DOSSIER de PRENSA

feiQue
Federación Empresarial de la Industria Química Española

21/7/2025

NOTA: Resumen Informativo sujeto a licencia de CEDRO. Queda prohibida su copia, difusión o utilización para la realización de cualesquiera obras derivadas.

Índice

GENERAL

El reto de esquivar los aranceles de Trump 3

La escalada arancelaria pone en riesgo el sector farmacéutico y del automóvil 6

Málaga y Roma compartirán sede que gobierna química mundial 7

SOSTENIBILIDAD, ENERGÍA, SALUD, INNOVACIÓN

El reciclado químico se posiciona como actor clave para la Comisión Europea - Industria Química 9

Energía cara, estrategia difusa: el lastre energético de la química española 12

SECTORES Y EMPRESAS

ITENE y Quimacova firman un acuerdo de colaboración para impulsar la innovación en el sector químico valenciano 14

Ercros, luz al final del túnel 17

«Dejo la planta de Torrelavega en una situación de fortaleza y con una visión de futuro prometedora» 18

Fertiberia nombra CEO a Juan Pablo Llobet para liderar la expansión global de la compañía 20

Montoro diseñó una Hacienda a su antojo 21

El reto de esquivar los aranceles de Trump

- EL PAÍS, en colaboración con KPMG y Corporate Excellence, reunió a un grupo de expertos para discutir el futuro empresarial en la guerra comercial

Desde la izquierda, Juan José Blanco, socio del área de Aduanas e Impuestos Especiales de KPMG; Mauricio García de Quevedo, director general de Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas (Fiab); Carola Hermoso, directora general de Unión de Empresas Siderúrgicas (Unesid); Pablo Crespo, secretario general de Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria (Fenin), y Juan Antonio Labat, director general de la Federación Empresarial de la Industria Química Española (Feique), moderado por Carlos de Vega (EL PAÍS).

Economía | Aranceles | Proteccionismo | Comercio | Empresas | KPMG | Estados Unidos | Donald Trump | Eventos

https://elpais.com/economia/negocios/2025-07-20/el-reto-de-esquivar-los-aranceles-de-trump.html

Óscar Granados

Domingo, 20 julio 2025

La industria española se mantiene en alerta. La guerra comercial impulsada por el presidente estadounidense Donald Trump ha incrementado la preocupación por su futuro: el aumento de los aranceles (en vilo) elevará los costes de exportación, desincentivará la inversión y reducirá tanto la facturación de las empresas como la creación de empleo. En resumen, reconfigurará el escenario económico para todas las compañías, pero especialmente para los sectores estratégicos —como el farmacéutico, químico, siderúrgico y de alimentos y bebidas—, que reclaman a Europa pasar de la retórica a los hechos concretos, con una postura más activa en un conflicto que, sin duda, dejará huella en la cuenta de resultados.

Estamos ante un cambio de paradigma en cómo entendíamos el mundo, según Julián Conthe Yoldi, director general de Política Comercial de la Secretaría de Estado de Comercio. “El cambio que está impulsando Estados Unidos ha sido, en parte, un golpe duro en medio de nuestra propia reflexión sobre cómo reinventar nuestra política comercial”, resaltó el representante del Gobierno español. “Y nos afecta porque se está haciendo de manera abrupta, incluso agresiva en algunos aspectos, una vía que dista de la forma en la que la Unión Europea trata de actuar”, resaltó el experto durante un encuentro organizado por EL PAÍS en colaboración con KPMG y Corporate Excellence, celebrado en Madrid el martes pasado. El impacto es grave, mencionó, porque las cadenas de valor del Viejo Continente están profundamente integradas con las de Estados Unidos. “También lo están con

China, pero la relación comercial que mantenemos con Estados Unidos no se parece a ninguna otra a nivel internacional", dijo.

Estamos hablando de intercambios del orden de 4.500 millones de euros diarios, entre bienes y servicios, que cruzan el Atlántico. Dicha cifra da una idea clara de la magnitud de esta relación comercial. "Están en juego casi 380.000 millones de euros en exportaciones anuales europeas a ese país", explicó Cándido Pérez, socio responsable de Infraestructuras, Transporte, Gobierno y Sanidad de KPMG en España. A nivel nacional, se habla de unos 15.000 millones de euros en exportaciones anuales en riesgo. "Los sectores más impactados son el siderúrgico, la automoción —menos por la exportación directa de vehículos terminados y más por componentes que se integran en otros países como México, Canadá, Francia o Alemania— y también el agroalimentario. Este último está especialmente afectado por los aranceles horizontales, con productos clave como el aceite de oliva o el vino, grandes exportaciones españolas hacia Estados Unidos", detalló el representante de la consultora, que recién ha publicado *Zoom: Aranceles ,* una guía práctica empresarial para responder a los impactos de esta guerra comercial. "La estrategia de la administración estadounidense se centra en fortalecer su autonomía nacional, lo que se traduce en imposición de aranceles", argumentó Carola Hermoso, directora general de Unión de Empresas Siderúrgicas (Unesid).

"Desde nuestra perspectiva, los aranceles carecen de justificación, ya que somos un socio comercial relevante", resaltó la representante del gremio. "Es cierto que en productos manufacturados, EE UU mantiene un déficit comercial con la UE, pero en el ámbito de los servicios tiene un superávit", subrayó. Hermoso indicó que la estrategia de la industria —una de las primeras atacadas desde la llegada del magnate a la Casa Blanca — ha sido la de negociar. Sin embargo, con el paso de los meses las tensiones han ido en aumento. "Esta guerra comercial ha dejado de ser solo un asunto económico y está adoptando una dimensión política. Esto reduce nuestra confianza en alcanzar un acuerdo fiable, especialmente en lo que respecta al acero, que es importante para sectores como la automoción, defensa o las renovables", aseguró. En este sentido, la directora general de Unesid reclamó a Bruselas una postura más firme, empezando por la aplicación de nuevos instrumentos de defensa comercial que garanticen el origen del acero mediante la metodología *melt-and-pour* , que impide alterar su procedencia con modificaciones menores.

Hermoso dijo que hay que estar atentos porque ya se han empezado a detectar fraudes en la clasificación arancelaria para evadir medidas de salvaguardia. "Se están utilizando códigos incorrectos para evitar aranceles legítimos", recalcó. Aunado a ello, mostró preocupación por que se incluyan más productos, que aún no han sido blindados por la UE, a la Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962, la cual da al presidente la autoridad para investigar si las importaciones de ciertos productos amenazan la seguridad nacional. La Administración Trump ya ha utilizado esta herramienta para aumentar los gravámenes sobre el aluminio, los automóviles, las autopartes y el acero. "Esto nos inquieta, porque impacta directamente a la cadena de valor. No queremos que se produzca una deslocalización. Por eso proponemos incorporar nuevos códigos arancelarios dentro del instrumento de defensa comercial, para proteger a los productores", recomendó en el encuentro titulado *El futuro del comercio global: aranceles, desafíos y perspectivas empresariales.*

La crisis arancelaria tiene su origen en la pandemia, explicó Juan José Blanco, socio del área de Aduanas e Impuestos Especiales de KPMG Abogados. Los problemas en la cadena de suministro hicieron que Washington y Bruselas tomaran conciencia de su dependencia asiática. “Estados Unidos ha actuado de forma acelerada, brusca, pero lo ha hecho”, abundó Mauricio García de Quevedo, director general de Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas (Fiab). “Europa necesita ponerse manos a la obra”. Para ello es necesario una unidad de mercado. “No la hay ni siquiera en España, donde cada Comunidad Autónoma tiene sus propias regulaciones”. De igual forma, el representante de la Fiab señaló que se requiere de una simplificación administrativa y de aligerar la carga normativa, pero sobre todo de apoyo financiero público. “Si queremos reindustrializar hay que dar ayudas a las empresas para que inviertan. Pero nada de eso está ocurriendo… hay pensamientos, pero no acción”.

