

CEPYME

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

11/02/2025

REVISTA MULTIMEDIA



Díaz quiere subir el SMI de forma automática cada año a partir de ahora

- ▶ Se compromete con los sindicatos a fijar por ley un incremento que llegue siempre al 60% del sueldo medio
- ▶ La patronal, reacia a esta medida por el impulso de costes laborales y la ruptura de la negociación colectiva

JOSÉ M. CAMARERO
 MADRID



El acuerdo para elevar el salario mínimo interprofesional (SMI) que ayer rubricó la vicepresidenta segunda, Yolanda Díaz, con los líderes de CC.OO. y UGT incluye una propuesta para que a partir del próximo año el SMI pueda subir de forma automática. La ministra de Trabajo quiere aplicar una fórmula que los sindicatos venían demandando en las negociaciones para determinar por ley cuál debe ser el incremento de cada año en función de una variable: el 60% del sueldo medio. Así se lo había planteado ya Trabajo a los agentes sociales, en lo que era el esbozo de una medida que ahora se ha incorporado en la norma que pasará hoy por el Consejo de Ministros y que cambiaría las dinámicas al negociar, acordar y aprobar el SMI en España.

Díaz ha incluido esta novedad en el texto rubricado ayer, al que ha tenido acceso ABC, con la que se abre otro frente en el seno del diálogo social habida cuenta de las discrepancias que Trabajo ha tenido con la patronal con alzas como la de este año, del 4,4%, hasta los 1.184 euros al mes. Lo hace basándose en una directiva europea que insta a los Estados miembro a «establecer mecanismos de indexación automática». De esta forma, la subida del salario mínimo se materializaría como ocurre ahora, por ejemplo, con la revalorización de las pensiones, fijadas con la media de la inflación del último año. Aunque la propuesta de Trabajo contiene muchos matices que se irán limando en las conversaciones de los próximos meses.

El Ministerio va a convocar a los agentes sociales en el plazo de dos meses para iniciar esas negociaciones acerca de cómo establecer las alzas de los futuros SMI; un salario que ha pasado de abarcar a unos centenares de miles de trabajadores, cuando en 2018

se encontraba en los 735 euros; a hacerlo ahora a dos millones largos de empleados, porque cada vez hay más ciudadanos que cobran el SMI, al subir un 50% en estos seis últimos años.

Díaz se compromete a negociar los términos de esa norma durante este año para después materializarla en un anteproyecto de ley que pasaría por Consejo de Ministros y después necesitaría el aval de un Congreso de los Diputados completamente fragmentado en el que el Gobierno de coalición le cuesta sacar sus medidas más importantes, como el ómnibus.

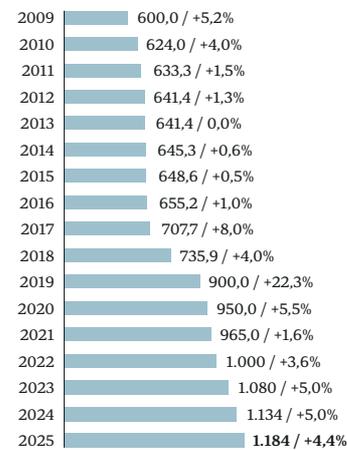
Una media imprecisa

Esa ley también supondrá un cambio en el Estatuto de los Trabajadores. Hasta ahora, el artículo que regía este sueldo base obligaba al Gobierno a negociar con las organizaciones sindicales y empresariales el nuevo SMI de cada año, aunque la potestad es exclusiva del Ejecutivo, que debe hacerlo, según indica la norma, según la inflación, la productividad, el incremento del trabajo en la renta nacional y la coyuntura económica en general.

Esa directiva comunitaria aporta una orientación en la que indica que el salario mínimo debe fijarse en relación al 60% «de la mediana salarial bruta». Un aspecto técnico que tiene mucha relevancia para la propuesta

Evolución del salario mínimo en España

Euros brutos al mes repartidos en 14 pagas
 Variación anual en porcentaje (%)



Fuente: Ministerio de Trabajo

ABC

de Díaz, que aboga por un 60% de «la media» de los sueldos en España. Los últimos datos del INE apuntan a que el sueldo medio español se mueve en torno a los 2.273 euros al mes, según la última Encuesta de Condiciones de Vida de Estadística, pero la mediana (el registro que parte en dos a todos los trabajadores) es de 1.935 euros; una cuantía inferior –más de 300 euros de diferencia al mes– a la que busca Trabajo para actualizar el salario mínimo con su objetivo.

Los empresarios han mostrado su discrepancia sobre este cambio normativo. En primer lugar porque, indican fuentes de la patronal, se rompe por completo la negociación colectiva. Si va a ser una ley la que determi-



ne las subidas del sueldo de millones de españoles –los que menos cobran–, el diálogo social en miles de empresas o sectores se haya apartado a la norma que fije el Gobierno. Además, esas mismas fuentes insisten en el efecto volatilidad: si el salario mínimo siempre va a subir en función del sueldo medio, se generará una espiral alcista que incrementará aún más el coste laboral de todos los trabajadores.

La propuesta del Ministerio de Trabajo llega en un contexto complicado con los empresarios después de que la patronal se haya salido del acuerdo para subir el salario mínimo este año por considerar que muchos negocios no pueden aguantar este ritmo de subidas, que implica un coste medio por trabajador de casi 2.000 euros mensuales, incluidos los costes sociales.

Además, la relación es aún más tensa tras acordar el anteproyecto para reducir la jornada laboral a 37,5 horas, otra medida que CEOE y Cepyme han rechazado. Este texto, que ya pasó por el Consejo de Ministros la semana pasada, va a iniciar en poco tiempo el trámite parlamentario. El Ejecutivo necesita los votos de Junts, además de los de ERC o PNV, entre otros para sacar adelante la medida estrella de Díaz para esta legislatura.

La visión del Ministerio de Trabajo va en la línea de la revalorización de las pensiones. Una subida que el gobierno de turno debe realizar en fun-

Hacienda ya justifica la tributación en el IRPF del alza hasta los 1.184 euros

La gran duda que se cierne sobre la subida del SMI a 1.184 euros al mes estriba en si Hacienda va a obligar a esos trabajadores a tributar por los 50 euros más al mes (700 euros al año) que van a cobrar en 2025. Aunque la consigna del Gobierno pasa por esperar a que tome una decisión, la vicepresidenta primera, María Jesús Montero, insiste más en recordar lo que ha subido el

salario mínimo desde 2018 que en el impacto de esa posible tributación, que nunca da por descartada. Ayer pidió hacer «pedagogía fiscal» para explicar que «la fiscalidad es un instrumento para garantizar que la vida de los trabajadores progres». La decisión llegará tras el Consejo de Ministros de hoy en una norma de la que la ministra Montero tiene la última palabra.



La ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, con los líderes de UGT y CC.OO. // EP

ción de la inflación media de los últimos 12 meses. Y no podrá suponer que ningún Ejecutivo pueda manejar el SMI a su conveniencia. Sin embargo, la propuesta incluye un arma de doble filo, ya que Trabajo habla de que el SMI suba hasta alcanzar ese objetivo del 60%. Como mínimo. Y este matiz es muy importante porque el Gobierno podrá elevar este sueldo base por encima de los cálculos para alcanzar ese objetivo en función de las circunstancias de la economía y el mercado laboral. Es decir, que si un año el Ministerio de Trabajo opta por elevarlo aún más de ese mínimo establecido por ley, podrá hacerlo, siempre que salga adelante la propuesta de Díaz.

El Consejo de Ministros de este martes validará ese acuerdo entre Trabajo y los sindicatos para elevar en 50

euros al mes el salario mínimo hasta los 1.184 euros. Lo hace con carácter retroactivo desde el 1 de enero y sin saber aún si Hacienda está dispuesta a obligar a tributar por este incremento anual (700 euros) a los más de dos millones de beneficiados en el Impuesto de la Renta (IRPF).

Los fondos, «enemigos»

Díaz pidió ayer a Hacienda que suba los impuestos a los sueldos altos y no a quienes cobran el SMI. La ministra de Trabajo indicó que el salario mínimo es una herramienta «hiperpoderosa» para reducir la desigualdad y la pobreza laboral. Y cargó contra «los enemigos de España» que no se encuentran en el alza del SMI que se va a poner en marcha, sino «en los fondos de inversión, que son los que están especulando con la vida de la gente».

Por su parte, el secretario general de UGT, Pepe Álvarez, pidió a la CEOE que «se siente a negociar» en los convenios colectivos si lo que quiere es que este tema pase por la negociación colectiva. «No que nos digan que esto hay que llevarlo a los convenios colectivos para luego no negociar en los convenios colectivos aumentos salariales que permitan superar esta situación que tenemos en nuestro país», indicó. La idea de los sindicatos es que habrá que aplicar subidas «de cierta dimensión» a medio plazo.

Trabajo se da un plazo de dos meses para iniciar las negociaciones con los agentes sociales para aplicar la medida en 2026

La idea de la ley, que debe pasar por el Congreso, establece un mínimo de SMI aunque el Gobierno podría elevarlo aún más

Economía

Trabajo y sindicatos firman la subida del SMI pero dejan en el aire la exención del IRPF

La tributación de los beneficiarios supone 2.000 millones de euros más de recaudación

Esther Zamora MADRID.

El Ministerio de Trabajo y los sindicatos firmaron el lunes la subida del Salario Mínimo Interprofesional hasta los 1.184 euros mensuales en 14 pagas. En concreto, son 50 euros más que en 2024 lo acordado por Yolanda Díaz, vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Unai Sordo, secretario general de CCOO y Pepe Álvarez, secretario general de UGT.

Los propios representantes dejaron en el aire si finalmente los asalariados con el SMI comenzarán a tributar en el IRPF, que supondría unos 2.000 millones de euros para las arcas del Estado, según fuentes del Ministerio de Trabajo. Ha sido Álvarez quien hizo alusión al IRPF pidiendo al Gobierno recaudar, en su lugar a través de las horas extraordinarias.

El nuevo Salario Mínimo Interprofesional, que se aplicará con efectos retroactivos desde el 1 de enero, afectará a unos 2,5 millones de asalariados en España, aproximadamente, y se aprobará mañana en el Consejo de Ministros.

Sordo puso de manifiesto que la subida del SMI afecta a un 15% de mujeres, a un 17,2% de personas jóvenes, a los trabajadores que tienen un contrato temporal (+17%) y, también cuenta con un impacto positivo en sectores con menores retribuciones como agricultura, comercio y hostelería.

En la firma, Díaz puso de manifiesto la importancia de utilizar el SMI para reducir las desigualdades sociales y pobreza laboral: “El



Unai sordo, Yolanda Díaz y Pepe Álvarez (de izq. a drcha.). EP

Salario Mínimo Interprofesional es una herramienta que hace que España vaya bien”.

Además, también sirve para elevar el conjunto de los salarios, “al igual que lo hará la rebaja de la jornada laboral”, remarcó la ministra de Trabajo.

En alusión a las manifestaciones contra los precios de la vivienda del pasado domingo, Díaz cargó duramente contra los fondos: “Los enemigos de España no se encuentran en la subida del SMI, sino en los

fondos de inversión de la vivienda”. En la misma línea se pronunció el secretario general de CCOO respecto a este tema: “El gran drama es que el 35% de los beneficiados son menores de 35 años y esto se relaciona con el problema de la vivienda”.

Tanto el ministerio de Trabajo como los sindicatos coincidieron en que los incrementos del SMI no han destruido puestos de trabajo y no suponen ningún tipo de peligro para las pequeñas y medianas empre-

sas. “La subida del 60% del SMI desde 2018 hasta ahora ha sido compatible con el mantenimiento de las pymes. Ahora hay más pequeñas y medianas empresas que en 2018, no muchas más, pero se han mantenido. Además, ha incrementado un 7% la empleabilidad de las pymes”, alegó Sordo, quien agregó que “la subida del SMI no ha supuesto ninguna crisis en las pymes, sino que ha hecho que incrementen su tamaño”, añadió el secretario general de CCOO en su intervención.

