



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 2026

XV LEGISLATURA

Núm. 625

ECONOMÍA, COMERCIO Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. D. PEDRO PUY FRAGA

Sesión núm. 40

celebrada el miércoles 23 de septiembre de 2026

ORDEN DEL DÍA

Comparecencia del vicepresidente primero del Gobierno y ministro de Economía, Comercio y Empresa (Cuerpo Caballero):

- A petición propia, para informar sobre el Plan de Respuesta y de Relanzamiento Comercial, cumpliendo con la disposición adicional cuarta del Real Decreto Ley 4/2025, de 8 de abril, de Medidas Urgentes de Respuesta a la Amenaza Arancelaria y de Relanzamiento Comercial. (Número de expediente 214/000128) 2
- Para dar cuenta, en cumplimiento de lo dispuesto en la disposición adicional cuarta del Real Decreto Ley 4/2025, de 8 de abril, de Medidas Urgentes de Respuesta a la Amenaza Arancelaria y de Relanzamiento Comercial, de la ejecución, los resultados y los avances del Plan de Respuesta y de Relanzamiento Comercial. A petición del Grupo Parlamentario Popular en el Congreso. (Número de expediente 213/001293) 2

SESIÓN DE LA COMISIÓN DE ECONOMÍA, COMERCIO Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL CELEBRADA EL MIÉRCOLES 23 DE SEPTIEMBRE DE 2026

Se abre la sesión a las tres y trece minutos de la tarde.

COMPARECENCIA DEL VICEPRESIDENTE PRIMERO DEL GOBIERNO Y MINISTRO DE ECONOMÍA, COMERCIO Y EMPRESA (CUERPO CABALLERO):

- A PETICIÓN PROPIA, PARA INFORMAR SOBRE EL PLAN DE RESPUESTA Y DE RELANZAMIENTO COMERCIAL, CUMPLIENDO CON LA DISPOSICIÓN ADICIONAL CUARTA DEL REAL DECRETO LEY 4/2025, DE 8 DE ABRIL, DE MEDIDAS URGENTES DE RESPUESTA A LA AMENAZA ARANCELARIA Y DE RELANZAMIENTO COMERCIAL. (Número de expediente 214/000128).
- PARA DAR CUENTA, EN CUMPLIMIENTO DE LO DISPUESTO EN LA DISPOSICIÓN ADICIONAL CUARTA DEL REAL DECRETO LEY 4/2025, DE 8 DE ABRIL, DE MEDIDAS URGENTES DE RESPUESTA A LA AMENAZA ARANCELARIA Y DE RELANZAMIENTO COMERCIAL, DE LA EJECUCIÓN, LOS RESULTADOS Y LOS AVANCES DEL PLAN DE RESPUESTA Y DE RELANZAMIENTO COMERCIAL. A PETICIÓN DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR EN EL CONGRESO. (Número de expediente 213/001293).

El señor **PRESIDENTE**: Si les parece, señorías, damos comienzo a la sesión de la comisión que, como saben por la convocatoria, tiene como único punto del orden del día la comparecencia del vicepresidente primero del Gobierno y ministro de Economía, Comercio y Empresa, a petición propia, para informar sobre el Plan de Respuesta y de Relanzamiento Comercial, cumpliendo con la disposición adicional cuarta del Real Decreto Ley 4/2025, de 8 de abril, de medidas urgentes de respuesta a la amenaza arancelaria y de relanzamiento comercial, a la que se acumula la petición hecha por el Grupo Parlamentario Popular con el mismo objeto, concretamente, ejecución, resultados y avances del Plan de Respuesta y de Relanzamiento Comercial.

Tiene la palabra el señor vicepresidente primero del Gobierno y ministro de Economía, Comercio y Empresa, don Carlos Cuerpo, a quien agradecemos su presencia y disposición para informar en esta comisión.

El señor **VICEPRESIDENTE PRIMERO Y MINISTRO DE ECONOMÍA, COMERCIO Y EMPRESA** (Cuerpo Caballero): Gracias, presidente.