Ahora mismo, la incertidumbre no permite vislumbrar el camino. “Sin información detallada sobre cómo funciona el comercio internacional o sistema arancelario, lo que percibe el ciudadano es que tendrá que seguir comprando un pantalón o un coche a un mayor precio, porque al final seremos los consumidores los que pagaremos más”, agregó Blanco. Actualmente, el conflicto y el vaivén de anuncios ya es evidente en diversas industrias. “Hoy, la situación compromete directamente al sistema sanitario”, resaltó Pablo Crespo, secretario general de Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria (Fenin). “Nuestro sector exporta a Estados Unidos productos fabricados en España por un valor de 800 millones de euros, siendo ese país nuestro segundo mercado. Al mismo tiempo, importamos desde allí cerca de 2.500 millones de euros. Somos dependientes de determinadas tecnologías”, afirmó. Por esta razón, trabajan junto al Gobierno para intentar que algunos productos sean excluidos de las tarifas. Adicional a ello, dijo que hace falta una mayor certidumbre en el mercado.

“Necesitamos aportar seguridad jurídica para que nuestras empresas puedan seguir participando en licitaciones públicas, que en un contexto de volatilidad económica resulta complicado pensar en un contrato público a cuatro años vista”, espetó. En productos de consumo avanzado es muy complicado encontrar nuevas cadenas de valor que sustituyan la relación entre EE UU y Europa, destacó Juan Antonio Labat, director general de Federación Empresarial de la Industria Química Española (Feique). Dentro de la industria española, el sector químico-farmacéutico es el primer sector exportador a Estados Unidos, con un valor total de 3.500 millones de euros. España, además es el principal comprador europeo de estos productos procedentes de la nación norteamericana (con un volumen de 8.129 millones de euros). “Esto sitúa el riesgo en el lado estadounidense”, afirmó Labat. “España es un socio prioritario”, concluyó. Sin embargo, aún no hay nada definido: la cuenta atrás para saber si se alcanzará un acuerdo comercial culminará el próximo 1 de agosto.

La escalada arancelaria pone en riesgo el sector farmacéutico y del automóvil

Irlanda, Alemania o Italia serían las economías más afectadas por los gravámenes

Lidia Montes BRUSELAS.

El presidente de Estados Unidos, Donald Trump. EFE

Bruselas y Washington prosiguen su intensa negociación a escasas dos semanas de que termine el plazo de prórroga concedido por el líder estadounidense Donald Trump. El arranque de agosto marca el plazo límite para la aplicación de aranceles a ambos lados del Atlántico a falta de un acuerdo. Y la escalada del republicano al 30% del pasado fin de semana no suaviza la conversación. De hacerse realidad la promesa de la Casa Blanca, el PIB de la eurozona podría sufrir un recorte de hasta el 1,2% el año que viene. Los sectores más expuestos e impactados por tales medidas serían el farmacéutico y el automovilístico.

Las industrias más golpeadas por la tasa arancelaria varían, en función de cada Estado miembro. El sector farmacéutico, con una cadena de suministro altamente integrada a la estadounidense sería uno de los que más sufrirían. También el sector químico, el de equipos de transporte o de fabricación de automóviles.

Los datos de Eurostat confirman tal análisis. Muestran como el sector farmacéutico es el mayor exportador de la UE a EEUU, con un volumen que asciende a 78.0000 millones de euros. Le sigue en la lista de bienes más exportados, los productos médicos, que suman 42.000 millones de euros, seguidos por los 39.0000 millones que supone el sector de la automoción. La maquinaría, aviones y motores completan la lista con 14.000 millones los dos primeros sectores y 13.000 millones el último.

Goldman Sachs estimaba un recorte del 1,2% del PIB en 2026 en la zona euro de aplicarse aranceles del 30%. Sin embargo, se trata de modelos, y el impacto final dependerá también de si la UE toma medidas de represalia y si continúa la apreciación del euro, reconoce la experta del Centro de Estudios Políticos Europeos (CEPS), Cinzia Alcidi. La UE y EEUU aglutinan la mayor relación comercial del mundo, con un 30% del comercio mundial que asciende a 1,6 billones de euros. Por eso lo que suceda entre Bruselas y Washington tendrá grandes repercusiones internacionales.

Otras perspectivas más optimistas apuntan a que un arancel del 30% entre en vigor supondría un recorte del PIB comunitario del 0,3%. "No tendría la magnitud del Covid o la crisis energética", explica el experto de Bruegel, Niclas Poitiers. Las exportaciones al mercado norteamericano, matiza, representan el 3% del PIB de la UE, por lo que podría impactar específicamente en empresas expuestas a este mercado, pero no tanto en la economía del bloque.

"España es uno de los menos expuestos de la UE", asegura el experto de Bruegel. "Algunos países se verán más afectados por su composición sectorial", complementa Alcidi. En un desglose, Irlanda tiene más números de salir damnificado, seguido de Dinamarca, porque muchos de los centros de producción farmacéuticos estadounidenses se encuentran en estos países.

"Muchas multinacionales se benefician de la fiscalidad irlandesa", analiza Poitiers en relación a las multinacionales con sede principalmente en Dublín. En el caso de Italia, su economía se vería castigada al restringirse la venta de moda, bebida y alimentación y vehículos al otro lado del charco. También Alemania y su industria: "por su sector de automóvil y sus exportaciones de equipos de transporte", indica la experta de CEPS.

Pero el equilibrio es difícil. Porque las estadísticas muestran que la economía germana es la mayor exportadora al mercado estadounidense, con 161.000 millones de euros, seguida de Irlanda, Italia, Francia, Países Bajos, Bélgica o España, esta última con 18.000 millones en exportaciones.

Las tensiones comerciales pueden llevar a un incremento de la inflación

Que la UE aplique o no represalias tendrá que ver con la evolución de la inflación. Si no hay medidas de respuesta a los aranceles de Trump se producirá una desinflación, por la caída de la demanda de las exportaciones.Si se produce, como parece que será, la entrada en vigor de represalias desde Bruselas incrementará los niveles de precios. Al final la UE se encuentra en una postura de relativa debilidad, abogando por negociaciones, pero con una respuesta claramente rezagada frente a las ofensivas de Trump.

Por lo pronto, la lectura que se hace del movimiento del líder republicano es más de órdago que de intención real. La prórroga concedida a la UE podría, en una mentalidad como la suya, leerse como una debilidad. Elevar, por tanto, el arancel al 30% es un intento de reforzar su postura, de escalar, de recuperar el control de la negociación. "Al final, EEUU no está siendo capaz de llegar a un acuerdo con casi ningún país", sostiene Poitiers. "Es una maniobra para sentirse en el control después de posponer la entrada en vigor de aranceles", añade.