Además, Díaz presumió de los datos de empleo conseguidos por el Gobierno: “No estamos en la España con la que soñaba Rajoy de 20 millones de ocupados, sino que lo hemos superado y estamos en 21 millones”.

Alusión a la CEOE

El secretario general de UGT aseguró que el SMI “es un instrumento poderoso” y que gracias a él se pueden subir los salarios en España. Además, hizo un llamamiento a la CEOE para que “se siente a negociar” en los convenios colectivos si lo que quiere es que este tema pase por la negociación colectiva.

En este sentido reclamó a la patronal ir “con ánimos de negociar” a la mesa que se debe abrir para renovar el nuevo Acuerdo para la Negociación Colectiva.

Además, también lanzó un dardo contra la Ceoe, aludiendo que “no ha cumplido el pacto”, en referencia al acuerdo para la negociación colectiva firmado en 2018 y en el que

Sordo asegura que el incremento repercute sobre todo en los jóvenes menores de 35 años

se prometía subir el SMI a los 1.000 euros mensuales antes del año 2020.

Además, en relación a la negociación colectiva reclamada por las patronales para acordar la subida salarial, Sordo manifestó que “si se hubiera cumplido en las negociaciones colectivas, la afectación de esta subida del SMI sería marginal y si se hubieran revalorizado con respecto a la inflación, el SMI estaría en los 16.716 euros, 200 euros más que el acordado por Trabajo y los sindicatos.

Fedea advierte de que las indemnizaciones por despido “a la carta” desincentivan la contratación

Los expertos consideran que la medida saturará los tribunales y creará mayor inseguridad jurídica

C. R. MADRID.

Las empresas se preparan para un caos burocrático que podría generar la posible implantación de las indemnizaciones “a la carta” en los despidos improcedentes. Fedea advierte del que los efectos negativos de la medida, que el Gobierno se comprometió a aprobar después de que el Consejo de Europa instara a España a cometer la reforma. “Saturaría la jurisdicción so-

cial, generaría inseguridad jurídica, desincentivaría pactos indemnizatorios entre empresas y trabajadores, tendría efectos distorsionadores en la contratación y rompería los fundamentos del sistema específico laboral que libera de prueba del daño al trabajador a cambio de la certidumbre de costes”, insiste el catedrático de Derecho del Trabajo e investigador de Fedea, Jesús Lahera, en un informe publicado ayer.

El experto considera que, pese a que el Consejo de Europa señalara ese camino a España, tanto el Tribunal Supremo, como el Constitucional, “han cerrado la puerta a que los jueces establezcan in-

Yolanda Díaz prepara la reforma que permitirá elevar por vía judicial la cuantía

demnizaciones adicionales al margen de la Ley vigente”. De hecho, el fallo del Supremo –del pasado diciembre– concluía que la indemnización por despido improcedente establecida en el Estatuto de los Trabajadores de 33 días de salario por año de servicio “no puede verse incrementada en vía judicial”.

No obstante, la vicepresidenta segunda, Yolanda Díaz, mantiene en su agenda política el sacar adelante la medida. La intención de la también titular de Trabajo es endurecer el despido para que sea “reparativo y disuasorio”, y llevar la norma al Consejo de Ministros durante los próximos meses. Cabe recordar que algunos Tribunales Superiores de Justicia autonómicos han cuestionado la indemnización tasada y topada y han reconocido indemnizaciones adicionales aplicando el tratado 158 de la OIT y el artículo 24 de la Carta Social Europea, que exigen indemnizaciones adecuadas y reparaciones apropiadas.

“CAVINY, S.L.”
(Sociedad Absorbente)
“FELIX FOOD LOGISTICS, S.L.”,
“CISTERNAS FELIX, S.L.” y
“OTERO TRANS, S.L.”
(Sociedades Absorbidas)
Anuncio de Fusión por Absorción

De conformidad con lo establecido en el artículo 10 del Real Decreto-ley 5/2023, de 28 de junio, por el que, entre otras cosas, se acuerda la transposición de la Directiva de la Unión Europea en materia de modificaciones estructurales de sociedades mercantiles (en adelante “LME”), se hace público que la Junta General de Socios de la sociedad “CAVINY, S.L.”, celebrada con carácter Universal con fecha 20 de enero de 2025, ha adoptado el acuerdo de fusión por absorción entre “CAVINY, S.L.”, como absorbente, y las sociedades “FELIX FOOD LOGISTICS, S.L.”, “CISTERNAS FELIX, S.L.” y “OTERO TRANS, S.L.” como absorbidas, con disolución sin liquidación de éstas últimas y transmisión en bloque de todos sus activos y pasivos a la sociedad absorbente, sucediendo ésta a título universal en todos sus derechos y obligaciones a las sociedades absorbidas, según los términos establecidos en el Proyecto Común de Fusión.

A los efectos de lo dispuesto en el artículo 10 de la LME, se hace constar que los socios y los acreedores de las sociedades participantes en la fusión tienen el derecho a solicitar y obtener el texto íntegro de los acuerdos adoptados y el balance de fusión. Asimismo, los acreedores de las sociedades participantes en la fusión podrán oponerse al acuerdo de fusión en los términos previstos en el art. 13 de la LME.

En Villarrobledo (Albacete), a 6 de febrero de 2025.
Fdo.- D. Antonio Montero Acacio
Consejero Delegado de CAVINY, S.L.



Hacienda prevé un agujero de 1.000 millones por adaptar el IRPF al SMI

La Agencia Tributaria se quedará con hasta 21,4 euros de los 50 de subida mensual

CRISTINA ALONSO MADRID
 Más de 1.000 millones de euros. Es el agujero que calcula Hacienda en las cuentas públicas si vuelve a adaptar el IRPF a la subida del salario mínimo, como ha hecho en los últimos años, para que los perceptores de este sueldo base no tengan que pagar impuestos. Según los cálculos a los que ha tenido acceso ELMUNDO, esa es la millonaria merma en términos de recaudación que inclina al departamento que dirige María Jesús Montero a no elevar en esta ocasión el mínimo exento y obligar a quienes cobran el SMI a que empiecen a tributar por unos ingresos que ya suponen el 60% del sueldo medio tras haber aumentado el salario mínimo legal más de un 60% desde el año 2018.

La vicepresidenta segunda del Gobierno y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, firmó ayer el acuerdo para subir el salario mínimo a 1.184 euros con los secretarios generales de CCOO y UGT, Unai Sordo y Pepe Álvarez. Pero la cuestión sobre si el SMI empezará a tributar siguió en el aire. La decisión la adoptará previsiblemente este martes el Consejo de Ministros a petición del Ministerio de Hacienda, que, según fuentes al tanto de las intenciones de Montero, está valorando no tocar el mínimo exento porque, de adaptarlo nuevamente, sólo este año se perderán más de 1.000 millones de euros de ingresos.

Hacienda no confirma estos cálculos, pero este medio ha podido saber que la propia Agencia Tributaria ha trasladado esa cifra a los sindicatos, además de otras estimaciones de impacto sobre los contribuyentes. El departamento que pilota María Jesús Montero proyecta varios escenarios de afectación en función de la situación personal de distintos perfiles de contribuyente, y la conclusión que se extrae de esas proyecciones es que la Agencia Tributaria se quedará con hasta el 42,8% de la subida mensual de 50 euros.



Yolanda Díaz firma el acuerdo del SMI con los secretarios generales de CCOO y UGT, Unai Sordo y Pepe Álvarez. EUROPA PRESS

1.184

Euros mensuales. Es el nuevo SMI que aprueba hoy el Consejo de Ministros y se aplicará con carácter retroactivo a 1 de enero.

Por ejemplo, los técnicos calculan que un contribuyente soltero sin descendientes o ascendientes deducibles a efectos del cálculo de las retenciones pagará 300,05 euros al año. O lo que es lo mismo: 21,4 euros al mes, teniendo en cuenta 14 pagas. Un tipo de retención del 1,8% que impli-

ca que Hacienda se quedará ese 42,8% de la subida del SMI: 21,4 euros de los 50 mensuales o 300 euros de un total de 700 de aumento anual.

Asimismo, Hacienda estima que un perceptor del salario mínimo que esté casado, cuyo cónyuge gane más de 1.500 euros, con un solo descendiente atribuido al 50% tendrá que pagar 99,46 euros al año (7,4 euros al mes), con un tipo de retención del 0,6% en este caso.

Cabe recordar que los expertos de la comisión asesora del SMI dejaron plasmado en el informe en el que se respalda la nueva subida del 4,4% para 2025 que ocho de cada diez perceptores del salario mínimo no tendrán

que pagar IRPF. Según sus cálculos, el 80% de los contribuyentes con rentas equivalentes al salario mínimo se verán beneficiados en la declaración del denominado «mínimo personal y familiar» (que es la parte de la renta que el contribuyente destina a sus necesidades básicas y está exenta de tributación), mientras que al 20% restante, que equivale a 540.000 trabajadores, la declaración de la renta le saldrá a pagar por primera vez.

Todo eso, si el Gobierno adopta la decisión de no adaptar el IRPF a la subida del SMI. La cuestión ha generado discrepancias en el seno del Ejecutivo en las últimas semanas. La titular de Hacienda ha evitado desve-

lar sus planes públicamente, mientras la ministra de Trabajo ha defendido con insistencia –pero sin excesiva beligerancia– que los trabajadores que menos cobran no deben pagar impuestos, especialmente cuando se está aplicando una desgravación del 100% a los arrendadores de vivienda.

También los sindicatos vienen reclamando que se deje exento de tributación el SMI. Ayer mismo, durante el acto de firma del acuerdo, el secretario general de UGT, Pepe Álvarez, insistió en esa necesidad y aseguró que «si el Gobierno quiere recaudar, tiene las horas extra», en referencia a los tres millones de horas extraordinarias impagadas que se registran cada semana en España.

A la presión sindical y del socio minoritario de la coalición se ha sumado también la del PP. El portavoz nacional del partido, Borja Sémper, reclamó ayer al Ministerio de Hacienda «que deje de expropiar a los españoles y establezca la exención del IRPF hasta el salario mínimo». «Que Hacienda pretenda quedarse con el 40% de la subida del salario mínimo parece un mal chiste», lamentó.

Cabe recordar que el año pasado el Gobierno adoptó la decisión de adaptar el IRPF al SMI de

2024, precisamente, tras la presión de los populares. Y para contraponer su política fiscal de aliviar la carga tributaria a quienes menos ganan a la del PP, en la nota de prensa en la que se comunicó la adaptación del impuesto Hacienda presumió con este ejemplo: «Una persona que gane el SMI pagará este año en retenciones de IRPF mucho menos que en 2018, con el modelo fiscal del anterior Ejecutivo del PP. En concreto, alguien que cobre 15.876 euros al año, es decir, el SMI de 2024, habrá pasado de soporiar en 2018 una retención del 7% y pagar 1.111 euros de IRPF a ver rebajadas sus retenciones ya en 2023 al 2% y en 2024, al 0%».

Díaz y los sindicatos sellan la subida del SMI: costará más de 2.000 millones

AUMENTO DEL 4,4%/ El Consejo de Ministros aprueba hoy la revalorización del salario mínimo interprofesional hasta los 1.184 euros mensuales sin el apoyo de CEOE y Cepyme por quinto año consecutivo.

Gonzalo D. Velarde. Madrid

El Ministerio de Trabajo y los sindicatos sellaron ayer la subida del salario mínimo interprofesional para 2025 hasta 1.184 euros mensuales en catorce pagas (16.576 euros anuales), lo que supone un alza del 4,4%. El decreto de revalorización será aprobado este martes por el Consejo de Ministros y tendrá aplicación con carácter retroactivo a 1 de enero, por lo que las empresas deberán abonar en la próxima nómina el mes devengado por la demora en la aprobación del nuevo suelo salarial. Con esta nueva subida, el salario mínimo ha escalado más de un 60% en los últimos seis años, desde los 735,9 euros al mes que había fijados en 2018.

