupos de interés” señalan CCOO y UGT en un comunicado conjunto que han difundido esta mañana. “Equiparar a las organizaciones sindicales con el papel que puedan desarrollar los diferentes grupos de interés supone ignorar, por parte del legislador, las funciones representativas y cons-

titucionales atribuidas a los agentes sociales” reprochan a el Ministerio de Transformación Digital y Función Pública, encargado de redactar el real decreto-ley. Las organizaciones reprochan además, que este tratamiento se justifique que tiene origen en la norma europea al respecto, cuando esta directiva excluye a los sindicatos de su ámbito de aplicación.

Los representantes de los trabajadores se dirigen de forma expresa a los grupos parlamentarios re-

presentados en la Cámara Baja y solicitan la “no convalidación del real decreto-ley en los términos de su actual redacción”. En su lugar, proponen que se avance en su tramitación como proyecto de ley -las iniciativas impulsadas por el Gobierno pero que son aprobadas por el Congreso, a diferencia de los reales decretos-leyes, en los que solo pueden dar un sí o un no- para que pueda darse un “debate democrático” que entienden que el Ejecutivo ha impedido.

La firma checa lleva batiendo récords de ganancias desde 2023, con un margen que duplica al del grupo alemán

Skoda, la fuente de beneficios de Volkswagen que se comió a Seat

MANU GRANDA
Madrid

La nueva hoja de ruta anunciada este mes por el grupo Volkswagen, en pleno plan de ajuste para asegurar su competitividad frente a los fabricantes chinos, busca aumentar sensiblemente la rentabilidad por cada vehículo que vende. Para lograrlo, el gigante alemán puede tomar como ejemplo a una marca que se ha alzado como la gran excepción del grupo: Skoda. La firma de origen checo lleva tres ejercicios consecutivos (entre 2023 y 2025) batiendo récords de beneficios operativos y ganando terreno en el espacio generalista. Por el contrario, Seat, históricamente vinculada al mismo perfil de cliente, corre el riesgo de desaparecer, ya que el fabricante no asegura su continuidad más allá de 2030 por los costes que acarrea electrificarla y la necesidad de reducir la venta de coches de combustión por la regulación europea.

De poco le sirve a Volkswagen ser la segunda mayor automovilística del mundo en matriculaciones (solo por detrás de Toyota) y la que más factura, si en la cuenta de beneficios ni siquiera entra en el podio mundial del sector. "Nuestro margen operativo sigue siendo demasiado bajo y subraya la necesidad de actuar", había alertado en julio el director financiero del grupo, Arno Antlitz, en la presentación de los resultados semestrales.

Dicho margen fue del 3,8% por cada coche matriculado, contando todas las marcas del grupo, y el objetivo es llevarlo hasta el 9% para 2030. Una hoja de ruta que Skoda ya casi cumple. De hecho, la firma va camino de volver a batirse a sí misma este año tras unos resultados semestrales en los que sus ganancias han subido un 6,3% entre enero y junio, hasta los 1.366 millones. Esto se traduce en un margen operativo del 8,5%, casi en línea con la meta que se ha puesto el grupo para 2030 y más del doble del porcentaje registrado entre enero y junio por todo el consorcio alemán.

Skoda supera así en beneficios a todas las marcas de la compañía, algunas incluso contabilizándose de forma conjunta, como sucede con las llamadas "progressive brands", una denominación

que engloba a Audi, Lamborghini, Bentley y Ducati. Entre todas, registraron un beneficio operativo en el semestre de 1.122 millones. Porsche, tradicionalmente considerada como la niña bonita del grupo, también ganó menos que Skoda, con un beneficio operativo en el semestre de 1.208 millones. Volkswagen, marca que da nombre al grupo, ganó 995 millones en su división de turismos y 275 millones con sus furgonetas. Seat y Cupra suman apenas 122 millones entre ambas, a pesar de haberse quitado de encima la cruz de los aranceles al Cupra Tavascan que viene de China. En este contexto, solo Skoda supone el 23% de todo el beneficio operativo del grupo Volkswagen.