La deriva apunta a varios escenarios posibles. Uno en el que se cierre un acuerdo a tiempo para el arranque del próximo mes. Otro en el que se lleva a subsiguientes prórrogas de la tregua arancelaria ya concedida en mayo, en aras de continuar una negociación que no llega a satisfacer a ninguna de las partes. Y una tercera opción en la que se imponen los aranceles del 30% y Trump se asigna ese incremento de los beneficios comerciales para llevar a cabo su reforma fiscal. Pero a cambio tendrá que lidiar con las tandas de represalias que la UE preparará como respuesta para equilibrar la relación con Washington.

Málaga y Roma compartirán la sede de la organización que gobierna la química internacional

- Málaga y Roma compartirán la nueva sede mundial de la Unión Internacional de Química Pura y Aplicada (IUPAC).

Málaga Roma química

https://efe.com/andalucia/2025-07-18/malaga-y-roma-compartiran-la-sede-de-la-organizacion-que-gobierna-la...

Luis Ortega

Viernes, 18 julio 2025

Málaga, (EFE).- Málaga y Roma compartirán la nueva sede mundial de la Unión Internacional de Química Pura y Aplicada (IUPAC), la organización que gobierna y gestiona los avances de esta ciencia en el mundo, formada por más de 2.000 miembros de 57 países diferentes.

La Asamblea General de IUPAC ha decidido localizarse en la Universidad de Málaga (UMA) y en el Consejo Nacional de Investigación (CNR) de Italia. De esta forma, cambia de ubicación después de casi 30 años de residencia en Carolina del Norte (EEUU) tras un proceso selectivo de un año al que se presentaron propuestas de una docena de países de Asia, Europa y América.

El anuncio lo ha hecho este viernes el presidente saliente de la IUPAC, el catedrático de la Universidad de Alicante Javier García-Martínez. Esta institución se ubicará físicamente en el Rectorado, ha informado la Universidad en un comunicado.

El peso tecnológico de Málaga

García-Martínez ha destacado el peso de Málaga como centro tecnológico en España “con un ecosistema bien desarrollado de colaboraciones académicas, industriales y gubernamentales, que ofrece una oportunidad única de conexión para la Unión con químicos del mundo hispanohablante”.

Ha expuesto que se trata de una oportunidad muy importante para que los científicos españoles «puedan interaccionar con los químicos más importantes del mundo, que van a estar reuniéndose y van a tener su sede en Málaga".

El alcalde de Málaga, Francisco de la Torre, ha destacado la relevancia de esta designación, "que conseguirá que la ciudad avance en su proyección internacional de la mano de la Universidad".

El rector de la Universidad, Teodomiro López, ha celebrado que es «un día grande» para la institución académica porque en Málaga «se va a decidir buena parte del avance de la química en el mundo hispanohablante". EFE

WWW.INDUSTRIAQUIMICA.ES

El reciclado químico se posiciona como actor clave para la Comisión Europea - Industria Química

- La iniciativa busca establecer normas claras para calcular y verificar el contenido reciclado en envases de un solo uso, apoyando así el cumplimiento de los objetivos de la Directiva SUP y el desarrollo de tecnologías avanzadas de reciclaje.

El reciclado químico se posiciona como actor clave para la Comisión Europea

https://www.industriaquimica.es/noticias/20250718/-reciclado-quimico-se-posiciona-como-actor-clave-comisio...
Viernes, 18 julio 2025

18 de julio, 2025 Actualidad

La iniciativa busca establecer **normas claras para calcular y verificar el contenido reciclado en envases de un solo uso** , apoyando así el cumplimiento de los objetivos de la Directiva SUP y el desarrollo de tecnologías avanzadas de reciclaje.

La Comisión Europea ha abierto una consulta pública sobre el proyecto de norma para el cálculo, verificación y notificación del **contenido reciclado en las botellas de plástico de un solo uso** (SUP, por sus siglas en inglés), incluidas aquellas que incorporen materiales reciclados mediante procesos químicos.

Esta propuesta normativa, que forma parte del nuevo Plan de Acción para la Industria Química de la UE, tiene como objetivo **facilitar el uso del reciclaje químico** en Europa, impulsando así la innovación y la inversión en nuevas tecnologías de reciclado. También pretende reforzar la competitividad de la industria química europea y de los fabricantes que utilizan plástico en sus productos, contribuyendo al liderazgo de Europa en producción sostenible.

La Unión Europea se enfrenta a volúmenes crecientes de residuos plásticos, lo que subraya la necesidad urgente de reforzar la recogida, clasificación y reciclaje de estos materiales. En este contexto, la Comisión respalda **todas aquellas tecnologías de reciclaje que presenten un menor**

impacto ambiental que la incineración o el vertido , siendo el reciclado mecánico la opción preferida por su menor huella ambiental y mayor eficiencia energética.

Sin embargo, cuando este no resulta viable —como en el caso de envases alimentarios que requieren altos estándares de calidad—, el reciclaje químico se presenta como una alternativa necesaria. Las nuevas normas establecerán una metodología transparente y común para **calcular el contenido reciclado químicamente** en botellas de plástico de un solo uso, nivelando el terreno de juego para todos los actores del sector y proporcionando seguridad jurídica a las inversiones, en un marco tecnológicamente neutral.

El método propuesto se basa en la regla de exclusión para usos como combustible («fuel-use excluded»), lo que implica que **los residuos utilizados para la producción de energía o combustibles no se considerarán reciclaje** , en línea con la definición establecida en la Directiva Marco de Residuos.

Verificación simplificada y apoyo a las *pymes*

Para garantizar la trazabilidad sin sobrecargar administrativamente a las empresas, la Comisión plantea un **sistema de verificación anual** por terceros en las fases más complejas de la cadena, como el reciclaje químico. En el caso de las pequeñas y medianas empresas (*pymes*), este control se aplicará cada tres años. Además, las empresas serán responsables de comprobar las autoevaluaciones de sus socios comerciales, mientras que las autoridades nacionales realizarán controles basados en el riesgo.

Esta será la primera vez que la UE establezca una normativa específica para calcular el contenido reciclado químicamente. Se espera que esta metodología sirva de modelo para futuros marcos normativos en otros sectores clave, como **el del envasado, la automoción o los textiles** , lo que brindará mayor estabilidad y previsibilidad a las inversiones en tecnologías de reciclaje emergentes.

Objetivos de contenido reciclado

La consulta pública permanecerá abierta **hasta el 19 de agosto** . Tras la evaluación de las aportaciones, el texto final será sometido a votación por parte del comité técnico formado por representantes de los Estados miembros, con la adopción prevista para el otoño de 2025.

La **Directiva de Plásticos de un Solo Uso** (SUPD) establece ambiciosos objetivos de contenido reciclado: un 25% en botellas de PET de un solo uso para 2025 y un 30% en todas las botellas SUP para 2030.

Para su aplicación, la Comisión ha adoptado un enfoque en dos fases: la primera se centró en el reciclado mecánico del PET, conforme a la normativa vigente sobre **materiales en contacto con alimentos** (Decisión de Ejecución 2023/2683). La segunda —actualmente en consulta— amplía la metodología a todas las tecnologías de reciclaje, incluyendo el reciclado químico.