Con el acto celebrado ayer con la firma del acuerdo por parte de la vicepresidenta del Gobierno, Yolanda Díaz, y los secretarios generales de UGT y CCOO, Pepe Álvarez y Unai Sordo, se rubrica la quinta subida consecutiva del salario mínimo que no cuenta con el apoyo de las organizaciones empresariales, CEOE y Cepyme –la última suscrita por las organizaciones empresariales fue en 2020, cuando se incrementó de 900 a 950 euros–. En este caso, tras la negativa de la patronal está el fuerte aumento de costes



El secretario general de CCOO, Unai Sordo, la vicepresidenta Yolanda Díaz, y el secretario general de UGT, Pepe Álvarez, ayer.

que implicará la medida para las empresas en sectores especialmente sensibles, como el campo, comercio y hostelería, que ya acumulan este año un aumento de cargas por la vía de las subidas de bases máximas, cuota de solidaridad y mecanismo de equidad intergeneracional.

Según cálculos de la organización presidida por Antonio Garamendi, esta nueva subida, de 50 euros mensuales (700 euros al año), que afecta a cerca de 2,1 millones de trabajadores asalariados en nuestro país, implicará para empresas y empleados una subida de costes de 2.200 mi-

llones de euros. Los cuales se suman a los aumentos de cotizaciones mencionados que ya han entrado en vigor y llevan asociado un aumento de costes de 5.800 millones, de los que el 84% será soportado por el empleador, unos 4.400 millones.

Y a este abanico de subidas

de costes aún se podría incorporar el efecto de la reducción de la jornada laboral. Otro acuerdo bipartito del Gobierno con los sindicatos, y sin el concurso de las organizaciones empresariales, rubricado recientemente y que desde la patronal también rechazan con dureza. Primero, por el

Hacienda aclarará si eleva la exención del IRPF una vez se apruebe la subida del salario mínimo

aumento del coste del precio por hora de trabajo, que desde la CEOE sitúan en hasta 24.000 millones de euros, y después por el ataque a la negociación colectiva, al considerar que extrae de la negociación bilateral entre empresas y sindicatos la fijación de horarios de la jornada laboral.

Aún sin exención de IRPF

El único fleco que queda pendiente, más allá de que los líderes sindicales avisaron durante sus intervenciones de que el salario mínimo deberá seguir subiendo en los próximos años para alcanzar el objetivo del 60% del sueldo medio que establece la Carta Social Europea, es si finalmente el Ministerio de Hacienda elevará el mínimo exento del IRPF en el mismo nivel que la subida del salario mínimo, un elemento que han reclamado conjuntamente tanto UGT y CCOO como el propio Ministerio de Trabajo.

Según aclaraba ayer la vicepresidenta del Gobierno y ministra de Hacienda, María Jesús Montero, la decisión sobre si estos 2,1 millones de trabajadores deberán pagar IRPF se tomará tras la aprobación de la subida del salario mínimo en Consejo de Ministros. Si bien, recordaba la titular de Hacienda que la fiscalidad es un instrumento que tiene como fin “asegurar los servicios públicos”, en referencia a la decisión que se tomará en los próximos días.

Los salarios en convenio ralentizan su avance al 3,03% en enero y lo acompañan a la inflación

J.D. Madrid

Mientras el SMI calienta motores para subir un 4,4% con efecto retroactivo desde el 1 de enero, los sueldos negociados en convenio han levantado ligeramente el pie del acelerador, acompañando en el arranque de 2025 su marcha a la de la inflación. La mejora salarial media pactada en los convenios registrados hasta enero fue del 3,03%, apenas tres centésimas por encima del IPC del mes y tres centésimas menos que en diciembre, cuando subieron en promedio un 3,06%. Pero donde mejor se deja notar la desaceleración en el ritmo de subidas

es en los primeros convenios rubricados este mismo año (la mayoría fueron firmados antes pero tienen efectos económicos en 2025), donde los incrementos retributivos se reducen a una media del 2,42%. Si a eso se añade que la inflación ha acelerado en los últimos cuatro meses, al pasar del 1,5% interanual en septiembre al 3% en enero, el diferencial positivo de los salarios respecto a los precios se ha reducido a la mínima expresión.

Esto no significa a priori que el poder adquisitivo de los trabajadores vuelva a estar en peligro. Primero, porque esos

primeros convenios sellados en 2025 son muy pocos (apenas 7) y afectan a alrededor de 2.200 empresas y a unos 12.000 trabajadores. Y segundo, porque, en los convenios con efectos en este año, un número muy significativo de empresas, más de 256.000, ha pactado con sus empleados un aumento retributivo próximo al 4% (un 3,98% concretamente), del que se beneficiarán 1,95 millones de personas, casi el 33% del total de trabajadores concernidos por los convenios registrados hasta la fecha.

Esa mejora está en línea con el dato publicado ayer por

la Agencia Tributaria, que muestra un incremento salarial del 3,8% en las grandes empresas en 2024.

Disparidad

Pero no todos los asalariados han tenido la misma suerte que ese 33%. De hecho, el grueso de los trabajadores incluidos en los convenios registrados hasta enero verá revalorizado su sueldo por debajo del 3%.

En concreto, un total de 2,27 millones de empleados (más del 38% del total) han pactado un alza media del 2,97%, mientras que otros 1,69 millones de trabajadores

(el 28,6%) verán mejoradas sus remuneraciones en una horquilla muy amplia y dispar que fluctúa entre el 0,26% y el 2,45%, pasando por incrementos intermedios del 1,4% y el 1,92%. A ellos se añaden 9.625 que este año verán congelados sus salarios.

Por grandes sectores económicos de actividad, el de servicios es el único en el que los sueldos suben por encima del 3%, un 3,18% concretamente, mientras que en el resto está por debajo. En la industria, el alza media pactada fue del 2,81%; en la construcción del 2,62% y en el sector agrario del 2,09%.

En los pocos convenios firmados este mismo año el alza media pactada se reduce al 2,42%

Las asimetrías son aún más pronunciadas en el ámbito territorial, con una diferencia de 1,3 puntos entre la comunidad autónoma donde más suben, Madrid, con un aumento medio pactado del 3,73%, y donde menos, Canarias, donde lo hace un 2,42%. Después de Madrid, la mayor mejora salarial media se registra en Aragón, con un alza del 3,32%; seguida de Baleares, con un 3,25%, y de Navarra, con un 3,18%.

En Cataluña, el incremento medio es del 3,1%, aunque en el caso concreto de Barcelona la revisión salarial promedio asciende al 3,69%.

La exención del IRPF en el SMI será «para más adelante»

► El Consejo de Ministros aprobará hoy la subida del SMI sin confirmar si tributará o no

J. de Antonio. MADRID

«Lo importante es que los salarios recuperan poder adquisitivo. El resto, como los elementos tributarios o impositivos, se irán viendo para más adelante». De esta manera, el ministro de Economía, Carlos Cuerpo, confirmó ayer que la subida del salario mínimo interprofesional (SMI) que aprobará hoy el Consejo de Ministros no irá acompañada, de momento, del incremento en la misma medida del mínimo exento de tributación. «Lo importante es que los salarios recuperan poder adquisitivo», reiteró el ministro.

Menos clara fue la ministra de Hacienda, María Jesús Montero, la que debe decidir si se toma esa medida o no. Ante los periodistas en un acto en Almería, la vicepresidenta primera lo dejó incluso más en el aire al asegurar que «cuando se apruebe podremos hablar de otras cuestiones. Antes no». Además, volvió a hacer «pedagogía fiscal» para subrayar que «los impuestos se dirigen a garantizar que, ante la salud, la enfermedad, la dependencia, el talento, los trabajadores tengan igualdad de oportunidades».

Previamente, la ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, suscribió ofi-

cialmente con los representantes de los sindicatos y sin los empresarios la subida del SMI hasta los 1.184 euros brutos al mes en 14 pagas. En el acto simbólico de la firma del acuerdo con los secretarios generales de CC OO, Unai Sordo, y UGT, Pepe Álvarez, la ministra lamentó que no haya sido posible un acuerdo tripartido con CEOE y Cepyme, a los que acusó de utilizar el «mantra» de la pérdida de empleo y de la afectación negativa a las empresas. «La subida del SMI no ha supuesto ninguna crisis existencial de las pymes en España». Para defender estas palabras alegó que todas las previsiones negativas de organismos sobre el impacto en la economía por las subidas del SMI «han quedado rebatidas por los datos de crecimiento económico y empleo», que demostrarían –según la vicepresidenta– los beneficios que ha tenido el alza del 61% que ha experimentado el SMI desde los 736 euros de 2018 hasta los 1.184 de este año. Y lanzó una advertencia: «El dirigente que en España se atreva a cambiar las políticas públicas de la mano del SMI, estoy segura de que tendrá graves problemas».

Por su parte, los sindicatos acusaron a la patronal de incumplir los acuerdos pactados. Según defendieron, el salario mínimo estaría ya en 16.716 euros, 200 euros más de la actualidad, con las revalorizaciones del IPC desde 2020, «pero la patronal no ha cumplido. Pónganse las pilas en la negociación colectiva y hagan su trabajo con responsabilidad».



Díaz escenifica el acuerdo para subir el SMI sin aclarar su tributación

La ministra de Trabajo firma con los líderes sindicales la nueva cuantía del salario mínimo, mientras Hacienda incide en que no se ha decidido si los perceptores tendrán que pagar IRPF

JOSÉ LUIS ARANDA
 MADRID

Un año más, el Gobierno ha acordado, solo con los sindicatos y sin el respaldo patronal, la subida del salario mínimo interprofesional (SMI), que crecerá un 4,4% en 2025. Se trata de un incremento de 50 euros al mes, hasta los 1.184 euros mensuales en 14 pagas. La vicepresidenta del Gobierno y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, y los líderes de CC OO, Unai Sordo y de UGT, Pepe Álvarez, ratificaron ayer este cambio en el salario mínimo, cuya nueva cuantía se aplicará a cerca de tres millones de trabajadores de forma retroactiva desde el 1 de enero. La tributación en el IRPF de esta renta aún está en el aire.

En este escenario de incertidumbre, han surgido distintos cálculos sobre cuánto recaudaría Hacienda si los perceptores del salario mínimo empezaran a tributar por IRPF. Tras la escenificación de la firma del acuerdo entre Díaz y los líderes sindicales, distintas fuentes de la negociación han aportado extraoficialmente varias cifras que oscilan entre los 1.000 y 2.000 millones de euros. Pero en Hacienda recalcan que, debido a que en el Gobierno aún no se

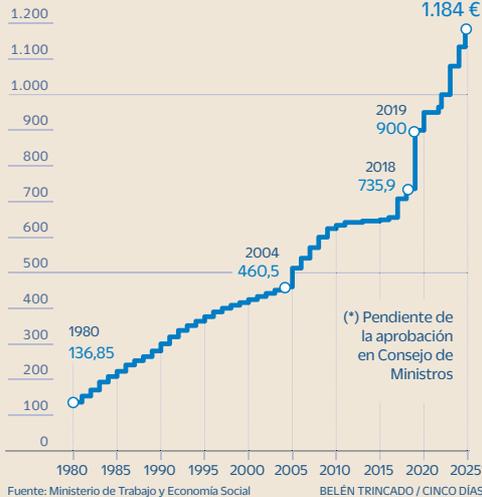
ha tomado la decisión de si este colectivo tributará o cómo lo hará, no han calculado la recaudación. Y en cualquier caso reducen significativamente el impacto que tendría la medida.

El Ministerio de Hacienda pretende anunciar si deja exento el IRPF, como se ha hecho hasta la fecha, "cuando se apruebe la subida", dijo ayer la vicepresidenta primera del Gobierno y ministra de Hacienda, María Jesús Montero, preguntada por la cuestión.