"Incluso en un entorno volátil, mantenemos un modelo de negocio resiliente gracias a factores como los costes operativos en la República Checa, estructuras ágiles, disciplina operativa y una búsqueda continua de la eficiencia. Formar parte del grupo Volkswagen nos aporta tecnología y escala, lo que impulsa aún más nuestras operaciones. En conjunto, estos factores contribuyeron a un sólido crecimiento de las entregas, los ingresos y la rentabilidad durante el primer semestre", responde el consejero delegado de Skoda.

Aunque el directivo evita hacer comentarios sobre la posibilidad de que el grupo deje de hacer modelos de la marca dentro de la estrategia del gigante de reducir su oferta, viendo el rendimiento de Skoda parece difícil que esto vaya a suceder. Un modelo de éxito que, en paralelo, escenifica los problemas de Seat. "El consorcio considera que el espacio generalista de gama media y media baja del grupo ya lo ocupan Volkswagen y Skoda, que son ya la primera y la segunda marca del continente. Para un grupo que está eliminando la mitad de sus modelos por solapamiento, una tercera marca generalista europea es exactamente el tipo de redundancia que su nuevo plan intenta eliminar", argumenta Francesc Rufas, docente de EAE Business School.

El investigador apunta a que Skoda está soportando mejor la competencia con las marcas chinas en el vehículo eléctrico, con el Elroq como el segundo eléctri-



Un tren con vehículos Skoda en el puerto alemán de Emden, en Baja Sajonia. HAUKE-CHRISTIAN DITTRICH (GETTY)

Skoda, con su Elroq, compite bien contra China en el mercado del vehículo eléctrico

La checa fabrica a un coste de 20,20 euros por hora; Alemania lo hace a 49,50

co más vendido de Europa el año pasado, gracias a su posicionamiento en un segmento más bajo que Volkswagen y Porsche. "Hemos hecho evolucionar la marca manteniéndonos firmemente arraigados a nuestros orígenes. Skoda es sinónimo de una excelente relación calidad-precio: lo que se paga por un Skoda ofrece un gran valor a cambio", defiende Zellmer.

Rufas incide en que la estructura de costes de la marca es un aspecto clave: "En 2025, la hora trabajada en la industria manufacturera alemana costó 49,50 euros, mientras que la de Chequia, donde produce Skoda, fue de 20,20 euros. Producir en Alemania cuesta 2,45 veces más. Eso explica buena parte del diferencial de margen frente a Volkswagen Turismos". Otro punto a resaltar es la reducción de su estructura, ya que Skoda está en un proceso de recorte de su plantilla del 15% hasta 2028. "Además, Skoda apenas está en EE UU, por lo que la crisis arancelaria que ha afectado principalmente a Porsche y Volkswagen parece no haberle pasado factura".

Más allá del golpe arancelario, la principal causa de este difícil momento que ha llevado a Volkswagen a recortar 100.000 puestos de trabajo sumando los

anuncios realizados desde finales desde 2024, es la competencia con las marcas chinas, tanto en el propio mercado chino como fuera de él. A esto se suma la costosa conversión al vehículo eléctrico y la construcción de una cadena de valor que China ya tiene desarrollada. En las cuentas semestrales de Volkswagen, por ejemplo, se observa un resultado operativo negativo de 473 millones de euros para la división de baterías. Cariad, su negocio de software, es una losa aún más grande, con unas pérdidas operativas de 855 millones en apenas seis meses.

La marca checa se encuentra inmersa en aumentar la oferta de eléctricos, con modelos como el Epiq, que es uno de los cuatro eléctricos que parten desde aproximadamente los 25.000 euros que el grupo Volkswagen hace en España. El Epiq sale de la planta de Landaben (Pamplona), al igual que el ID. Cross, mientras que el ID. Polo y el Cupra Raval se están haciendo en Martorell (Barcelona). "El lanzamiento de los nuevos modelos Epiq y Peaq es un claro ejemplo de esta estrategia en acción. Ambos duplican nuestra gama de vehículos totalmente eléctricos, manteniendo al mismo tiempo la identidad inconfundible de Skoda", añade Zellmer.

Empresas & Finanzas

El 'megacontrato' de misiles abre la puerta a España al gigante MBDA

La compañía esperaba pedidos para abrir fábricas en territorio nacional

Nacho Martín MADRID.