Es un placer comparecer otra vez ante esta comisión de Economía para dar cuenta, como bien decía el presidente, de la situación del Plan de Respuesta y de Relanzamiento Comercial. Desde mi última comparecencia, también a modo de introducción, podemos decir que está bastante claro que la inestabilidad global en el ámbito comercial persiste, con un nivel de incertidumbre elevado y, además, se le suma algo de lo que ya hemos estado hablando esta mañana en el Congreso, que es la incertidumbre en torno a los impactos de la guerra de Irán. Por supuesto, este clima nos hace seguir estando vigilantes y pendientes en el acompañamiento a nuestras empresas, como estamos haciendo con este plan.

Entro directamente a poner un poco de contexto, porque creo que es importante que sepamos también el punto en el que estamos en toda esta cronología sobre la evolución de los aranceles con respecto a Estados Unidos, dado que durante un año y medio ha habido distintas fases y, como he dicho, es conveniente diferenciarlas y saber el punto en el que estamos para poder hacer un análisis un poco más aterrizado del impacto de estas medidas. **(Apoya su intervención en una presentación digital)**. En esta diapositiva tienen las cuatro fases por las que hemos ido pasando desde primeros de abril, desde el

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 3

inicio de la imposición de estos aranceles de manera unilateral por parte de Estados Unidos, los aranceles que llamaron recíprocos. Si recuerdan, eran de un 20 %, un 10 % era universal y luego había un tope que dependía del país o de la zona comercial, y para Europa se puso otro 10 %. Por lo tanto, teníamos un arancel del 20 %, al que se sumaron algunas medidas sectoriales —como pueden ver también en esta diapositiva—, entre otras, para algunos sectores importantísimos de nuestra economía, como ese 25 % de aranceles a automóviles y piezas, o un 50 % de aranceles al acero y al aluminio, que después se amplió también a sus derivados. Por ello, en esta primera fase, que comprende básicamente el segundo trimestre del año 2025, lo que tenemos es una escalada generalizada de estas barreras al comercio por parte de Estados Unidos con la Unión Europea, pero también con el resto del mundo. A partir de aquí, en esta relación bilateral entre Estados Unidos y Europa, pasamos a una segunda fase, que se centra en el acuerdo que se alcanzó en agosto del año 2025, el Acuerdo de Turnberry, en el cual pasamos a tener un arancel del 15 % con respecto a Estados Unidos. Como he puesto en la diapositiva, es un 15 % todo incluido, porque lo que implica es que incluye también los posibles aranceles previos que existieran en los distintos productos. Por lo tanto, quedan topados los aranceles de nación más favorecida que pudiéramos tener en distintos productos anteriormente. Este 15 % siempre hay que tenerlo presente frente a la alternativa, el contrafactual que existía en ese momento, en el que existía la amenaza de que una situación sin acuerdo o una resolución —diríamos— desordenada de estas negociaciones podía haber llevado, como mínimo, a que existieran unos aranceles de al menos el doble, del 30 %, en aquel momento en nuestra relación con Estados Unidos. Como he dicho, ese 15 % no se suma al arancel de nación más favorecida, sino que es un 15 % que se completa si los aranceles están por debajo. Por lo tanto, un 15 % horizontal. También hubo algún ajuste en materia sectorial —los aranceles a automóviles y componentes bajaban del 25 % al 15 %— y algunos productos quedaron solo con su arancel previo, el arancel de nación más favorecida, como, por ejemplo, en este caso, aeronaves y partes, algunos genéricos farmacéuticos o también precursores químicos. Asimismo, es importante decir que este acuerdo no lo cubrió todo, y en algunas partes de sectores importantes, como, por ejemplo, el sector del automóvil, vehículos medianos y pesados pasaron a pagar un 25 %. En ese sentido, podemos decir que el balance es mixto, puesto que, como he dicho, pasábamos a tener un régimen de mayores barreras al comercio y mayores costes para las empresas, pero, por lo menos, a raíz de este acuerdo, entraba un marco más predecible, que era otro de los elementos que estaban demandando también las empresas. Es una primera referencia común y más estable que la situación que existía previamente. Si nos centramos en la evolución desde entonces, creo que podemos decir, sin lugar a duda, que la situación todavía hoy en día, un año y medio después de la introducción de estos aranceles, no está plenamente normalizada. El 20 de febrero de este año 2026 —este es el tercer paso—, el Tribunal Supremo, como saben, anula los aranceles recíprocos del mes de abril de 2025 y, en principio, pone en jaque esa estructura arancelaria inicial de Estados Unidos. Lo que hacen las autoridades americanas es sustituir este arancel por un recargo temporal del 10 %, bajo lo que ellos conocen como la sección 122. Ese recargo temporal del 10 % solo podía mantenerse por normativa norteamericana hasta el 24 de julio. En estas condiciones, ese recargo adicional del 10 %, al que había que sumarle los aranceles previos, supone que *de facto* la mayor parte de los productos de la Unión Europea, también de España, están por debajo del 15 % que imponía el Acuerdo de Turnberry. Por lo tanto, en gran medida se mantenían las condiciones del acuerdo bilateral.