Tras la firma formal del incremento, Díaz confirmó que el Gobierno aprobará hoy en el Consejo de Ministros el alza del salario mínimo. Y pidió que, en lugar de en cuánto sube el salario mínimo, se ponga el foco en "los altos sueldos" y los "altos dividendos" que se registran en España. Aunque no se refirió expresamente a ello, la vicepresidenta hizo este llamamiento tras conocerse, la pasada semana, los resultados récord de la banca española. La ministra también recordó que, desde que el Gobierno empezó a subir el salario mínimo en 2019, esta renta ha acumulado un alza del 61%, mientras que la inflación creció un 23% en el mismo periodo. Esto arroja una ganancia

El salario mínimo interprofesional en España

En euros al mes, repartidos en 14 pagas



Fuente: Ministerio de Trabajo y Economía Social

(*) Pendiente de la aprobación en Consejo de Ministros

de poder adquisitivo del colectivo de perceptores del SMI de 38 puntos porcentuales.

En las horas previas a la reunión de hoy del Consejo de Ministros es de esperar que pueda vivirse un nuevo encontronazo entre la parte socialista del Ejecutivo y Díaz. Ya pasó en la reunión ministerial de la semana pasada por la reducción de la jornada laboral, y esta vez sería a cuenta de la tributación de la nueva cuantía del

salario mínimo. Algunas fuentes al tanto de las negociaciones del nuevo SMI no esperan que la cuestión quede zanjada este mismo martes, aunque otras no lo descartan.

Tanto los responsables de Trabajo como de los sindicatos han defendido en los últimos días que la renta mínima no tribute en el IRPF, como ha ocurrido hasta ahora. Aunque los máximos líderes de CC OO y UGT han admitido que el salario mínimo deberá de empezar a tributar algún día, ambos consideran que aún no ha llegado ese momento. Si bien desde de Hacienda, fundamentalmente su máxima responsable, María Jesús Montero, se ha defendido que este año podría ser el primero en el que no se moviera el límite exento del IRPF en los mismos términos que el SMI y, por lo tanto, sus perceptores pasarían a tributar por este impuesto.

La opción de elevar o no el mínimo exento a la cuantía total que recibirán los perceptores del salario mínimo este año puede no ser la única. Así, el departamento de Montero podría optar por una vía intermedia, moviendo dicho mínimo por encima

del actual, pero sin llegar al nuevo salario mínimo de 2025.

Incluso si el mínimo exento de tributación no se actualizase con esta renta, no todo el colectivo de beneficiarios tendría que pagar IRPF. En este caso operarían las distintas deducciones familiares, que reducirían notablemente el universo de trabajadores sujetos a esta tributación y que podría situarse en el entorno de los 540.000, según calculó en su día el comité de expertos que aconseja al Ejecutivo en materia de SMI. Se trataría del 20% de 2,7 millones de perceptores, ya que el 80% restante quedaría exento por sus situaciones personales y familiares.

El líder de UGT insistió en que su sindicato "no quiere ni está planteando que se bajen los impuestos", pero sí pidió al Gobierno que reflexione sobre la progresividad del IRPF que, según dijo, "castiga más a los que menos tienen".

Es más, Álvarez añadió que "si el Gobierno quiere recaudar, tiene las horas extras, no solo para Hacienda sino también para la Seguridad Social; y situar esas horas en el circuito de la legalidad es cuestión de voluntad política".

El Gobierno aprobará hoy el aumento del SMI a 1.184 euros al mes

ECONOMÍA / POLÍTICA

Las empresas pueden descolgarse del salario del sector si su convenio es previo

SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO/ La Justicia sienta precedente sobre la jerarquía de aplicación de los convenios colectivos y niega que las compañías subcontratadas tengan que acogerse siempre a las condiciones del marco laboral de mayor rango.

Gonzalo D. Velarde, Madrid

Duro revés a la reforma laboral aprobada hace poco más de tres años por la vicepresidenta segunda del Gobierno y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz. La Justicia ha sentado un importante precedente que zanja uno de los debates que afloró la normativa aprobada en referencia a la prevalencia de los convenios colectivos. Según un fallo del Tribunal Supremo del 29 de enero de 2025, al que ha tenido acceso EXPANSIÓN, las empresas subcontratadas sí podrán descolgarse del convenio sectorial y establecer salarios más bajos si cuentan con un convenio colectivo propio que así lo marca y este se aplica con anterioridad al fijado a nivel sectorial. Es decir que, según la Justicia, las empresas sí pueden acordar salarios menores al convenio colectivo sectorial y aplicarlos en caso de subcontratar con otras empresas, ya sean públicas o privadas, siempre y cuando estas condiciones estuvieran fijadas previamente a las que rigen en un convenio de mayor ámbito de aplicación.

El fallo da la razón al despacho Garrigues en el procedimiento sobre una empresa de transportes subcontratada que presentó proceso de despido colectivo. En este caso, la Justicia establece que las condiciones salariales aplicables de cara a la indemnización no son las del convenio del sector, sino las del convenio propio de la empresa, que a efectos de vigencia era anterior. Algo que resulta extrapolable al resto de circunstancias en las que concurra un acuerdo de empresa bajo el paraguas de otro sectorial. Y que además se plantea de cara a futuras circunstancias, ya que la vigencia anterior del convenio de empresa no emana de la inexistencia de un convenio sectorial, sino que la puesta en marcha de este acuerdo de empresa durante el *impasse* en el que se estaba negociando la renovación del sectorial ya le otorga prevalencia aplicativa.

Así, la sentencia del Alto Tribunal a la que ha accedido este medio aclara varias circunstancias sobre la jerarquía de los convenios en materia



Las empresas subcontratadas con convenio previo sí podrán descolgarse del acuerdo sectorial y establecer salarios más bajos.

Sin margen a la devolución de diferencias salariales

Expertos jurídicos consultados por EXPANSIÓN señalan que esta aclaración es muy relevante dentro del tejido productivo español, en el que los procesos de contratación y subcontratación son muy habituales. De hecho, fuentes jurídicas recuerdan que en los últimos años se han ido presentando demandas por parte de trabajadores de empresas contratistas reclamando las diferencias salariales entre

el salario de su convenio de empresa y el del sector. Demandas que actualmente se encontraban suspendidas hasta que el Tribunal Supremo resolviera este recurso.

En este sentido, el fallo constituye una victoria para las empresas que han defendido la validez y vigencia de sus convenios acordados con unas condiciones salariales específicas, que de otro modo deberían modificar una vez que se fueran

introduciendo nuevos acuerdos de mayor rango como el sectorial, con el coste asociado a nivel de empresa si se ven obligadas a elevar las remuneraciones de sus trabajadores. Una cuestión que, además, haría a las empresas contratistas menos competitivas a la hora de optar a esos contratos por estar sujetas a condiciones –que elevan los costes laborales– ajenas a sus acuerdos de empresa, en los que sí se recogen las particularidades y

especificaciones que envuelven a la compañía. Del mismo modo, los juristas señalan el varapalo a la reforma laboral que pretendía restar valía a los acuerdos a nivel empresa para forzar mejoras de condiciones, que ahora quedarían sujetas al momento de la entrada en vigor sin poder forzar la modificación en las subcontratas que ya cuentan con los marcos laborales previamente establecidos.

salarial durante la prestación de servicios de una empresa hacia otra. Efectivamente, prevalece el convenio sectorial en caso de que la empresa contratista no cuente con uno propio –y, por lo tanto, esté *de facto* sujeta al del sector–, o en caso de que la aplicación del convenio propio sea posterior a la entrada en vigor del sectorial, caso en el que las condiciones salariales prevalentes son las del de superior rango si son mejores. Pero si el convenio de empresa, aun teniendo condiciones remunerativas menos favorables se aplica

con anterioridad al sectorial con mejores salarios, a efectos de la subcontrata la empresa podrá mantener sus condiciones. Cabe recordar que la reforma laboral de 2021 aprobada por el Gobierno actual modificó dos aspectos de la reforma laboral anterior, la del PP.

Tal y como sugería en su momento el Ministerio de Trabajo, esos cambios suponían cerrar la puerta a que las empresas contratistas pudieran pagar salarios a sus trabajadores inferiores a los establecidos en los convenios colectivos sectoriales. Se soste-

nía que con esta reforma se derogaba la prevalencia salarial del convenio de empresa sobre otros convenios y sólo podría aplicarse el de empresa en caso de que mejorase las condiciones del convenio sectorial.

Debate jurídico

Una tesis que también han venido defendiendo los sindicatos tras la reforma, reclamando que todas las empresas contratistas deben abonar el salario del convenio del sector que sea aplicable, sin poder abonar los salarios in-

feriores que pudieran tener pactados en sus convenios de empresa.

Así, la reforma laboral del 2021 apuntaba, respecto a las firmas contratistas, que cuando prestan servicios para una empresa principal deberán aplicar el convenio colectivo del sector de la actividad desarrollada en la contrata o subcontrata, pero con una salvedad: si esa empresa contratista tiene convenio propio puede aplicarlo. Al mismo tiempo, se acabó con la posibilidad introducida por la reforma del PP de que una compañía que se

Si la entrada en vigor del acuerdo de empresa es previa al del sector será de aplicación prevalente

rige por un convenio sectorial pueda aplicar un convenio de empresa con un salario inferior al previsto en el convenio del sector.

Ahora bien, con estos dos cambios se planteó una cuestión: si la empresa contratista tiene convenio propio, con salarios inferiores a los que establece el sectorial que debe aplicar tras la reforma, ¿puede aplicar esos salarios inferiores o a partir de la reforma debe aplicar necesariamente los salarios superiores del convenio sectorial, dado que ya no es posible que una empresa haga un convenio propio para aplicar salarios inferiores a los que fija el convenio sectorial?

La sentencia dictada por el Supremo –que resuelve un recurso de casación interpuesto por Garrigues contra una sentencia del Tribunal Superior de Justicia del País Vasco– avala la tesis de que si el convenio colectivo de la empresa contratista es anterior en el tiempo al del sector, se aplica el convenio colectivo de la empresa, también en material salarial (y aunque esos salarios sean inferiores a los del convenio sectorial). Y si el acuerdo de la empresa es posterior en el tiempo al sectorial, se podrá aplicar, pero en materia salarial tendrá que respetar el salario fijado en el convenio del sector.

Esto significa, en la práctica, que las empresas contratistas que ya tenían un convenio propio, con salarios inferiores a los del sectorial, pueden seguir aplicando ese salario inferior a sus trabajadores cuando prestan servicios para una empresa principal. Por lo que la reforma laboral no ha determinado que las empresas contratistas deban aplicar siempre el salario superior del convenio sectorial, pudiendo pagar menores salarios si el marco es previo.

El Supremo matiza la reforma laboral

El Tribunal Supremo ha enmendado parcialmente la reforma laboral del Gobierno de diciembre de 2021 que hacía prevalecer las condiciones de los convenios colectivos sectoriales sobre los convenios de empresa, siempre y cuando los primeros ofrecieran mejores condiciones. La reforma, que fue presentada como una iniciativa orientada a acabar con la precariedad y la temporalidad, cambiaba de repente el marco y las reglas de juego de muchas compañías cuyos convenios colectivos propios no estaban alineados necesariamente con los sectoriales. La norma afectó fundamentalmente a las condiciones de empresas en un país como España en el que los procedimientos de contratación y subcontratación son muy habituales en todo el tejido productivo, provocando además un enorme volumen de litigiosidad. Muchos trabajadores reclamaron desde la entrada en vigor de la reforma que se les aplicaran las condiciones más favorables que ofrecían los convenios sectoriales y los pleitos se encontraban suspendidos a la espera de que el Tribunal Supremo se pronunciara.

El problema para muchas de estas empresas es que ese cambio que imponía la reforma laboral suponía unos sobrecostes de personal que podían hacer en muchos casos inviables los contratos en vigor, incluso a las propias empresas, al no tener capacidad de trasladar al precio de los servicios las nuevas condiciones que imponía la norma. El Tribunal Supremo, al resolver un recurso de casación contra una sentencia del Tribunal Superior de Justicia del País Vasco, ha puesto orden al dictaminar que los convenios de empresa prevalecen, aunque sus condiciones –incluidas las salariales– sean peores, si son anteriores al convenio sectorial, y cuando la empresa presta servicios para una empresa principal. Sólo si el convenio empresarial es posterior prevalecerá el salario del convenio sectorial, si este ofrece mejores condiciones.