Si te ha parecido interesante, puedes **suscribirte a nuestros newsletters**

Sigue el canal de Industria Química en WhatsApp , donde encontrarás toda la actualidad del sector químico y energético en un solo espacio: la actualidad del día y los artículos y reportajes técnicos más detallados e interesantes.

Tags:

Energía cara, estrategia difusa: el lastre energético de la química española

- La industria química española, al borde del colapso por el coste energético: una transformación verde sin rumbo ni apoyo estratégico.

https://economia3.com/2025/07/18/700748-energia-cara-estrategia-difusa-el-lastre-energetico-de-la-quimica-e...
Redacción E3 **Domingo, 20 julio 2025**

Opinión...

La industria química española, al borde del colapso por el coste energético: una transformación verde sin rumbo ni apoyo estratégico.

Publicado a 20/07/2025

La industria química, uno de los pilares productivos de la economía española, se encuentra en una encrucijada crítica. A pesar de su capacidad de innovación, su peso en el empleo y su papel clave en la transición ecológica, el sector enfrenta una amenaza persistente: el elevado coste energético y la inestabilidad en el suministro, agravados por la ausencia de una estrategia energética nacional clara y coherente.

Durante la reciente Asamblea General de la **Asociación de Empresas Químicas de la Comunidad Valenciana (Quimacova)** , nuestra presidenta, **Amaya Fernández de Uzquiano** , fue tajante: *«La hiperregulación y el precio de la energía están restando competitividad a nuestras empresas»* . Esta afirmación no es una queja aislada, sino el reflejo de una preocupación estructural que atraviesa a toda la industria química española.

La situación es especialmente crítica para la química básica, altamente intensiva en consumo energético. Según datos de **Feique** , esta rama sufrió una caída de casi 12 puntos en su cifra de negocios en 2023, arrastrada por los altos costes del gas y la electricidad. Aunque se espera una leve recuperación en 2025, el daño estructural ya está hecho: muchas empresas operan al límite de su rentabilidad, y otras consideran deslocalizar su producción. Esto tiene un efecto muy negativo sobre el tejido industrial, ya que la pérdida de competitividad de Alemania y las industrias de química básica de Europa, nos afecta en cuanto al incremento de los costes de materia prima, unido al alargamiento de la cadena de suministro, ligado a la deslocalización e incremento de costes de nuestros procesos productivos.

Y aquí viene el punto que más preocupa: la fuga de empresas. No es solo una posibilidad, es una realidad que ya empieza a tomar forma. El **Banco de España** ha advertido que, si los precios energéticos siguen por las nubes, muchas industrias —y no solo la química— podrían hacer las maletas y buscar destinos más amables para producir. Países con energía más barata y menos trabas burocráticas se están convirtiendo en imanes para estas compañías. Y claro, ¿quién puede culparlas? Si producir aquí cuesta el doble que, en otros lugares, la decisión se vuelve casi de supervivencia, ya que los mercados finales son libres y competimos con fabricas de todo el mundo.

La paradoja es evidente. Mientras Europa exige a la industria química una transformación profunda hacia la descarbonización —con inversiones estimadas en 65.000 millones de euros en tecnologías limpias solo en España hasta 2050—, no se le ofrece un marco energético estable, predecible y competitivo. La reciente mesa redonda organizada por QUIMACOVA dejó claro que la energía no puede seguir siendo un obstáculo, sino que debe convertirse en un vector estratégico.

La falta de una política energética nacional clara no solo pone en riesgo la competitividad, sino también la soberanía industrial. En un contexto geopolítico incierto, depender de fuentes externas y de precios volátiles es una vulnerabilidad que España no puede permitirse. La industria química, que representa el segundo mayor exportador del país y genera el 5,5% del empleo de alto valor añadido, merece una estrategia energética alineada con sus necesidades y con los objetivos de sostenibilidad.

Es hora de que el Gobierno actúe con visión de futuro. Se necesita una hoja de ruta energética que combine seguridad de suministro, precios competitivos y apoyo decidido a la transición verde. De lo contrario, corremos el riesgo de que, como están advirtiendo las principales asociaciones de la industria química, Feique y Quimacova, en 2040 no quede industria química en Europa.

Artículos relacionados

ITENE y Quimacova firman un acuerdo de colaboración para impulsar la innovación en el sector químico valenciano

- ITENE y Quimacova firman un acuerdo de colaboración para impulsar la innovación en el sector químico valenciano

https://www.quimicaysociedad.org/itene-y-quimacova-firman-un-acuerdo-de-colaboracion-para-impulsar-la-in...

Angela Lopez

Lunes, 21 julio 2025

- Ambas organizaciones fomentarán la transferencia de tecnología y la creación de proyectos conjuntos de innovación que respondan a los retos del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de la Comunitat Valenciana, y la Estrategia de Reindustrialización de la Comunitat Valenciana 2024-2028.

El Centro Tecnológico ITENE y la Asociación Química y Medioambiental del Sector Químico de la Comunidad Valenciana (QUIMACOVA) firman un **convenio de colaboración con el objetivo de impulsar la I+D+i y la innovación en el sector químico valenciano** , así como resolver sus retos actuales en línea con el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de la Comunitat Valenciana y la Estrategia de Reindustrialización de la Comunitat Valenciana 2024-2028 que buscan acelerar la transformación sostenible, la digitalización y la competitividad del tejido industrial valenciano.

El acuerdo, firmado por Marta Codoñer, presidenta de ITENE, y Amaya Fernández, presidenta de QUIMACOVA, busca **fortalecer las relaciones entre ambas entidades y potenciar la innovación en el sector** dando continuidad a la labor de dinamización que realizan sus agentes de innovación como parte de la red de Innoagents de IVACE+i (Instituto Valenciano de Competitividad e Innovación).

*“Este convenio nos permitirá potenciar **nuevas oportunidades de colaboración con ITENE para el desarrollo de proyectos de innovación tecnológica** entre nuestras empresas asociadas»* , ha destacado Amaya Fernández, quien también ha señalado que *“este acuerdo es un reconocimiento al*

impacto del trabajo del equipo de ITENE con el sector" . Por su parte, Marta Codoñer ha señalado que *«la colaboración con QUIMACOVA permitirá a ITENE* ***intensificar nuestro trabajo con las empresas químicas en la Comunidad Valenciana e impulsar la competitividad de este sector estratégico*** *y esencial con el que el hemos trabajado estrechamente a lo largo de nuestros 30 años de trayectoria"* .

Además, ambas presidentas han destacado que este acuerdo estrecha lazos entre las entidades cuyas juntas directivas comparten profesionales de la industria química, siendo Amaya Fernández, Directora General de IRISEM, presidenta de Quimacova y a su vez vocal de la Junta Directiva de ITENE, así como lo son representantes de otras empresas de la cadena de valor de este sector.

Este convenio impulsará el desarrollo de proyectos conjuntos de I+D+i en los que se busca conectar institutos tecnológicos y centros de investigación como ITENE con las empresas socias de Quimacova. Asimismo, en lo relativo a los proyectos apoyados por el IVACE+i, se **promoverá que las empresas del sector químico valenciano participen en las pruebas de concepto** de los nuevos desarrollos y tecnologías logrados en dichos proyectos. Además, se favorecerá una mayor cooperación en torno a la cadena de valor del packaging y la logística, como, por ejemplo, en lo relativo al transporte de mercancías peligrosas.