El megacontrato de misiles que el Ministerio de Defensa está preparando abre la puerta al desembarco industrial en nuestro país de MBDA. El gigante de misiles europeo, participado por Airbus (37,5%), Bae Systems (37,5%) y Leonardo (25%), ha mostrado en reiteradas ocasiones su voluntad de abrir fábricas en suelo español, algo que hasta ahora no se ha concretado por falta de programas de armamento que lo respalden.

A día de hoy, todas las plantas industriales de MBDA, que cuenta con 22.000 trabajadores, se reparten entre Francia, Reino Unido, Italia, Alemania y Polonia. En este último país, la compañía abrió su primera instalación industrial, precisamente, la semana pasada, al hilo de su participación en PILICA+, considerado el mayor proyecto europeo de adquisición de defensa aérea de corto alcance de la OTAN.

Con todo, actualmente confluyen varios factores que posibilitan que España pase a formar parte de ese grupo. De entrada, los misiles se fabrican bajo demanda y no pueden acumularse en stock, lo que significa que la empresa fabricante necesita pedidos antes de asentarse en un país. Y, como ya contó este medio, uno de los misiles elegidos por Defensa para reforzar al Ejército español este año son los TAURUS, desarrollados conjuntamente por MBDA y la sueca Saab.

Además, España ha mostrado interés en entrar a formar parte de la producción del TAURUS NEO, la última versión de este misil. Si se concretara, otra de las grandes ventajas estratégicas para el país sería que su diseño también tendría en cuenta las necesidades del Ejército español.

Hace meses que el Ministerio de Industria comenzó a tramitar la concesión de créditos para financiar algunos de los programas militares de este año, entre los que estaba el de los misiles TAURUS, según documentación pública. Dentro del programa que se está preparando habrá más tipos de misiles, lo que está despertando el apetito de las grandes compañías de defensa europeas y nacionales.

En los últimos años MBDA, con su consejero delegado, Éric Branger, a la cabeza, ha señalado en múltiples ocasiones su interés en abrir centros industriales en España, donde la compañía tiene una filial operativa desde el año 2010. En julio de este año el gigante armamentístico nombró como sucesor de Bé-



Misil Sea Viper desarrollado por MBDA para la Marina Real Británica. MBDA

Presencia en los grandes programas colaborativos europeos

MBDA tiene presencia en varios de los principales programas colaborativos europeos de misiles. De todos ellos, España solo forma parte de uno: el ME-TEOR, que el Ejército del Aire emplea en sus cazas Eurofighter. Se trata de un proyecto que cuenta con participación también de Francia, Alemania, Reino Unido, Italia y Suecia. Además, MBDA impulsa el STORM SHADOW (colaboración entre Francia y Reino Unido), ASTER (Francia, Italia y Gran Bretaña), CAMM (Gran Bretaña e Italia), TAURUS (Alemania y Suecia),

SEA VENOM (Francia y Reino Unido) y FC/ASW (Francia, Reino Unido e Italia). Asimismo, el grupo MBDA, creado en 2001, se estructura en cinco filiales principales, y el único país que cuenta con una división pero no tiene fábricas es España. En conjunto, MBDA es la única compañía europea con la dimensión y la economía de escala suficiente para mirar a la cara a los grandes fabricantes estadounidenses del sector, entre los que destacan los gigantes mundiales Lockheed Martin y Raytheon.

ranger a Jean-Brice Dumont, que llegó procedente de la división militar de Airbus y que llevaba desde 2021 trabajando en Madrid, primero como vicepresidente ejecutivo de Airbus Military Air Systems y luego como vicepresidente ejecutivo de Airbus Air Power.

En este caso, los vínculos del nuevo CEO con España pueden facilitar a la compañía su fortalecimiento en nuestro país, aunque siempre atendiendo a la voluntad del Gobierno. Otra de las opciones plausibles es la creación de una unión temporal de empresas (UTE), o de una joint venture junto a una empresa española que facilite el proceso.

España no ha sido un país con una fuerte tradición a la hora de fabricar misiles, a pesar de que en los últimos años se han impulsado algunas iniciativas propias. Por contra,

MBDA es una de las referencias a nivel mundial con sus sistemas de armas complejas, que cubren todos los dominios y necesidades en el ámbito de los misiles (tierra, mar y aire). Unos productos que, gracias al rearme europeo por la actual situación geopolítica, están generando cada vez más interés, obligando a la empresa a producir más en menos tiempo.