La reforma laboral fue aprobada con el acuerdo de todos los agentes sociales. Sin embargo, establecía algunas cuestiones que, como ésta, afectaban de lleno a la soberanía de las empresas restando flexibilidad al fijar una especie de café para todos que no era asumible para muchas. Los sindicatos defendían que prevalecieran las mejores condiciones, pero ha sido el Supremo finalmente el que ha aplicado un criterio para que la seguridad jurídica sea compatible con el espíritu reformista.

Nuevo golpe de Trump al comercio mundial

Los nuevos aranceles del 25% propuestos por Trump al acero y al aluminio abren una nueva etapa de incertidumbre en el comercio mundial cuyas consecuencias son todavía difíciles de prever. Lo que es seguro es que habrá una respuesta de China y Europa, y que el nuevo marco incidirá negativamente en la eficiencia y competitividad de las economías, al obstaculizar la planificación empresarial y la inversión, penalizando en general a los consumidores de todo el mundo, que pueden ver cómo muchos de los productos que consumen habitualmente elevan sus precios por esta ola de intervencionismo. Además, los efectos inflacionistas del proteccionismo penalizarán la marcha de la economía en general. Como ya ocurrió con el Covid, la ofensiva arancelaria unilateral de Trump aboca al mundo a una redefinición de la producción, donde términos que habían quedado obsoletos hace mucho tiempo como el autoabastecimiento toman de nuevo valor. En estas condiciones Europa, que en sólo dos décadas ha pasado de representar más del 25% del PIB mundial a apenas el 15%, tiene que reaccionar para redefinir su modelo y recuperar la competitividad que ha perdido respecto de China y Estados Unidos. El Viejo Continente tiene que actualizar su estrategia, relajar una regulación que está siendo asfixiante para su propia industria tradicional y apostar por nuevos sectores en los que todavía está a tiempo de posicionarse. Es posible que el movimiento de Trump sea un farol para renegociar su posición en el comercio mundial. En todo caso, Europa tiene que reaccionar con una respuesta unánime.

Los convenios de empresa pueden prevalecer si son anteriores a los convenios sectoriales

Los inversores se lanzan al 'flex living'

La necesidad acuciante de vivienda, que afecta sobre todo a las grandes ciudades españolas, está propiciando la aparición de nuevos modelos de negocios que pretenden dar respuesta a la falta de oferta y a una demanda de alquiler más flexible por parte de cierta parte de la población. Aunque se trata todavía de un concepto novedoso en España, con pocos proyectos actualmente en explotación, el *flex living* empieza a despuntar como tendencia y a despertar el interés del capital, con inversores como Stoneshield, Dazia, Argis, Gresytar o Santander Alternative Investments, entre otros, apostando por este negocio en España. La inversión ha pasado de ser anecdótica hace tan sólo un lustro a superar ya los 1.400 millones de euros en 2024, el triple que un año antes. Ante la falta de producto operativo, la inversión se centra, sobre todo, en la compra de suelos para nuevos desarrollos o en proyectos actualmente en construcción. Los apartamentos flexibles intentan dar una alternativa a clientes corporativos, jóvenes profesionales, estudiantes o personas que requieren de una solución habitacional temporal en periodos de cambio, como mudanzas o divorcios. Estos complejos incluyen servicios básicos de suministros, Internet, mantenimiento o limpieza y cuentan con dotaciones comunes amplias. El interés del inversor por este tipo de pro-

yectos responde a la falta de oferta profesional en un mercado con una alta demanda insatisfecha y a la posibilidad de lograr unas rentabilidades superiores a las que ofrece el producto residencial en alquiler tradicional. Según CBRE, desde 2020 el número de camas se ha quintuplicado, pasando de 2.000 a alrededor de 10.000 en la actualidad. De cara a 2027, la previsión es que el *stock* supere las 32.000 camas. El *flex living* ofrecen además una alternativa a edificios de oficinas desocupados y a parcelas terciarias en desuso que pueden transformarse y volver al mercado regenerando el parque urbano y dando solución a las necesidades sociales actuales.

Bergé se asocia al gigante Maersk

En 2024 la danesa AP Moller-Maersk, segundo mayor grupo mundial de transporte marítimo, tuvo ingresos y ebitda de 55.482 y 12.128 millones de dólares, respectivamente. La compañía está dividida en tres negocios integrados verticalmente: transporte marítimo (66% de los ingresos y 75% del ebitda); logística y servicios, que incluye aéreo, primera milla, almacenamiento y última milla (26% y 12%); y terminales (8% de los ingresos y 13% del ebitda).

En 2024 el grupo gestionó 53 terminales en 28 países, y ayer se anunció la compra del 51% de Bergé, el operador portuario del grupo español Bergé y Compañía, con presencia en España y Sudamérica. Con la operación, Bergé se asocia a uno de los grandes del sector a nivel mundial. Así, en 2024 el negocio de terminales de Maersk, explotado por APM Terminals y empresas conjuntas, como ahora con Bergé, tuvo ingresos y ebitda de 4.425 y 1.601 millones de dólares, respectivamente, con subidas del 16% y del 25%, y una rentabilidad sobre el capital invertido del 13,5% frente a un objetivo del 9%. La ocupación fue del 78% y los ingresos fueron generados al 75%/25% por navieras y clientes terrestres. Los principales contribuyentes fueron los puertos de Los Ángeles, Mumbai (India), Port Elizabeth (EEUU) y Barcelona. La división invirtió 580 millones en construir nuevas terminales en Croacia y Brasil, ampliar la terminal de Lázaro Cárdenas en México y renovar las de Mobile en EEUU.

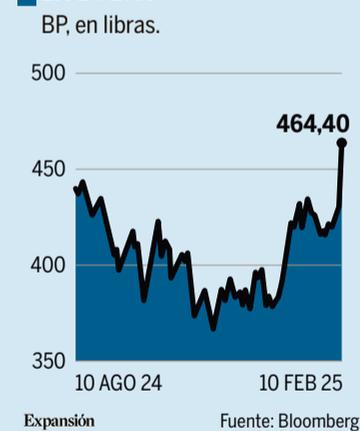
Nueva solución para la empresa familiar

El empresariado familiar cuenta a partir de ahora con una nueva solución de capital flexible y 100% española para acelerar el crecimiento de sus negocios. Tras haber vendido el 25% de Prosur al fondo ICG, Juan de Dios Hernández, fundador de la compañía, ha constituido una sociedad de inversión, bautizada como Khemia, a través de la cual invertirá 500 millones de euros de su propio patrimonio en un plazo de dos años en tomar minorías en empresas españolas de propiedad familiar. El *family office*, que está dirigido por Tomás de Heredia, busca apoyar a las compañías españolas líderes en sus respectivos sectores ofreciendo una solución que, a priori, es mucho más ventajosa que un fondo de capital riesgo o uno de deuda privada, ya que contará con derechos mucho más limitados y un coste menor, pues su rentabilidad estará fijada en el entorno del 10-15%. Bajo el lema de "empresarios que acompañan a empresarios", Khemia, que nace con un equipo de inversión de seis personas, tiene previsto realizar inversiones de entre 50 y 70 millones de euros mediante ampliaciones de capital y compraventas de acciones para asegurar participaciones de entre el 5% y el 30%. Sus primeras inversiones llegarán en los próximos meses, en los que la firma busca posicionarse como el socio de referencia al que busque el tejido empresarial español para llevar sus compañías al siguiente nivel manteniendo el control del accionariado y el liderazgo de la gestión y la estrategia.

El fondo activista Elliott despierta a BP

La petrolera británica BP es la decimotercera petrolera mundial por capitalización bursátil, con 87.500 millones de euros. En 2022, logró beneficio récord, pero desde hace un tiempo está en el foco como posible objetivo de una opa debido a un recorrido bursátil más discreto que el de sus principales rivales. El CEO, Murray Aulchincloss, ratificado en enero de 2024 tras un trimestre de interinidad, redujo el ritmo de inversiones previsto por su predecesor, Bernard Looney, y ha congelado 30 proyectos desde junio para simplificar el grupo. Además, anunció la reducción del 5% de la plantilla de 90.000 empleados para recortar 2.000 millones de dólares de costes anuales sobre una base de 42.000 millones. BP aspira a un ebitda ajustado de entre 46.000 y 49.000 millones en 2025 y el objetivo para 2030 es de 55.500 millones, de los que el 20% sería aportado por energías de transición, frente a la ambición del 40% marcada en 2021. El sábado se conoció que el fondo activista Elliott ha tomado una parti-

EN BOLSA



cipación en el grupo y, en respuesta, la cotización subió ayer un 7,3%. Elliott viene de dos victorias recientes, tras proponer y poner en marcha las escisiones de los conglomerados industriales Honeywell en EEUU y Smiths Group en Reino Unido. La presión de Elliott podría empujar a BP a volver a centrarse en su negocio principal de petróleo y gas, reduciendo su empuje en renovables. BP presenta resultados hoy.



Los salarios en convenio ralentizan su avance al 3,03% en enero y lo acompañan a la inflación

J.D. Madrid

Mientras el SMI calienta motores para subir un 4,4% con efecto retroactivo desde el 1 de enero, los sueldos negociados en convenio han levantado ligeramente el pie del acelerador, acompañando en el arranque de 2025 su marcha a la de la inflación. La mejora salarial media pactada en los convenios registrados hasta enero fue del 3,03%, apenas tres centésimas por encima del IPC del mes y tres centésimas menos que en diciembre, cuando subieron en promedio un 3,06%. Pero donde mejor se deja notar la desaceleración en el ritmo de subidas

es en los primeros convenios rubricados este mismo año (la mayoría fueron firmados antes pero tienen efectos económicos en 2025), donde los incrementos retributivos se reducen a una media del 2,42%. Si a eso se añade que la inflación ha acelerado en los últimos cuatro meses, al pasar del 1,5% interanual en septiembre al 3% en enero, el diferencial positivo de los salarios respecto a los precios se ha reducido a la mínima expresión.

Esto no significa a priori que el poder adquisitivo de los trabajadores vuelva a estar en peligro. Primero, porque esos

primeros convenios sellados en 2025 son muy pocos (apenas 7) y afectan a alrededor de 2.200 empresas y a unos 12.000 trabajadores. Y segundo, porque, en los convenios con efectos en este año, un número muy significativo de empresas, más de 256.000, ha pactado con sus empleados un aumento retributivo próximo al 4% (un 3,98% concretamente), del que se beneficiarán 1,95 millones de personas, casi el 33% del total de trabajadores concernidos por los convenios registrados hasta la fecha.

Esa mejora está en línea con el dato publicado ayer por

la Agencia Tributaria, que muestra un incremento salarial del 3,8% en las grandes empresas en 2024.

Disparidad

Pero no todos los asalariados han tenido la misma suerte que ese 33%. De hecho, el grueso de los trabajadores incluidos en los convenios registrados hasta enero verá revalorizado su sueldo por debajo del 3%.

En concreto, un total de 2,27 millones de empleados (más del 38% del total) han pactado un alza media del 2,97%, mientras que otros 1,69 millones de trabajadores

(el 28,6%) verán mejoradas sus remuneraciones en una horquilla muy amplia y dispar que fluctúa entre el 0,26% y el 2,45%, pasando por incrementos intermedios del 1,4% y el 1,92%. A ellos se añaden 9.625 que este año verán congelados sus salarios.

Por grandes sectores económicos de actividad, el de servicios es el único en el que los sueldos suben por encima del 3%, un 3,18% concretamente, mientras que en el resto está por debajo. En la industria, el alza media pactada fue del 2,81%; en la construcción del 2,62% y en el sector agrario del 2,09%.