En otro orden de cosas, en el marco de este acuerdo se promoverá la organización de eventos conjuntos, la difusión de información de valor y la promoción del networking entre las empresas asociadas, así como dinámicas de análisis de los retos sectoriales para trasponer las necesidades detectadas en proyectos de colaboración efectiva.

ITENE, un referente en innovación comprometido con los retos del sector químico valenciano

Esta colaboración se enmarca en el compromiso de ITENE de apoyo al sector productivo valenciano en la resolución de los retos recogidos en el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de la Comunitat Valenciana y la Estrategia de Reindustrialización de la Comunitat Valenciana 2024-2028, especialmente aquellos que afectan al sector químico, como la transición hacia procesos más sostenibles, la adaptación a la economía circular, la mejora de la seguridad en la manipulación de sustancias químicas y la digitalización de procesos industriales.

Entre 2020 y 2025, el centro tecnológico ha desarrollado un total de 319 proyectos con empresas del sector químico de la Comunidad Valenciana y 128 empresas forman parte de la ITENE Community . En este contexto, **ITENE se ha consolidado como un referente en innovación para el sector** , aportando capacidades científico-tecnológicas y una amplia experiencia en el desarrollo de proyectos que dan respuesta a estos desafíos.

Actualmente, Quimacova cuenta con 253 socios de los cuales 90 forman parte de la ITENE Community. El objeto de este convenio es aumentar la colaboración con estas empresas para continuar impulsando su labor de transferencia tecnológica para la innovación con todo el sector químico.

Para conseguirlo, cuenta con el apoyo del IVACE+I tanto a través de la **financiación basal en concurrencia competitiva** para centros tecnológicos, como como a través de las **ayudas dirigidas a**

centros tecnológicos de la comunidad valenciana para proyectos de I+D colaborativa con empresas que este año suman un total de 55´5 millones de euros.

WWW.CAPITALMADRID.COM

Ercros, luz al final del túnel

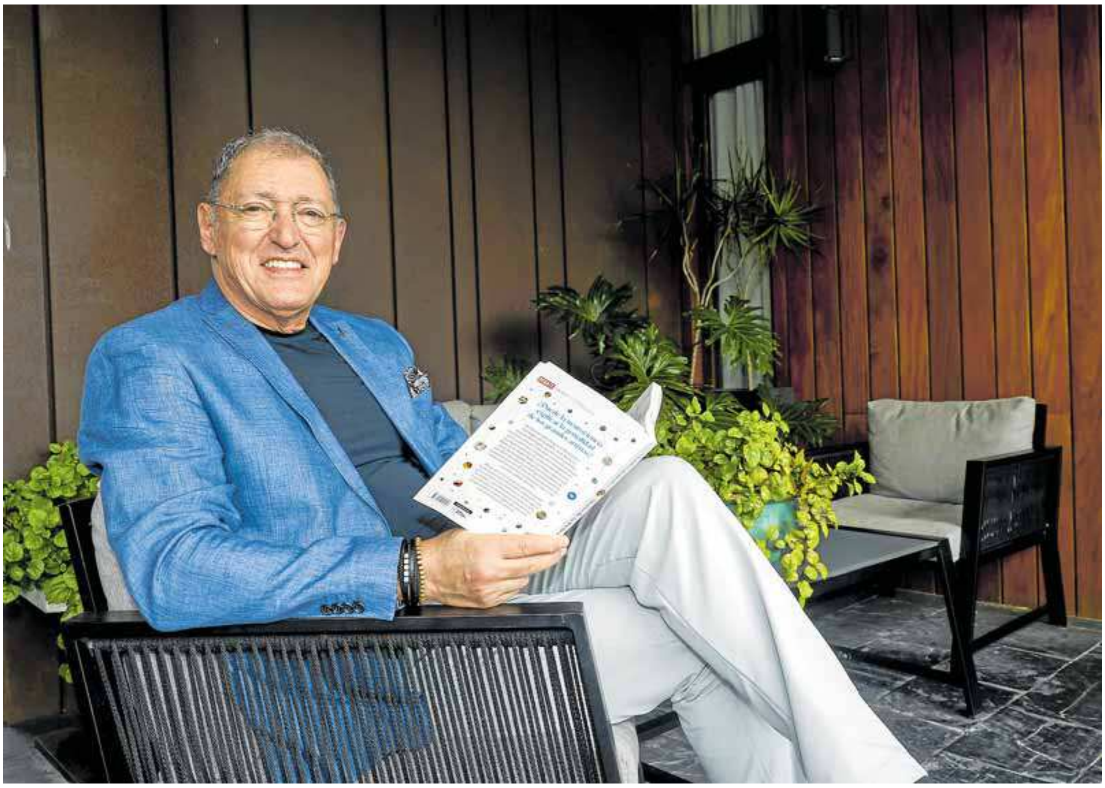
https://www.capitalmadrid.com/2025/7/21/69950/ercros-luz-al-final-del-tunel.html

Lunes, 21 julio 2025

Ercros, luz al final del túnel Julio Muñoz 21 julio 2025 / 05:00h Ercros Los avances en las propuestas de compra han agitado la cotización de Ercros en las últimas horas. Esseco, el grupo italiano que se disputa el control de la química española con la empresa portuguesa Bondati, ha recibido ya la resolución de la CNMC tras concluir la segunda fase del análisis de la operación del organismo de competencia sobre la operación. En dicha resolución se da luz verde a la adquisición, aunque en ella se "acuerda subordinar la autorización de la concentración resultante" de la opa "al cumplimiento de determinadas condiciones" que el grupo italiano está evaluando para adoptar una decisión una vez sea firme. Al respecto, el Ministerio de Economía deberá decidir ahora, en un plazo de quince días, si eleva la decisión de la CNMC al Consejo de Ministros, pudiendo modificarse los términos o las condiciones. En cualquier caso, el mercado ha reaccionado con importantes compras al empezar a ver la luz al final del túnel en una operación que se prolonga ya durante mucho tiempo, desde que Bondatí lanzara la primera oferta en marzo del año pasado. El grupo italiano lanzó poco después, en junio de 2024, una OPA voluntaria sobre la totalidad del capital social de Ercros , a un precio 3,84 euros por acción, por encima de los 3,60 euros presentados previamente por la portuguesa. Ambas sociedades ajustaron después el precio a 3,745 y 3,505 euros por acción, respectivamente, como consecuencia del dividendo abonado por Ercros, cuyas acciones cotizan en la actualidad en torno a los 3,2 euros.

«Dejo la planta de Torrelavega en una situación de fortaleza y con una visión de futuro prometedora»

Jorge Oliveira Exdirector general de Solvay Iberia



Jorge Oliveira, ya jubilado tras su etapa como director general de Solvay en España y Portugal, días atrás en su domicilio cántabro. LUIS PALOMEQUE

El que fuera máximo responsable de la fábrica cántabra durante una década encara la jubilación tras concretar el proceso de transición energética del recinto

JESÚS LASTRA

SANTANDER. Hablar de Jorge Oliveira (Rhodesia –hoy Zimbabue–, 1959) es hacerlo de uno de los directivos más relevantes en la historia industrial reciente de Cantabria. No en vano, ha sido director general de Solvay para España y Portugal entre 2015 y 2025, así como responsable de la fábrica situada en Torrelavega entre 2014 y 2024. Una etapa que igualmente ha supuesto todo un cambio de paradigma para la planta de Barreda, que ha tenido que afrontar sus retos más trascendentes de las últimas décadas empujada por las transformaciones energéticas.