MBDA, que no cotiza en bolsa, registró en 2025 ingresos de 5.800 millones de euros (un 18,4% más que el año anterior) y firmó pedidos por valor de 13.200 millones, lo que elevó su cartera de encargos total hasta los 44.400 millones de euros. La compañía duplicó la producción de misiles entre 2023 y finales de 2025, y prevé un nuevo aumento del 40% solo en 2026. Asimismo, para los próximos cinco años, desde 2026 a 2030, planea duplicar la inversión en territorio europeo, hasta alcanzar los 5.000 millones de euros.

El gran contrato de misiles

Defensa ha señalado a los misiles como una de las grandes prioridades estratégicas para 2026 y, como contó este medio, planea reforzar al país con cuatro tipos distintos, dentro de los Programas Especiales de Modernización (PEM). Los elegidos son TAURUS, NSM, el sustituto del veterano Hawk -que enfrenta actualmente a IRIS-T SLM, NASAMS ER y CAMM-ER como candidatos- y el interceptor Hydef.

Compañías como Sener, Indra, la noruega Kongsberg y MBDA apuntan a estar involucradas, además del consorcio SMS (Sistema de Misiles de España), que agrupa a Escribano Mechanical & Engineering, GMV, Instalaza y a la propia Sener.

Moncloa comprará el misil TAURUS de MBDA, y quiere entrar como socio en su producción

El TAURUS es un misil de crucero aire-superficie de largo alcance y con capacidad furtiva, diseñado para penetrar defensas antiaéreas densas y destruir objetivos estratégicos fuertemente protegidos, como búnkeres de mando o infraestructuras críticas. España encargó 43 unidades en 2005 para integrarlas en sus cazas EF-18 y, posteriormente, en el Eurofighter.

En cambio, el NSM (Naval Strike Missile) es un misil antibuque y de ataque a tierra. El Hawk, que busca reemplazo, es el actual sistema de defensa aérea de medio alcance del Ejército de Tierra. Y el Hydef es un programa europeo, aún en desarrollo, para fabricar un interceptor capaz de neutralizar amenazas hipersónicas, tanto de misiles balísticos como de vehículos de planeo hipersónico.

Moncloa prepara el 'sanedrín' que podrá decidir qué inversiones son prioritarias

El Consejo de Estado ha revisado ya el decreto, que está pendiente de aprobación

Rubén Esteller MADRID.

El Gobierno ultima la puesta en marcha del Comité de Inversiones Estratégicas, el nuevo órgano interministerial encargado de seleccionar las grandes inversiones que podrán recibir un tratamiento prioritario por parte de la Administración. La constitución efectiva del comité está ya muy cerca después de que el Consejo de Estado haya despachado este pasado 10 de septiembre el dictamen sobre el Real Decreto que regula su composición, funcionamiento y los criterios para seleccionar los proyectos.

Superado este trámite, al desarrollo reglamentario le queda ya esencialmente su aprobación. El propio proyecto de Real Decreto establece que el Comité deberá en el plazo de un mes desde la entrada en vigor de la norma, pero el Gobierno tiene ya muy avanzada su constitución, según fuentes consultadas por este diario.

El nuevo órgano tendrá especial importancia para las grandes inversiones industriales y energéticas porque será el encargado de realizar la primera criba de los proyectos que aspiren a obtener la consideración de Proyecto Estratégico de Inversión. La decisión definitiva corresponderá posteriormente a la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos.

La creación del sistema responde, entre otras razones, a la creciente competencia por recursos e infraestructuras limitadas. El Gobierno señala expresamente el fuerte crecimiento de proyectos intensivos en consumo eléctrico, como los centros de datos y el hidrógeno renovable, y reconoce que su demanda de acceso a la red puede superar las capacidades disponibles y provocar la saturación de nudos.

El objetivo es establecer una gobernanza que permita priorizar aque-



Manuel de la Rocha, director de la Oficina Económica de Moncloa. EE

El organismo servirá para decidir qué negocios tendrán una tramitación express

los proyectos que generen mayor impacto económico y contribuyan en mayor medida a la autonomía y al liderazgo industrial de España, evitando al mismo tiempo comportamientos especulativos en el acceso a estos recursos, un extremo que ha sido criticado por el intervencionismo en la economía que supone la medida.