En los pocos convenios firmados este mismo año el alza media pactada se reduce al 2,42%

Las asimetrías son aún más pronunciadas en el ámbito territorial, con una diferencia de 1,3 puntos entre la comunidad autónoma donde más suben, Madrid, con un aumento medio pactado del 3,73%, y donde menos, Canarias, donde lo hace un 2,42%. Después de Madrid, la mayor mejora salarial media se registra en Aragón, con un alza del 3,32%; seguida de Baleares, con un 3,25%, y de Navarra, con un 3,18%.

En Cataluña, el incremento medio es del 3,1%, aunque en el caso concreto de Barcelona la revisión salarial promedio asciende al 3,69%.

Economía

El total de fijos discontinuos en paro ya supera a los que se encuentran activos

Los demandantes de empleo con este tipo de contrato sumaron casi 860.000 el mes pasado

El Gobierno acumula casi dos años sin publicar las cifras de 'falsos indefinidos' sin ocupación

Javier Esteban MADRID.

Desde la entrada en vigor de la reforma laboral, una de sus polémicas recurrentes es el papel que juegan los fijos discontinuos en la evolución del mercado laboral. Durante estos últimos meses, el trabajador deja de cobrar su sueldo y es dado de baja a la Seguridad Social, pero no cuenta como parado, sino como *demandante con relación laboral*, algo que ha hecho que muchos los consideren una forma de maquillar las estadísticas. El incremento de sus cifras no ha dejado de despertar dudas hasta que en enero ha ocurrido algo inédito: hubo más de estos demandantes con relación laboral inscritos en los servicios públicos de empleo que asalariados fijos discontinuos trabajando.

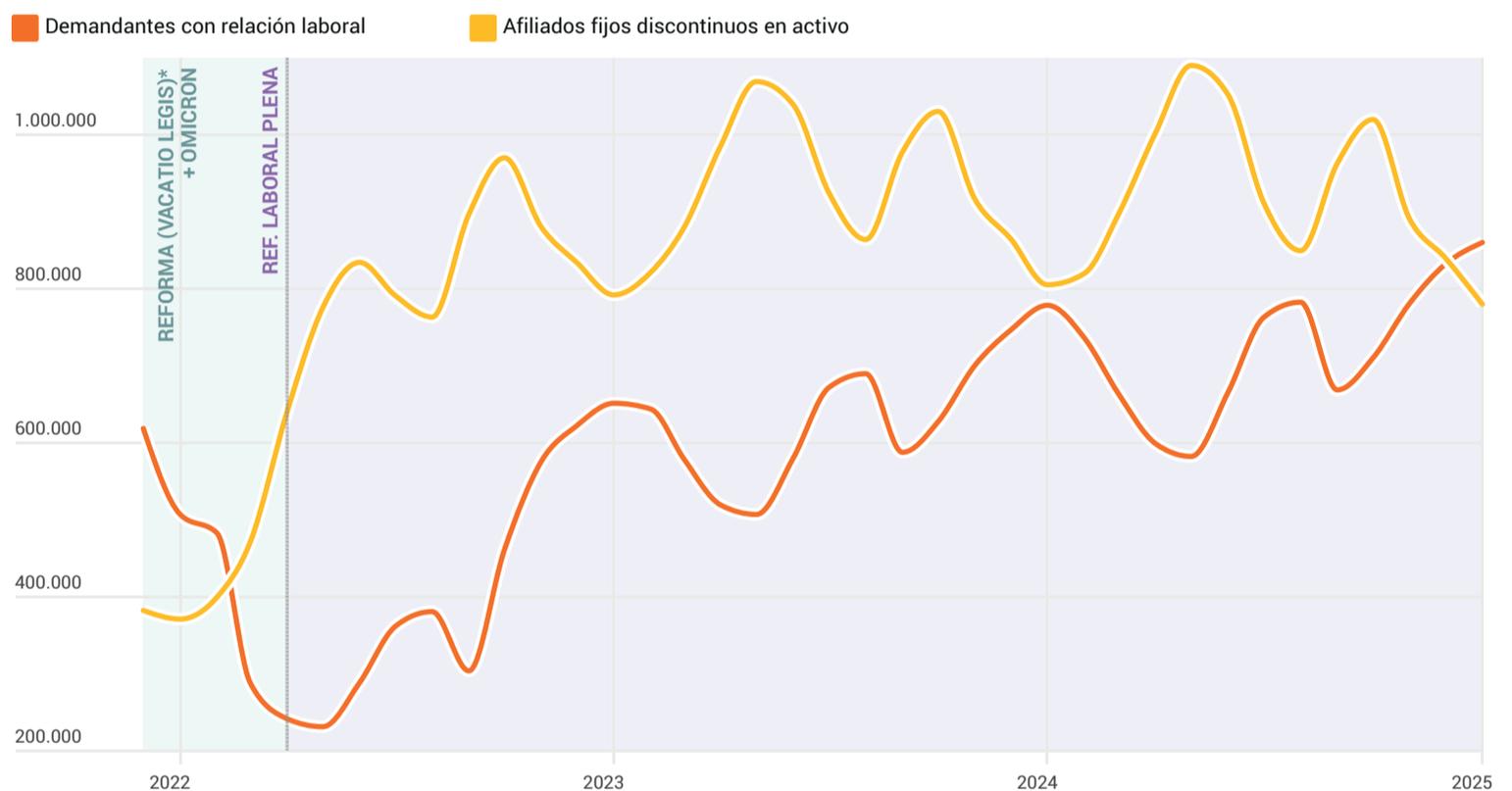
En concreto, el primer mes del año cerró con 779.789 afiliados medios a la Seguridad Social en alta con un contrato de este tipo (765.851 según los datos a último día de mes), mientras las estadísticas del Sepe arrojan una cifra de 859.795 demandantes con relación laboral. Es la primera vez que este número supera el de los trabajadores en activo desde que concluyó la *vacatio legis* de tres meses que la reforma laboral se dio para la supresión de los contratos temporales por obra y servicio, lo que supuso que la cifra de fijos discontinuos se disparara.

Los meses anteriores aún vienen lastrados por la pandemia: los confinamientos hicieron que también se les aplicaran medidas extraordinarias en materia de prestaciones de desempleo, similares a las de los ERTes. Además, las estadísticas venían afectadas por un cierto caos burocrático. Pero en cuanto la situación se normalizó, los demandantes con relación laboral se desplomaron, hasta los 230.972 en mayo de 2022, una vez concluida la *vacatio legis*. Pero desde entonces se han multiplicado por 3,6. Mientras la cifra de afiliados medios se mantiene en niveles prácticamente idénticos: solo han aumentado un 1,08%.

Aunque hay que tener en cuenta que, al tratarse de empleos de carácter estacional, comparar un mes de mayo con diciembre no es demasiado correcto. Si nos remontamos a diciembre de 2019 (último periodo comparable sin el efecto pandemia) nos encontramos 356.731 afiliados medios fijos discontinuos y 301.316 demandantes con relación laboral. Desde entonces, los primeros se han disparado un 118% y los

La contradictoria situación de los 'falsos indefinidos' en España

Número de personas.



*La 'vacatio legis' de tres meses en la reforma retrasó su impacto en los fijos discontinuos inactivos.
Fuente: Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE) y Tesorería general de la Seguridad Social.

eE

Incentivos al ser demandante de empleo

Aunque algunos demandantes de empleo no obtienen ninguna retribución económica, el objetivo es beneficiarse de otro tipo de ayudas, como cursos de formación, orientación laboral o ganar puntos en convocatorias de empleo público. Beneficios que alcanzan tanto a los desempleados como a aquellos que sí están trabajando. Pero en el caso de los fijos discontinuos hay otra razón: la volatilidad de sus empleos. A diferencia de los demandantes ocupados, los que tienen relación laboral atraviesan periodos de inactividad cada pocos meses o incluso semanas. Como hay que renovar la solicitud cada tres meses, es muy posible que el momento del trámite les *pille* sin trabajar, por lo que optan por mantener la solicitud vigente.

segundos un 185%. Pero aquí surge una sorpresa: en el último año, el incremento del número de asalariados se ha frenado abruptamente. Así, los afiliados han caído un 3,3% respecto a enero de 2024, aunque los demandantes aún se han incrementado un 10%.

Argumento de Díaz

Hace exactamente dos años, la vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, se comprometió a publicar datos desglosados de la situación real de los fijos discontinuos inactivos. Nunca lo hizo. Desde entonces, su departamento se enroca en tres argumentos ante cada consulta.

El primero, que los trabajadores en esta situación nunca han contado como parados y así lo dicta una orden de 1985. Es cierto, aunque la misma normativa faculta al Gobierno a publicar información más desglosada de los colectivos *no parados*, algo que se ha hecho en muchas ocasiones, como se ve solo con analizar la actual serie estadística del SEPE, que se remonta a 2005.

El segundo, que el registro y clasificación de la demanda depende de las comunidades autónomas, no

del SEPE, que solo publica los datos. Esto también es verdad, con un matiz: el organismo estatal revisa y coteja los datos, ya que de ellos depende el pago de prestaciones. De hecho, es habitual que miles de demandantes sean reasignados en otras categorías de un mes a otro. Esto nunca ha supuesto un problema para las estadísticas, salvo en otoño de 2022, cuando el desfase superó los

El primer mes concluyó con 779.789 afiliados medios en esta rúbrica contractual

100.000 parados que se reasignaron como demandantes con relación laboral. ¿Qué ocurrió? Que las comunidades contaron a fijos discontinuos inactivos como desempleados por un error en el cruce de los datos de baja de la Seguridad Social.

El tercer argumento, es el reducido peso del empleo fijo discontinuo, apenas un 5% del total de la afiliación. Tampoco es falso, pero

obvia disparada volatilidad de estos contratos. El pase a la inactividad es la segunda causa de baja de afiliación en España, solo por detrás del fin de un contrato temporal. Además, el propio Ministerio ha lanzado una campaña de Inspección sobre las empresas de trabajo temporal y otras empresas contra el 'abuso' de esta figura (pese a que fue la reforma laboral la que permitió que las ETTs hacer contratos fijos discontinuos para ponerlos a disposición de sus clientes).

En cualquier caso, parece que esta presión legal y la propia complejidad de la figura ha hecho que pierda interés para las empresas, aunque se mantiene en niveles muy elevados respecto a su media histórica. Y aunque haya menos, esto no significa que su rotación se hay reducido, como hemos contado en *eEconomista.es*. Así que, ante la opacidad del Gobierno, las preguntas siguen en el aire. La más habitual, si los demandantes con relación laboral son *para oculto* es más compleja de lo que muchos se plantean. Para empezar, sabemos que es la categoría en la que se incluyen los fijos discontinuos, pero no si todos son fijos discontinuos.

Empresarios avisan: España “no es un buen país” para iniciar un negocio

INFORME/ Un 56% de los empresarios encuestados por Funcas dice que España no es un país propicio para poner en marcha una empresa por la sobrerregulación, la inseguridad jurídica y la alta fiscalidad.

J. Díaz. Madrid

Es difícil saber con exactitud hasta qué punto ha calado en la opinión pública el discurso antiempresa que, de forma reiterada, mantienen algunos de los socios y aliados parlamentarios del Ejecutivo y, en muchas ocasiones, con acento más o menos marcado, desde las propias esferas gubernamentales, pero es evidente que sí ha hecho mella en el tejido productivo. Un 66% de empresarios y directivos españoles considera que su imagen en la sociedad es “bastante negativa” (el 56%) o, directamente, “muy negativa” (el 10%), frente al exiguo 14% que cree que es positiva. Así lo refleja un informe publicado ayer por Funcas bajo el título *Ante una década crítica: percepciones y perspectivas del empresariado español sobre su entorno, imagen y responsabilidad social*, basado en una encuesta a 400 empresarios y directivos españoles y en el que se resalta que para prácticamente la mitad de los sondeados la imagen que de ellos se tiene entre la opinión pública ha empeorado en los últimos cinco años.