Una encrucijada la del abandono del carbón y la asunción de nuevas fuentes que alimenten el proceso químico de la factoría cántabra que parece en la actualidad solventada, con el inminente arranque de la construcción de una planta de biomasa, después de varios años de nervios y negociaciones con las administraciones españolas para lograr apoyo financiero y regulatorio a estas inversiones.

En la otra cara de la moneda, dos momentos negros en la trayectoria última de la factoría, con sendos accidentes laborales en apenas medio año que se cobraron la vida de dos trabajadores.

–¿Qué balance hace de los años que ha estado al frente de Solvay Iberia?

–El balance es, sin duda, complejo pero profundamente gratificante. Han sido casi once años de inmensos desafíos y transformaciones significativas. Desde la responsabilidad industrial de la planta de Torrelavega en 2014, hasta asumir la dirección de país para España y Portugal en 2015, mi tiempo se ha caracterizado por una gestión intensiva del cambio. Nos tocó afrontar decisiones difíciles, como el cierre de la unidad de cloro-álcali y su posterior venta a Bondalti, un proceso que exigió una enorme dedicación y cooperación para asegurar una transición responsable para todos. Pero, a la vez, hemos sembrado las bases para el futuro, consolidando un proyecto de transición energética que define lo que somos: una industria que se reinventa y apuesta por la sostenibilidad. Ha sido un periodo de aprendizaje constante, de resiliencia y de la inquebrantable fe en el potencial de nuestro equipo y de la región.

–¿Cómo valora la situación en que ha dejado la planta de Torrelavega?

–Dejo la planta de Torrelavega en una situación de fortaleza y con una visión de futuro clara y prometedora. Hemos culminado un ciclo de más de seis años de intenso trabajo y dedicación para la aprobación del proyecto de transición energética. Ahora, con nuestro socio ENSO, hay que construirlo y ponerlo en marcha. Esto no es solo una inversión en tecnología, es una apuesta estratégica que garantiza la viabilidad a largo plazo de la planta, su competitividad y su papel como un referente de la industria descarbonizada. Superado el gran reto de la venta de la unidad de cloro-álcali, ahora, con este proyecto, Torrelavega se posicionará como un pilar fundamental en la estrategia de Solvay, con un enfoque en la producción de su producto estrella, el bicarbonato de sodio y un camino definido hacia la sostenibilidad y la eficiencia. Es una planta con un equipo excepcional, preparado para los retos que vienen.

–¿Llegó a temer en algún momento por la continuidad del complejo ante la indefinición con las ayudas para la transición energética?

–Sí, hubo momentos de gran inquietud y, por supuesto, de temor. La indefinición en torno a las ayudas para la transición energética no era solo una cuestión burocrática; era la clave para que proyectos de la envergadura del nuestro pudieran materializarse y asegurar la competitividad en un mercado regional y global. Durante más de seis años, cada día fue una carrera contra el reloj, gestionando la incertidumbre, buscando soluciones y manteniendo viva la esperanza de la aprobación. Sabíamos que, sin ese apoyo, la inversión necesaria para una transformación tan profunda se volvía inviable. Fue un periodo de mucha tensión, pero también de una persistencia inaudita por parte de todo el equipo.

–¿Cómo será el futuro de Solvay en Torrelavega?

–El futuro en Solvay Torrelavega será el de una planta a la van-

«La aprobación del proyecto de transición energética es sin duda mi mejor recuerdo de estos años»

J. L.

SANTANDER. Más de diez años al frente de una fábrica como la de Solvay en Torrelavega dan para multitud de proyectos, momentos y vivencias. Más en un contexto en el que la factoría debía adoptar decisiones fundamentales para su futuro con objeto de garantizar su competitividad y consecuente viabilidad.

Del estrés diario y la toma de acuerdos a un ritmo más bajo ya en las últimas semanas, con la mente puesta en nuevos proyectos personales y, sobre todo, más tiempo para poder disfrutar de la familia lejana o de las aficiones personales.

En cualquier caso, Jorge Oliveira encara una nueva etapa vital en la que seguirá manteniendo a Cantabria como una parte fundamental dentro de sus rutinas actualizadas.

–¿Cuál es su mejor recuerdo?

–Mi mejor recuerdo, sin duda, está ligado al momento de la

LAS FRASES

RETRASO CON LAS AYUDAS

«Fue un periodo de mucha incertidumbre, pero también de persistencia»

FUTURO DE LA PLANTA

«Es de innovación constante, de procesos limpios y con papel relevante en el Grupo Solvay»

COMPETENCIA GLOBAL

«Europa necesita un enfoque más prágmático y menos ideológico, además de mayor apoyo institucional»

guardia de la industria química europea. Con la aprobación del proyecto de transición energética, nos dirigimos hacia una operativa mucho más sostenible y con una huella de carbono significativamente reducida. Esto no solo nos permitirá cumplir con los objetivos ambientales, sino que también mejorará nuestra eficiencia y competitividad. El futuro es de innovación constante, de procesos más limpios y de una contribución aún mayor al desarrollo industrial y económico de Cantabria, asegurando empleo de calidad y un papel relevante en la cadena de valor de Solvay a nivel mundial.

–¿Puede la industria europea competir con otras empresas procedentes, por ejemplo, de Asia?

–La industria europea puede, y debe, competir. Pero para ello Europa tiene que ser consciente de las desventajas que a menudo enfrentamos, como los costes energéticos significativamente más altos o una carga regulatoria a veces excesiva en comparación con otras regiones. Nuestra fortaleza radica en la innovación, la alta calidad, la sostenibilidad y una fuerza laboral altamente cualificada. Podemos competir en mercados de alto valor añadido y donde la diferenciación es clave. Sin embargo, para hacerlo de tú a tú, necesitamos un marco de juego más equitativo y un apoyo estratégico por parte de las instituciones europeas.

–¿Qué debe cambiar Europa para mirar de tú a tú a cualquier empresa del planeta?

–Europa necesita una política industrial más coherente y ambiciosa. En primer lugar, es crucial garantizar precios de energía competitivos a nivel global para nuestra industria. No podemos pedir a nuestras empresas que se comprometan con inversiones multimillonarias en descarbonización si operan con una desventaja energética estructural. En segundo lugar, necesitamos un marco regulatorio más ágil y menos burocrático, que fomente la inversión y la innovación, en lugar de penalizarla. Y, por último, Europa debe apostar decididamente por la investigación y el desarrollo, por la formación de talento y por la creación de campeones industriales que puedan escalar a nivel mundial. Es necesario un enfoque más pragmático y menos ideológico, donde la competitividad económica y la sostenibilidad vayan de la mano.

–¿Tiene intención de afincarse en Cantabria ahora que encara la jubilación?