La figura del Comité y de los Pro-

yectos Estratégicos de Inversión fue creada legalmente con el Real Decreto-ley 7/2026 tras la falta de avance de la Ley de Industria. El reglamento que ahora encara su aprobación es el encargado de convertir ese marco general en un mecanismo operativo, regulando la estructura del Comité, sus funciones y el procedimiento que deberán seguir las empresas.

El atractivo principal de obtener la declaración de Proyecto Estratégico de Inversión está en las medidas de apoyo que el Gobierno puede asociar a ella. El régimen previsto permite acelerar procedimientos administrativos y facilitar el acceso a infraestructuras necesarias para ejecutar las inversiones.

Ante la creciente competencia por

capacidad de conexión de nuevos consumos, la normativa permite conceder ventajas a determinados proyectos estratégicos para facilitar su acceso a la red y acelerar las infraestructuras necesarias para suministrarles electricidad.

Se trata de un instrumento especialmente relevante para centros de datos, plantas industriales, producción de hidrógeno, fábricas vinculadas a tecnologías limpias o inversiones que requieran grandes cantidades de potencia eléctrica.

El Gobierno admite en el proyecto de Real Decreto que la alta demanda de puntos de acceso y conexión y la posible saturación hacen necesario establecer un sistema que permita seleccionar los proyectos más interesantes.

La CNMC avala la red cerrada de DuPont en su planta de Asturias

Puede regularizar la situación tras el pago de 2,9 millones a HC

R. E. M. MADRID.

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) ha avalado, con condiciones, la creación de una red eléctrica cerrada de DuPont en el complejo industrial del Valle del Tamón, en Asturias. La autorización permitiría regularizar una situación en la que una filial del grupo distribuía y revendía electricidad a otras empresas sin estar habilitada para esas actividades.

La futura red será gestionada por DuPont Asturias Electricity Distribution y suministrará energía a Performance Specialty Products Asturias, Corteva Agriscience Spain y Glatfelter Sontara. Las tres compañías operan

La compañía ha recurrido las cantidades a pagar a la distribuidora

dentro del mismo enclave industrial.

Una inspección de la CNMC constató que Performance Specialty Products adquiría electricidad para su consumo, pero revendía parte a las otras dos industrias a través de una red propia. La empresa no tenía la consideración de distribuidora ni autorización como comercializadora. Tras estas actuaciones, la CNMC acordó ajustar las liquidaciones de Hidrocarburo Distribución Eléctrica, actualmente E-Redes, por el suministro realizado entre 2015 y 2025. La regularización asciende a 2,81 millones y ha sido recurrida por Performance Specialty Products ante la Audiencia Nacional.

Aagesen busca proyectos a contrareloj para el nudo Mudéjar

El 80% ha quedado libre tras la salida de Endesa, que ganó en 2022

R. Esteller MADRID.

El Gobierno volverá a repartir 937 MW de capacidad de acceso en el nudo Mudéjar 400 kV, en Teruel, después de que Enel Green Power España haya reducido de forma sustancial el proyecto que ganó en 2022 el primer concurso de transición

justa. La capacidad que queda libre equivale a cerca del 78% de los 1.202 MW adjudicados inicialmente a la filial de Endesa.

La modificación responde a los condicionantes derivados de la declaración de impacto ambiental aprobada este año. Tras la revisión del proyecto, la Secretaría de Estado de Energía autorizó el 9 de septiembre los cambios planteados por la adjudicataria, lo que deja disponibles esos 937 MW para otros promotores. El Ministerio para la Transición

Ecológica prepara ahora una orden para regular su reasignación. El nuevo procedimiento se basará en la prelación temporal, de modo que tendrá prioridad la solicitud correctamente presentada antes. En caso de empate, se valorarán sucesivamente el mayor número de empleos comprometidos por MW, la potencia de autoconsumo, las horas de formación y, finalmente, la capacidad solicitada.

Los proyectos deberán localizarse en municipios de la zona de tran-

sición justa de Aragón, aunque se permitirá que hasta un 40% de la superficie ocupada se sitúe en términos municipales limítrofes.

La capacidad estará además vinculada a compromisos socioeconómicos. Cada promotor deberá comprometer al menos un empleo equivalente a tiempo completo por MW solicitado, formar a una persona por MW durante un mínimo de 60 horas, impulsar 2 kW de autoconsumo por MW y destinar al menos 10.000 euros por MW a inversio-

nes en la cadena de valor de la provincia de Teruel.