Aunque los empresarios y directivos encuestados se muestran prudentes a la hora de atribuir causas directas a este deterioro, sí hacen alusión al “discurso desfavorable del que, en los últimos años, han sido objeto en la esfera pública”, mensaje negativo (y



Empresarios y directivos advierten de que “la inestabilidad política genera sensación de inseguridad jurídica”.

reiterado) que juzgan especialmente injusto en tanto que ellos se perciben a sí mismos “como actores que cumplen con su parte en el contrato social, contribuyendo al crecimiento económico y al del empleo”, señala el documento.

Pero hay una derivada todavía más preocupante del entorno crecientemente hostil que percibe el empresariado en los últimos años, fruto del auge de un populismo político empeñado en culpar a las élites económicas y empresariales de prácticamente to-

dos los males de los ciudadanos, y es que para el 56% de los encuestados “España no es un buen país para poner en marcha una empresa por la sobrerregulación, la inseguridad jurídica y la elevada fiscalidad”, frente al 32,8% que cree que sí lo es. En un clima en el que “la inestabilidad política genera sensación de inseguridad jurídica”, dicha inseguridad y el malestar que genera alcanzan sus cotas más altas en el ámbito de la fiscalidad, según los encuestados, que advierten de una peligrosa espiral: si el aumento de los gravámenes, cu-

ya tendencia es “invariablemente expansiva”, se repercute en los precios, los productos pierden competitividad; si esto a su vez se plasma en menores beneficios, “se resiente la capacidad de las empresas para innovar, crecer o mejorar las condiciones laborales”. Un bucle muy peligroso para el potencial de crecimiento de la economía a medio y largo plazo.

“Visión poco estimulante” Además, los empresarios y directivos sondeados alertan de que esta percepción de inse-

guridad jurídica, junto al “mal aprovechamiento de la presión fiscal”, que ven “desproporcionadamente alta en relación con la calidad de los bienes y servicios que provee el Estado”, se traduce en una “visión poco estimulante para la actividad empresarial que afecta más a España que a otros países europeos”. Todo ello aderezado por un exceso de regulación y de burocratización que perciben como “las mayores debilidades estructurales del entorno empresarial español”, puntos flacos que además se ven agravados por

Los empresarios se quejan del “discurso desfavorable” lanzado contra ellos desde la “esfera pública”

la falta de unidad de mercado; esto es, por “unas administraciones públicas superpuestas y, a menudo, descoordinadas, y su ineficiente funcionamiento”. En este sentido, el 48% de los encuestados considera que los ámbitos públicos más necesitados de reforma son, precisamente, la Administración y la función pública; seguidos de la fiscalidad, mencionada por el 41%, y del sistema educativo, citado por el 40% y que se ve desacoplado de las necesidades del sistema productivo. Y critican la “incongruente planificación y gestión” del fenómeno migratorio, así como el progresivo debilitamiento de los “valores de esfuerzo y laboriosidad”.

Pese a todo y a que una mayoría considera que España no es un buen país para poner en marcha una empresa, los empresarios también valoran las fortalezas del país, que centran en la pujanza de determinados segmentos de la sociedad y de la economía productiva, anticipando un aumento de la demanda de sus mercancías en los próximos años, lo que, según el estudio, “implica su confianza en el valor de lo que producen y en su capacidad para dar respuesta a esa demanda en un entorno nada fácil”. Sin embargo, lo cierto es que incluso quienes consideran que España es un buen país para invertir “expresan reservas sobre la coyuntura política”, llegando algunos a afirmar que “no es el momento más aconsejable para venir aquí”. Inseguridad, pero también mucha desconfianza.

Francia invertirá 109.000 millones de euros en IA

A. Ormaetxea. Madrid

París se ha convertido en el arranque de esta semana en la capital europea de la inteligencia artificial (IA).

A iniciativa del presidente de Francia, Emmanuel Macron, la capital gala alberga entre ayer y hoy una cumbre de la IA europea que ha reunido a más de cien empresas. Macron quiere situar a su país a la vanguardia de esta tecnología y, el domingo por la noche, pocas horas antes de que se inaugurara la cumbre parisina, anunció inversiones por valor de 109.000 millones de euros que se llevarán a cabo en Francia a lo largo de los

próximos años. Esa cifra incluye algunos de los anuncios que se han realizado en los últimos días.

La principal firma francesa de este sector, Mistral AI, anunció el domingo que construirá en Francia su primer centro de datos, con una inversión de varios miles de millones de euros, según dijo su responsable, Arthur Mensch, al canal *TFI*.

Mistral lanzó la semana pasada su aplicación de conversación de IA, bautizada como *Le Chat*. Por otro lado, el fondo canadiense Brookfield dio a conocer la inversión de 20.000 millones de

euros en Francia para construir centros de datos, el primero de ellos en Cambrai.

Uno de los puntos clave de este encuentro es la necesidad de que la Unión Europea (UE) no se quede rezagada en materia de IA a nivel global. Para conseguir este objetivo, más de sesenta empresas europeas lanzaron ayer en París una iniciativa; su objetivo es hacer de Europa “un líder

Sesenta empresas lanzaron ayer una iniciativa para impulsar la IA en Europa

global en la inteligencia artificial” (IA). Crean que una oferta de mercado integrada será un entorno propicio para la creación de nuevas empresas en este sector tecnológico.

La autodenominada *Iniciativa de Campeones de la Unión Europea en la IA* fue presentada ayer y las empresas implicadas destacaron en un comunicado que para la adopción a gran escala de la IA en Europa quieren colaborar de forma “laboriosa y constructiva” con la Comisión Europea y con los gobiernos de los países miembros para crear un marco regulatorio “drásticamente

simplificado” que “desbloquee la innovación local y el liderazgo global”.

Está previsto que las primeras discusiones entre consejeros ejecutivos de estas sociedades y dirigentes europeos se llevarán a cabo inmediatamente.

En esas conversaciones estarán junto a Macron, como anfitrión, la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen y los jefes de Estado y Gobierno de Austria, Bélgica, Bulgaria, Croacia, República Checa, Estonia, Finlandia, Alemania, Grecia, Irlanda, Países Bajos, Polonia, Eslovaquia, Eslove-

nia y Suecia.

En la lista de las compañías implicadas hay multinacionales de diferentes sectores como la banca (BNP Paribas o Deutsche Bank), la energía (TotalEnergies, E.ON, EDF, Siemens Energy), las telecomunicaciones (Orange, Deutsche Telekom), el naviero (CMA CGM) la farmacia (Novo Nordisk), el lujo (L'Oréal, Kering), el automóvil (Mercedes Benz, Porsche) o la aeronáutica (Airbus, Lufthansa) entre otros. También hay algunas cuyo negocio está directamente relacionado con Internet, como Spotify, SAP o Mistral AI.



La industria española se ha preparado para mitigar el golpe de los aranceles de Trump

► El sector del acero y el aluminio exporta 500 millones, aunque algunas empresas ya están fabricando allí

RAÚL MASA
MADRID

Donald Trump ha vuelto a agitar el mapa de la economía mundial. En esta ocasión el foco se ha puesto sobre el sector del acero y el aluminio. En concreto, ha anunciado aranceles del 25% para las importaciones. Por lo que respecta a España, con un volumen de exportaciones hacia EE.UU. cercano a los 500 millones de euros, el impacto podría haber sido mucho mayor si algunos de los principales actores no tuvieran ya presencia en suelo americano.

Según han explicado a ABC diversas fuentes sectoriales, el golpe será menor de lo esperado puesto que los aranceles a estos productos están en pie desde el primer mandato de Trump. Además, muchos de los grandes industriales llevan tiempo deslocalizando alguna producción, y trasladando dicha capacidad a EE.UU.

Otro factor importante es que estas empresas también han virado parte de su negocio hacia la consultoría es-

tratégica y otras opciones que, relacionadas con su negocio, no están solamente orientadas hacia la producción. En este sentido, las posiciones de Trump sobre los sectores relacionados con las tecnologías fósiles a nivel energético, sobre todo gas, también son un segmento muy atractivo para las compañías españolas a la hora de proveer de material.

Por lo que respecta a algunas de las principales compañías españolas, desde Tubacex consideran, de momento con gran cautela, que el impacto en su caso será menor a diferencia de otras empresas del sector del acero. Los motivos fundamentales son que el grupo cuenta con una importante presencia en el mercado estadounidense, con siete plantas productivas fabricando producto para los sectores de energía y aeroespacial (las dos fábricas principales en dicho país -en Pensilvania y Oklahoma- más cinco plantas de mecanizados de precisión, fabricación de componentes de taladrado 'upstream' y 'renting' de dichas herramientas, a través de la empresa coparticipada NTS.

Mientras, la gran acerera española, Acerinox, tiene presencia en Estados Unidos e, incluso, llegó a comprar una compañía, Haynes. Una situación que le lleva a tener más de la mitad de sus ingresos directamente en suelo estadounidense.

No obstante, el impacto es importante pese a que algunas grandes empresas no se vean afectadas directamente. Por eso, la gran petición en estos momentos es que se negocie.

Una Europa fuerte

Desde la gran patronal del acero Unesid, se considera fundamental «la reactivación de las negociaciones entre la Unión Europea y Estados Unidos en materia de acero y aluminio, con especial atención a los compromisos de descarbonización».

Desde Unesid hacen hincapié en «la importancia de una Europa fuerte y unida, preparada para entablar negociaciones difíciles y proteger sus propios intereses. Apuestan por el diálogo y la cooperación como mejores herramientas para asegurar en un marco comercial predecible y equilibrado».

Asimismo, desde la organización apoyan la necesidad de un compromi-

so temprano para prevenir interrupciones significativas en las relaciones comerciales y de inversión entre ambas partes. Consideran positivo que la UE esté adoptando una postura proactiva y unida para proteger sus intereses comerciales y económicos, buscando al mismo tiempo el diálogo y preparándose para posibles medidas si fuera necesario.

Mensajes políticos

El ministro de Economía, Carlos Cuelpo, expresó ayer que se iba a reunir con el sector del acero y del aluminio en España. «Desde España, queremos mandar un mensaje de confianza y de apoyo al sector del acero y del aluminio. Apoyo al sector, a las empresas y a los trabajadores», aseguró Cuelpo.

No fue el único que se pronunció. El ministro de Asuntos Exteriores, José Manuel Albares, aseguró que la UE, que es quien tiene las competencias en materia comercial, está «preparada para cualquier eventualidad» a la espera de que haya una comunicación oficial sobre los aranceles a la importación de acero y aluminio.

Por su parte, la Comisión Europea ya ha avisado a Trump de que no hay «justificación» para imponer aranceles a las exportaciones a estos productos, y por tanto responderá ante cualquier medida «injustificada» que pueda poner en riesgo los intereses europeos. Se trata así de la primera reacción de Bruselas al anuncio.

Desde el sector acerero piden la máxima prudencia en los próximos movimientos que se den tanto desde la UE, como las significaciones de cada país. Pese a que el golpe se ha podido amortiguar, al menos en parte, esa cifra de exportación cercana a los 500 millones es muy importante.

REACCIÓN EN BOLSA

Acerinox	↑3,7%	(10,48)
Tubos Reunidos	↑0,5%	(0,58)
Tubacex	0%	(3,82)
ArcelorMittal	↓0,6%	(27,18)

GRAN INCERTIDUMBRE

Empresas en EE.UU.

Algunas de las grandes empresas del acero y el aluminio españolas han conseguido, al menos en Bolsa, salvar un lunes que se antojaba como negro. El motivo ha sido la implantación que tienen en EE.UU. desde hace algunos años. Una situación que podría ir a más teniendo en cuenta las perspectivas.

Gran volumen

Pese todo, las exportaciones a EE.UU. son elevadas: 371 millones en el caso del acero y 130 en el del aluminio. Y no solo es algo que afecta a las empresas que directamente exporta, sino que las industrias auxiliares también se verán afectadas.

Tsunami mundial

Desde el sector del acero y el aluminio piden prudencia porque lo que se ha demostrado en la segunda aventura presidencial de Trump es que puede pasar de todo.