–Cantabria me ha acogido de una manera maravillosa durante estos años. Es una tierra que he llegado a querer y respetar profundamente, con una calidad de vida excepcional y una gente formidable. Aunque mis próximos pasos puedan llevarme a nuevos horizontes –arte, moda, coaching, consultoría... ¡No me quedaré parado–, repartiré mi tiempo entre Cantabria (donde está mi vida), Lisboa (donde está una parte de mi familia) y Londres (donde está la otra parte y mis nietos). La conexión que he forjado con la región, con la comunidad de Torrelavega, Polanco, Miengo, San Felices de Buelna, Santillana del Mar, Suances, Santander... y con el espíritu cántabro, es algo que perdurará. Quién sabe qué traerá el futuro, pero lo que es seguro es que mi vínculo con esta tierra y con la gente de Solvay Torrelavega es para siempre.

aprobación definitiva del proyecto de transición energética. Fue una emoción indescriptible. Después de tantos años de trabajo incansable, de reuniones, de viajes, de defender la viabilidad del proyecto ante todas las instancias, sentir que lo habíamos logrado, que el futuro de la planta estaba asegurado, fue una alegría inmensa y un enorme alivio. Representó el culmen de un esfuerzo colectivo titánico.

–¿Y la decisión más difícil?

–La decisión más difícil, indudablemente, fue tener que comunicar el cierre de la unidad de cloro-álcali y gestionar la incertidumbre que eso generó entre los compañeros. Son decisiones que se toman desde la dirección por imperativos estratégicos y de mercado, pero que tienen un impacto humano muy real y doloroso. Ver la preocupación en los rostros de las personas, gestionar esa transición con la mayor dignidad y respeto posible, fue, sin duda, el momento más duro de mi trayectoria aquí.

Indra y Telefónica, dos caminos cruzados hacia la meta de ser líderes en Europa

Seis meses después del movimiento de fichas del Gobierno, las dos compañías siguen rutas opuestas para ganar peso

JOSÉ A. GONZÁLEZ

MADRID. Una llamada, una reunión en La Moncloa y un relevo en la cúpula de dos compañías estratégicas. Así empezó, hace seis meses, el mayor movimiento corporativo pilotado por el Estado en lo que va de legislatura. La SEPI ejecutó el pasado 18 de enero una maniobra quirúrgica que alteró el equilibrio de poder en Telefónica e Indra y puso en marcha una estrategia de fondo: ganar peso en el tablero empresarial europeo.

Bajo el pretexto de «emprender una nueva etapa», José María Álvarez-Pallete fue apartado de la presidencia de Telefónica aquel frío sábado de enero. Lo supo el día antes, en La Moncloa. La comunicación le llegó «de la nueva estructura accionarial» –como se explicó en el comunicado remitido a la CNMV–. Allí lo esperaban representantes del equipo de Pedro Sánchez, de Criteria Caixa y de los saudíes STC. El ejecutivo madrileño supo que había llegado a la meta.

Ese mismo viernes comenzaba la nueva etapa de Marc Murtra, que cambió su despacho en Alcobendas –donde se sitúa la sede de Indra– por el del Distrito de Telefónica. No fue un simple cambio de nombres, sino un efecto dominó que culminó con Ángel Escribano al frente de Indra. Detrás de los relevos, un objetivo común: levantar dos gigantes empresariales con sello español en Europa. El remitente, Moncloa; el mensajero, la SEPI.

La tutela de Moncloa

Con el 28% en Indra y el 10% en Telefónica, el brazo inversor del Estado trata de hacer crecer ahora ambas compañías, pero con estrategias opuestas. En Indra, Escribano apuesta por ganar posiciones mediante adquisiciones para asentarse con hueco propio en el mercado europeo, aprovechando la fiebre por el sector de la defensa y la lluvia de millones que Bruselas y los Estados miembros prometen destinar al sector.

Escribano cuenta con un respaldo clave, el propio Estado, pero la ideología del Gobierno en esta materia se convierte en un arma de doble filo y condiciona su proyección exterior.

La urgencia de posicionarse en el sector de la Defensa no es casual. Desde la invasión rusa de Ucrania, Bruselas ha acelerado el rearme y multiplicado los mecanismos de financiación para la industria militar. Por el momento, Indra ya tiene en su grupo Hispasat. Con esta adquisición, la compañía dio un paso decisivo hacia su consolidación como actor relevante en el espacio europeo, un área considerada estratégica para el Gobierno español. Y este verano ha añadido una segunda operación cargada de simbolismo: la compra de la planta de 'El Tallerón', de Duro Felguera. Esta instalación asturiana será la base de la nueva división Indra Land Vehicles, centrada en la producción de vehículos terrestres militares.

Indra, aupada por el auge del sector de la defensa, ha optado por comprar empresas. Telefónica, adelgaza para luego crecer

Adelgazar para crecer

Mientras Escribano e Indra salen de compras, Marc Murtra ha optado por una estrategia diferente al frente de Telefónica. A la espera de presentar su hoja de ruta –prevista para finales de año–, ha centrado sus primeros meses en deshacer parte del legado de su antecesor.

Las primeras decisiones del nuevo presidente han sido estructurales: destituyó a varios cargos cercanos a Álvarez-Pallete y puso en marcha un plan de desinversiones. Ya se han cerrado las ventas de las filiales en países latinos y desde su llegada, las acciones de Telefónica han subido un 13%, por encima del sector. Queda por conocer el contenido del plan estratégico que el propio Murtra ha bautizado: «Europa, Europa, Europa».

Con este reajuste corporativo, el Gobierno ha colocado a sus dos principales activos empresariales en una nueva etapa. Indra crece por expansión industrial; Telefónica, por reajuste y eficiencia. Ambas miran a Europa, pero lo hacen por caminos distintos.

Indra

▶ **Enero 2025.** Hispasat. Indra acordó adquirir el 89,68% de la compañía a Redeia por 725 millones de euros. La transacción incluye además el 43% de Hisdesat, consolidando su posición en los satélites de comunicaciones civiles y militares.

▶ **Junio 2025.** El Tallerón (Duro Felguera). Compra de la planta asturiana por 3,6 millones de euros, a fin de crear la división Indra Land Vehicles, especializada en vehículos militares terrestres.

▶ **En proceso.** Escribano Mechanical & Engineering (EM&E). Operación de integración mediante ampliación de capital, valorada en más de 1.000 millones de euros, para absorber la empresa propiedad de los hermanos Escribano. El consejo la ha aplazado tras reuniones «ásperas y duras». Se ha constituido una comisión independiente para evaluar posibles conflictos de interés.

▶ **Planes de compra.** Iveco Defence Vehicles (IDV). Indra ha manifestado su intención de participar directa o indirectamente en la adquisición de la división militar de Iveco. La operación podría ser en solitario o dentro de un consorcio liderado por Leonardo-Rheinmetall.

▶ **Planes de compra.** Santa Bárbara Sistemas. Indra intentó hace meses hacerse con Santa Bárbara Sistemas, propiedad de General Dynamics, como parte de su expansión en defensa terrestre.

Telefónica

▶ **Ventas de filiales.** **Argentina**: A Telecom Argentina (G. Clarín): 1.190 millones. **Perú**: Acuerdo de venta a Integra Tec International por 900.000 euros tras declararse en quiebra. **Colombia**: Venta 370 millones a Millicom La Caisse. **Uruguay**: A Millicom por 389 millones. **Ecuador**: Acuerdo con Millicom por 330 millones. **Chile** y **México**: Se ha contratado asesoramiento para desinversión; posible cierre en próximos meses.

▶ **En total.** Se confía ingresar 3.900 millones con las ventas.