Los adjudicatarios tendrán que constituir también una garantía de 120 euros por kW instalado. Una vez concedida la capacidad, dispondrán de seis meses para solicitar a Red Eléctrica los permisos de acceso y conexión. El plazo para presentar solicitudes bajo régimen será de cinco años desde que la orden surta efectos. El Gobierno pretende así reutilizar la capacidad del cierre de la central térmica de Andorra.

DINERO FRESCO. Las tres principales agencias de calificación inciden en la debilidad del Gobierno para no mejorar la nota de la deuda. Scope sí da el paso

S&P, Moody's y Fitch no elevan más el 'rating' por el bloqueo político

La actual debilidad política del Gobierno que impide aprobar presupuestos, reformas o incluso convalidar decretos es un claro lastre para la economía española, según coinciden todas las agencias de calificación que examinan a España.



CARLOS SEGOVIA

El último examen se produjo en la noche del pasado viernes y era relevante por si se producían buenas noticias. Los mercados de deuda se encuentran en tensión y los gobiernos tienen que ofrecer más interés para poder colocar sus bonos, así que los países que consiguen mejoras de *rating* reciben un alivio para navegar por un mar cada vez más agitado.

Tres agencias revisaron la calificación de España, pero las dos más importantes, Standard & Poor's y Fitch decidieron no hacer cambios, mientras que la más pequeña, la europea Scope, sí optó afortunadamente por una mejora de nota. Pasa a España de A a A+, que equivale a un notable bajo ya concedido previamente a Malta, Bulgaria o Eslovenia.

Normalmente los gobiernos no comentan cambios en las agencias pequeñas y se centran en los de las tres líderes Moody's, S&P y Fitch, pero el vicepresidente primero, **Carlos Cuerdo**, hizo pública inmediatamente la decisión de Scope que tomó como «muestra de la fortaleza y moderni-

zación de la economía española».

Sin embargo, esa misma noche, S&P y Fitch decidieron hacer lo mismo que Moody's, que ya declinó el pasado julio elevar el *rating* de España. Las tres lo mantienen tam-

bién en un notable bajo (A+, A y A3, respectivamente) que es mejor que hace dos años, pero lejos de la triple A del pasado. ¿Por qué, si, como aseguró el Ministerio de Economía en la noche del viernes, «España lidera el crecimiento entre los principales socios de la zona del euro gracias a una política económica del Gobierno muy diferente a la etapa anterior»?

Fitch ya advirtió en su última revisión del pasado 13 de marzo que sólo mejoraría la calificación si «hay una reducción del bloqueo político que mejore la capacidad del Gobierno para aprobar y ejecutar una estrategia de política fiscal creíble y otras reformas». También S&P avisó en su último examen el pasado año de que «el bloqueo político de España frena el impulso de las políticas públicas. No se ha aprobado ningún presupuesto desde 2023, lo que ha dado lugar a un ajuste fiscal moderado a pesar del sólido crecimiento económico». «En cambio, el impulso político se ha centrado en concesiones a los partidos regionales, como la ley de amnistía para los líderes secesionistas catala-



El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, en una intervención en el Congreso. ÁNGEL NAVARRETE

nes y la condonación de deuda regional, con el fin de mantener el apoyo a la coalición de Gobierno», agregó en duro diagnóstico sobre a qué da prioridad **Pedro Sánchez**.

En cuanto a Moody's, mantuvo el pasado julio la calificación en A3 porque, entre otros factores, «la fragmentación política ha provocado un aumento significativo en el uso de decretos que emanan directamente del

Portugal supera a España por primera vez desde el euro

El Gobierno no logra respaldo ni para su nueva ley de 'lobbies'

poder ejecutivo y ha generado una incertidumbre política que podría estar frenando la inversión».

Incluso Scope, la única que ha mejorado nota en el último año, incide en que «la elevada fragmentación parlamentaria de España y la debilidad del Gobierno en minoría se traducen en un alto nivel de incertidumbre política, lo que lastra el impulso reformista y la capacidad del Gobierno para responder con rapidez a las perturbaciones económicas. La actual crisis migratoria en Ceuta está debilitando aún más la posición del Gobierno». No apuesta porque apruebe Presupuestos para 2027.