Fábrica de Acerinox en Ghent (Kentucky, Estados Unidos) // ACERINOX



11 Febrero, 2025

La UE responderá a los gravámenes de EE UU para proteger los intereses europeos de “medidas injustificadas”

Francia exige a las autoridades de Bruselas represalias inmediatas tras los aranceles anunciados por Trump ▶ El flujo comercial entre ambos socios es el mayor del mundo

Bruselas

MARÍA R. SAHUQUILLO
(EL PAÍS)

La Comisión Europea aseguró ayer que responderá a la guerra comercial lanzada por Donald Trump y protegerá los intereses europeos de “medidas injustificadas”. La reacción se produce después de que el presidente estadounidense anunciara el domingo por la noche que va a imponer nuevos aranceles, de un 25%, a las importaciones de acero y aluminio. Bruselas, que asegura que no ha recibido aún ninguna notificación, remarcó que no actuará frente a “anuncios generales” e insistió en que está preparada para tomar represalias. “La UE no ve justificación para la imposición de aranceles a las exportaciones”, aseguró el Ejecutivo comunitario en una breve declaración difundida ayer por la mañana en la que llegó a decir que esa imposición sería “ilegal”.

La Unión Europea en su conjunto representa el principal socio comercial de Estados Unidos. El flujo bilateral entre ambos constituye el mayor intercambio de bienes y servicios de todo el mundo, con una cifra de 1,5 billones de euros en 2023, según datos de la Comisión Europea. Cualquier cambio de las condiciones en las que comercian generará un gran impacto.

El republicano deslizó en conversación informal con los periodistas que decretará los aranceles al aluminio y al acero de manera inminente, y aseguró que impondrá otros gravámenes a lo largo de la semana. Trump ya impuso aranceles al aluminio



Dos empleados junto a bobinas de metal de Salzgitter en Alemania. GETTY IMAGES

(un 10%) y al acero (un 25%) en 2018, durante su primer mandato, que para la UE suponían unos 7.000 millones de dólares de impacto (6.788 millones de euros). El club comunitario respondió entonces con represalias a varios productos estadounidenses. Sin embargo, su sucesor, el demócrata Joe Biden negoció con la UE, Reino Unido y Japón cuotas temporales libres de impuestos por parte de ambas partes que vencerán en unas cuantas semanas.

En este contexto de enfrentamiento comercial, la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, se reunirá hoy con el vicepresidente estadounidense, J. D. Vance, en París. Vance acude a la cumbre sobre inteligencia artificial que ha organizado el presidente francés, Emmanuel Macron, y la cita se producirá en los márgenes de ese encuentro. Será el primer contacto di-

recto que tenga el Ejecutivo comunitario con la nueva cúpula estadounidense desde que Donald Trump asumió la presidencia. “Es el momento de la colaboración, no de la confrontación”, subrayó ayer un portavoz comunitario.

Respuesta firme

Algunos Estados miembros de la UE ya se han apresurado a reclamar a la Comisión Europea —que tiene competencias exclusivas en política comercial para el bloque comunitario— que se prepare para tomar represalias. A primera hora, el ministro de Exteriores francés, Jean-Noël Barrot, exigió a la Comisión que imponga aranceles a productos estadounidenses de forma inmediata, como respuesta a los de Washington.

“[El republicano] ya impuso esos aranceles en 2018 y entonces respondimos. Ahora replicaremos de nuevo”, advirtió Barrot

al canal francés TF1. “[Bruselas] dijo que estaba lista [para emprender represalias] cuando llegara el momento. Y el momento ha llegado”, añadió.

Fuentes de Bruselas han señalado estos días que la Unión está lista para dar una respuesta “firme” ante los gravámenes “injustificados”, pero también apuesta por negociar con Trump para no llegar a una guerra comercial completa. Esa fue la receta durante el primer mandato del populista republicano, cuando el entonces presidente de la Comisión Euro-

La CE decidirá su réplica en función de los productos europeos gravados

pea, Jean-Claude Juncker, negoció para que la escalada quedase en una escaramuza y prometió a EE UU que, si no se lanzaba a una espiral arancelaria, la UE impulsaría las compras de gas natural licuado (GNL, que llega por barco) y bajaría los gravámenes a la soja y las langostas. Ahora, la presidenta Von der Leyen también ha abierto la puerta a potenciar el aumento de adquisiciones de GNL.

Hay otras medidas que teóricamente podrían contentar a EE UU, como la reducción de los aranceles a los vehículos estadounidenses (aunque eso debería aplicarse también a los de otros países) y afianzar las compras de material militar, de las que la UE todavía es dependiente, según varias fuentes europeas.

Pero, si llega la guerra comercial, la UE impondrá (o aumentará) también los aranceles a productos provenientes de Estados Unidos. Y los elegirá, además, de Estados sensibles para el partido republicano —para que sus senadores y congresistas presionen a Trump— y a productos importantes para el campo, lo que puede añadir inestabilidad en un contexto de aumento de precios, según apuntan fuentes comunitarias al corriente de la discusión sobre las represalias. Sin embargo, Bruselas no ha desvelado aún cuál será su respuesta concreta: se decidirá en función de los productos europeos gravados por EE UU, del momento elegido y de los mercados, dicen las mismas fuentes.

“La imposición de aranceles sería ilegal y económicamente contraproducente, especialmente dadas las cadenas de producción profundamente integradas que la UE y Estados Uni-

dos establecieron a través del comercio y la inversión transatlánticos”, aseguró la declaración de la Comisión Europea de ayer. “Los aranceles son esencialmente impuestos. Al imponer aranceles, EE UU estaría gravando a sus propios ciudadanos, aumentando los costes para las empresas y alimentando la inflación. Además, los aranceles aumentan la incertidumbre económica y alteran la eficiencia y la integración de los mercados globales”, recordó Bruselas.

Perjuicio para todos

La Comisión Europea incidió en que la imposición de los aranceles sería mala para todos y defendió que la media de gravámenes aplicados a los bienes que importa la UE es muy baja. “Más del 70% de las importaciones entran en la UE sin aranceles”, dijo un portavoz comunitario.

Más allá de esos mensajes, Bruselas mantiene un perfil bajo ante las amenazas de Trump y ha optado por no pronunciarse demasiado, al menos de momento. A finales de la primavera pasada, un grupo de trabajo de la Comisión Europea empezó a estudiar los escenarios posibles en Estados Unidos, entre ellos, la victoria de Trump, y su impacto en Europa. De ese análisis salieron planes de contingencia que el Ejecutivo comunitario ha mantenido en secreto.

Mientras, se está librando una batalla soterrada dentro de la Comisión entre los pragmáticos, que creen que hay que responder a los aranceles de Trump solo con medidas comerciales y quienes apuestan por sacar toda la artillería.

En esta segunda estrategia se estudian fórmulas como aplicar el reglamento anticooerción, que puede incluir fórmulas para cerrar el mercado europeo a ciertos bienes o servicios ofrecidos por otros países y hasta impedir que empresas de otro país concursen en licitaciones públicas o participen en proyectos financiados con el presupuesto comunitario. Un arma de seguridad económica que entró en vigor en 2023 y que estaba pensada más bien para China o Rusia, pero que ahora también podría aplicarse a Estados Unidos.



Las tasas al acero y el aluminio amenazan 500 millones en exportaciones españolas

En cambio, protegen a compañías como Acerinox, con fuerte presencia en Estados Unidos

Carles Huguet BARCELONA.

La amenaza de Donald Trump de recuperar unos aranceles del 25% a la importación de acero y aluminio a Estados Unidos pone en juego hasta 500 millones de euros en ventas desde España. Aunque el país norteamericano no figura entre los grandes destinos de las exportaciones nacionales –por un tema de costes-, grupos como Megasa, Tubos Reunidos, Tubacex o Celsa sí tienen cierto peso en sus cuentas de resultados que depende de estas ventas. La otra cara de la moneda, no obstante, es Acerinox, que vislumbra el freno a la competencia internacional como una oportunidad de incrementar su cuota de mercado en el país.

A la espera de ver si se concretan las tasas, Unesid –la patronal del acero- y AEA –de aluminio- ya hicieron sus cálculos sobre el potencial impacto de un arancel. En el caso del acero, España exportó en 2024 unas 250.000 toneladas de acero anuales a Estados Unidos, lo que representa el 3,3% del total. Según precios de mercado, el valor ronda los 370 millones. Con el aluminio, las cifras son inferiores: las exportaciones son de 20.000 toneladas anuales, con un valor que se acerca a los 130 millones.

Los 500 millones que suman ambos negocios no ponen en riesgo la supervivencia de la siderurgia española, pero sí son varias las firmas que tenían en Estados Unidos un mercado importante, a pesar de tener ya fábricas allí. Dos que no la



Fábrica de Acerinox en Kentucky. EE

tienen, y se ven afectadas por la tasa, son Celsa y Megasa. La firma catalana veía en su acería de Laracha (A Coruña) un trampolín para vender en EEUU y Canadá. También la compañía gallega exporta acero largo corrugado desde su planta de

Narón (A Coruña) allí y aunque no es su principal mercado ya se vio obligado a incrementar los precios con la anterior subida de tasas.

Mejor protegidos están nombres como Tubos Reunidos y Tubacex, a pesar de que su cuota de ventas a

EEUU no es desdeñable, debido a que tienen presencia industrial en el país. Tubos Reunidos, con un centro en Texas, defendía este lunes que confía en minimizar los aranceles “dada su posición de prestigio” en el mercado y a la expectativa de una subida de la demanda. Mientras, Tubacex recordaba que suma siete plantas en EEUU.

Fuentes del sector señalan que parte del material que utilizan estas instalaciones es importado desde España, por lo que la afectación podría existir igualmente.

También Arcelormittal con amplia presencia en Estados Unidos –y planes de incrementarla- se verá ligeramente afectada, pues desde sus fábricas españolas hace algunas exportaciones de productos lar-

gos o alambtrón. No obstante, la siderurgia española no se pone en riesgo debido a que su mercado natural es el europeo y el Norte de África. Por costes, enviar el producto a Estados Unidos –más con los actuales precios energéticos- hace que América tenga escaso peso en la balanza. Pese a ello, desde Unesid pidieron reactivas las negociaciones entre la UE y EEUU en materia de acero y aluminio. “Apoyamos la necesidad de un compromiso temprano para prevenir interrupciones significativas”, dijo la patronal.

En el caso del aluminio, la reacción fue similar. AEA recordó que la industria española ya se adaptó al arancel del 10% impuesto por Trump en su primer mandato gracias a la diversificación de mercados “que le permitieron mantener su competitividad en el mercado global”. Por ello, llamó a la calma y dijo que “es prematuro sacar conclusiones definitivas”.

Acerinox, la otra cara

Sí las firmas que exportan desde España son las perjudicadas, las que producen en Estados Unidos son las beneficiadas. Y allí sobresale Acerinox cuya filial en el país –North American Stainless- es las más rentable que tiene. De hecho, en 2023 su resultado de explotación fue de 879 millones de euros.

En Kentucky, la cotizada española tiene la única fábrica de acero inoxidable que integra los tres procesos de producción del sector: acería, laminación en caliente y laminación en frío. Desde allí distribuye a todo el país.

Por ello, las barreras de entrada al acero foráneo podrían impulsar las ventas e incrementar una cuota de mercado que hoy es del 35%. Así lo valoró el mercado, que impulsó la acción de la firma con un crecimiento del 4,81% hasta los 10,46 euros por acción.

“El problema no está en la Unión Europea, el problema está en Asia”

Empresas del sector como Alibérico –cuya fábrica en Carolina del Sur está parada- avisan de que el problema no está en Europa, sino que está en Asia por las exportaciones de producto desde países como China, India y Turquía. “EEUU tiene en estos momentos los mismos problemas que Europa respecto a la competencia de estos países que compiten con unos precios muy bajos en un entorno que se ajusta a unas normativas muy lejanas a los estándares de la UE”, señaló.