▶ **Compras.** 50% restante de FiBrasil (entrada de CDPQ) por 131 millones de euros.

Fetilizantes

Fertiberia nombra CEO a Juan Pablo Llobet para liderar la expansión global de la compañía

Fertiberia, especializada en nutrición vegetal de alto valor añadido y en soluciones medioambientales para la industria, ha nombrado CEO a Juan Pablo Llobet, marcando un hito clave en la estrategia de crecimiento de la compañía. Con este nombramiento, que se hará efectivo el 15 de julio, Fertiberia busca acelerar su expansión internacional y fortalecer su posicionamiento estratégico mediante una sólida red comercial y una apuesta decidida por un porfolio sostenible y de alto valor añadido.

Juan Pablo Llobet aporta más de 25 años de experiencia en el sector agroindustrial y ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional en Syngenta, donde ha desempeñado roles estratégicos y operativos en países como Suiza, Brasil, España, Italia y Uruguay. Durante su destacada trayectoria, ha liderado con éxito procesos de transformación y expansión en mercados complejos y altamente competitivos. Entre los roles que ha ocupado en Syngenta están el de Head of Europe, Head of Latin America y CEO de la filial de Brasil.

"Me incorporo a Fertiberia en un momento emocionante, con ganas de colaborar estrechamente con un excelente equipo directivo y de contribuir a ejecutar el proyecto global de transformación, integración, digitalización y eficiencia operativa del Grupo. Basándome en un fuerte compromiso existente, continuaré dando la máxima prioridad a la seguridad de nuestras personas y de nuestros procesos. Además, mi objetivo es impulsar la innovación para potenciar nuestro porfolio de soluciones de alto valor añadido y bajas en carbono. También estoy convencido de que la biotecnología —un ámbito en el que poseemos capacidades únicas— será un motor clave de crecimiento y fundamental para fortalecer nuestro liderazgo en los mercados ibérico, europeo y latinoamericano", afirma Llobet.

Política

Bajo la sombra de la corrupción

Seis nombres bajo sospecha. De izquierda a derecha, Felipe Martínez Rico, Miguel Ferré, Pilar Platero, Santiago Menéndez, Ricardo Matínez Rico y Cristóbal Montoro

Los Mossos atestiguan que el exministro "nombró entre sus altos cargos a personas estrechamente vinculadas a su despacho Equipo Económico"

Montoro diseñó una Hacienda a su antojo

CARLOTA GUINDAL
JOAQUÍN VERA
Madrid

Cristóbal Montoro diseñó un Ministerio de Hacienda con su llegada al Gobierno en el 2011 para que no se escapara detalle alguno sobre las decisiones que allí se tomaban ni encontrara oposición a sus órdenes. Un juez de Tarragona investiga si el entonces ministro maniobró con reformas legislativas para favorecer a ciertas empresas con rebajas fiscales, clientes del despacho que él mismo fundó, Equipo Económico (EE). La tesis de los investigadores es que Montoro "habría nombrado entre sus altos cargos a personas estrechamente vinculadas al despacho EE, lo que aseguraría que la elaboración y tramitación de los textos legislativos se redactasen 'a demanda' de las mercantiles investigadas, tras pagar por ello". Así lo atestigua un informe de los Mossos d'Esquadra, al que ha tenido acceso *La Vanguardia*.

Para lograr que estas reformas saliesen adelante, Montoro tuvo que diseñar un ministerio para su propio beneficio, siempre según las tesis policiales y judiciales. Uno de los nombramientos relevantes realizados fue el de Pilar Platero como subsecretaria de Hacienda y Administraciones Públicas. Aterrizó en el ministerio cuando se tramitaban los textos de los anteproyectos de las normas que afectaban a la reducción de impuestos de empresas gasísticas, después de que varias de estas contratasen a EE. Según la investigación, Platero "no solo compatibilizó durante unos días su condición de socia del despacho EE, sino que también asumió la titularidad del órgano del ministerio que emitiría en esa fase el único informe preceptivo y que pilotaba las reformas legales en el ámbito competencia del ministerio". El informe de los Mossos especifica que fue socia de EE entre el 2009 y el 2012 y "parece que compatibilizó ambas condiciones durante un mes aproximadamente".

De la causa judicial se desprende que las empresas que buscaban reformas legislativas ad hoc debían pasar primero por EE, que presentaba informes para la modificación de las normas. Sin embargo, los investigadores detectaron que los informes técnicos no eran elaborados por este despacho, sino que en realidad los hacía otra consultora, E&Y, por un precio diez veces menor. Resulta que Montoro fichó al Alberto García Varela como director general de Tributos. "Se da la circunstancia de que en septiembre del 2018 pasó a ser socio de E&Y, la consultora que ha intervenido en los hechos investigados".

Esta simbiosis entre Hacienda y el despacho que montó Montoro también se vio en su secretario de Estado, Miguel Ferré. Como número dos del ministerio se negó a extender la exención del 85% del impuesto sobre la electricidad a otros sectores como el de la fabricación y separación de gases del aire. Sin embargo, "su negativa cambiaría radicalmente unos meses más tarde tras la intervención de EE, cuando las gasísticas aceptaron" pasar por la caja. Los Mossos hacen una relación: Ferré no solo ha percibido retribuciones de EE, sino también de la presunta sociedad instrumental Tutman Fiscalía SL, sociedad de la que es propietario Manuel de Vicente Tutor, uno de los principales socios de EE.

Siguiente vínculo: una de las interlocutoras entre el despacho EE y las gasísticas que aparecen en los correos es la secretaria de la consultora "estrechamente vinculada a Cristóbal Montoro por cuanto formó parte del personal adscrito a la Secretaría de Estado de Economía" en 1997, época en la que era este el titular.

"Los nombramientos efectuados por Montoro asegurarían que el control de los órganos con competencias decisivas en la tramitación de las normas de referencia quedase vinculado al despacho. Esto es, pudiera inferirse que dicho despacho integraría en los órganos de dirección del Ministerio de Hacienda a sus socios y familiares de estos".

Los Mossos creen que el trasvase permitió que las reformas se redactasen a demanda de los clientes de EE

Dos parejas de hermanos formaron parte del núcleo duro de Montoro. El ministro designó como hombre de confianza –director de gabinete– a Felipe Martínez Rico, quien luego ascendió en el 2016 hasta la subsecretaría de Hacienda y Función Pública. Este intervino en las reformas a favor de las gasísticas. Es hermano de Ricardo Martínez Rico, presidente ejecutivo de EE, y quien a su vez había sido secretario de Estado de presupuestos con Montoro en el gobierno de José María Aznar. Los Mossos han detectado que ha recibido retribuciones "de la sociedad presuntamente instrumental vinculada a ese hermano, Econodos SL".

Los otros hermanos son Rogelio y Santiago Menéndez. El primero fue asesor del gabinete del ministro entre el 2013 y el 2015, en paralelo al nombramiento de su hermano Santiago Menéndez como director de la Agencia Tributaria. Aparecen numerosos correos de este último tanto al ministro como a su director de gabinete adelantándoles informes secretos. Respecto de Rogelio Menéndez, los Mossos explican que en su condición de asesor "habría tenido un papel preponderante en los hechos investigados". Además, aparece en una fotografía asistiendo a la reunión celebrada entre el ministro Montoro y el representante de la asociación de gasísticas Afgim.●