Sánchez puede presumir de que la prima de riesgo de España está mejor que la de Francia, por el mayor déficit y deuda que arrastra el saliente **Emmanuel Macron** en vísperas de las peligrosas elecciones presidenciales de 2027. Grecia y Portugal también están peor. Pero hay un contrapunto y es que Portugal acaba de conseguir en Fitch el hito de adelantar a España en calificación de solvencia por primera vez en el siglo en premio

a su mejor gestión con las cuentas públicas. Su prima de riesgo es sistemáticamente mejor que su vecina.

¿Importa esto? Cada vez más, porque los mercados se empiezan a tomar cada vez más en serio si los Estados van a poder devolver deuda en un escenario de más inflación y gasto militar. El secretario del Tesoro de EEUU, **Scott Bessent**, no está logrando sujetar el encarecimiento de sus bonos y en Europa, los *bunds* alemanes han alcanzado su nivel más alto desde 2011, al tiempo que los franceses están en su máximo desde 2008.

Mientras, el Gobierno no sólo se prepara para incumplir por cuarto año consecutivo el plazo legal para presentar Presupuestos, sino que avanza hacia una nueva derrota parlamentaria al no lograr mayoría ni para convalidar su ley de *lobbies*, exigida por Bruselas para conceder fondos europeos. La precipitada redacción estival del Ministerio de **Óscar López** para no perder cientos de millones de fondos ha provocado que incluso UGT y CCOO llamen a tumbiar el decreto. Cada vez más bloqueo político.

LA EFEMÉRIDE

NI SÁNCHEZ NI PUENTE VOTARON



Cuatro meses después de que el Tribunal de Cuentas aprobara un año más la Cuenta General del Estado -esta vez la de 2024- el órgano fiscalizador que preside Enriqueta Chicano entra en territorio inexplorado. El Parlamento tumba por primera vez su dictamen y fuerza al Tribunal de Cuentas a reexaminar las últimas cuentas del Estado y pronunciarse nuevamente teniendo en cuenta las carencias reprochadas. Entre ellas, la de no ser más crítico con el uso de fondos europeos para pagar pensiones y los enjuagues que implica no presentar Presupuestos ningún año. El propio Pedro Sánchez pareció saber que no sería un gran día en Las Cortes y ni él ni Óscar Puente participaron en la votación dejando más en minoría al PSOE. Chicano deberá ahora reunir a su consejo y acata la resolución: «Somos respetuosos con las Cámaras».

EL PERSONAJE

GANUZA, SIN LA OPOSICIÓN



«Absoluta independencia». Eso prometió el nuevo presidente de la Comisión Nacional de Mercados y de la Competencia, Juan José Ganuza, en su toma de posesión presidida por el vicepresidente primero, Carlos Cuerdo, al que agradeció personalmente su nombramiento. Pese a ser un órgano teóricamente independiente del Estado, no hubo asistentes de la oposición en consonancia con que Cuerdo no ha ofrecido ni un puesto en el nuevo consejo al PP, pese a que es una renovación de seis años. El tiempo dirá si Ganuza, de respetado currículum, cumplirá su promesa, pero con su toma de posesión se cierra un insalubre círculo con ninguna renovación de órganos reguladores en España que haya sido fruto de consenso: ni el Banco de España, ni CNMC, ni CNMV ni CSN, entre otros.

PARA SEGUIR

EL DECLIVE EUROPEO



Mientras EEUU debate sobre el poder de la IA, Europa se mueve en una pantalla anterior. La asociación de grandes grupos europeos (ERT) publica un desolador informe titulado *Europa no puede esperar* sobre cómo se estanca la inversión en innovación desde 2020 mientras sube más de un 60% en EEUU. Uno de sus dirigentes, el CEO de Nokia, Justin Hotard, subraya que «la soberanía empieza por la competitividad y para eso hace falta escala». ERT pide en la UE «mercados integrados y entornos regulatorios y de propiedad intelectual coherentes con el principio de que lo que se apruebe una vez, se pueda vender en todas partes». También atraer talento mundial con un visado único y apostar por «un número limitado de clústeres estratégicos». De los 25 que destacan en Europa, solo resaltan uno en España: el de Bilbao de energía limpia.