¿Qué ocurre cuando, a partir de julio, vuelven a cambiar las condiciones? Este es ya el cuarto punto, la situación vigente ahora mismo. Desde julio, Estados Unidos está aplicando otro apartado de su sección comercial, el 301, un arancel neto también del arancel previo, en este caso a todos sus socios comerciales, que deja la carga general en un 10 %. Ese 10 % ya no es —como en el paso anterior, antes de julio— un 10 % más el arancel previo, ya es un 10 % tope, limitativo —como pone ahí—, con todos los componentes incluidos. Por lo tanto, es una condición más favorable que la que teníamos

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 4

en el acuerdo del 15 % y también más favorable que la que teníamos a partir del mes de febrero con la suspensión del 15 % y la introducción de ese 10 % más el arancel previo. Es un poco liso quizá, pero, por resumir, en cada uno de estos pasos hemos visto un incremento inicial muy significativo de las barreras comerciales y, posteriormente, una incertidumbre en cuanto al instrumento a través del cual Estados Unidos estaba implementando estos aranceles, lo que ha hecho que variara también el nivel de barreras, el nivel de aranceles, estando acordado un 15 %, pero, en la práctica, está por debajo de ese valor. De hecho, ahora mismo no estamos en el 15 %, sino en el 10 %. Como he dicho, esta situación no está del todo normalizada, puesto que todavía existen algunas investigaciones abiertas y trabajos que continúan por parte de la Administración estadounidense; por lo tanto, es de esperar que pueda haber más novedades, con lo cual permanece esa incertidumbre también para nuestras empresas y en algunos sectores particularmente relevantes. Por todo ello, como he dicho anteriormente, lo que tenemos gráficamente es algo parecido a lo que tienen en esta diapositiva: un techo pactado del 15 % con Europa, pero que se aplica con carácter general ahora en el 10 %, por debajo de ese techo, y en la práctica una situación muy distinta por socio comercial. En este gráfico vemos la línea azul, que es el arancel promedio que aplica Estados Unidos a sus socios comerciales, pero la dispersión es enorme. Hay socios comerciales a los que les aplica un arancel promedio de en torno al 15 % y otros a los que les aplica un arancel promedio prácticamente inexistente. Esta área gris es la dispersión, es decir, el rango de aranceles que aplica a los distintos socios, con un promedio que está en torno al 6 %.

Más allá de esta dispersión del arancel que está aplicando legalmente a cada uno de sus socios comerciales, es importante también ver el arancel efectivo o el tipo efectivo para cada uno de los países. ¿Por qué es importante esto? Porque para una misma zona comercial, como es la Unión Europea, se aplica el mismo arancel legal, pero, dependiendo de la cesta de exportaciones, en la práctica el arancel efectivo va a ser mayor o menor, según exportemos bienes que tienen una mayor carga arancelaria. En este caso, podemos ver una situación muy similar para Alemania, España o Italia, que tienen una cesta exportadora muy similar hacia Estados Unidos, pero Francia tiene una cesta exportadora sesgada hacia productos con un arancel más bajo impuesto por parte de Estados Unidos. Por lo tanto, lo que llamamos arancel efectivo es unos 2 o 3 puntos más bajo para las exportaciones francesas. Es decir, mismo arancel, distinto impacto dependiendo de los productos que exporta cada uno de los países. Es interesante volver a ver también la dinámica en este gráfico, puesto que todos enfrentan estos mismos aranceles impuestos por Estados Unidos, pero el tipo efectivo se va ajustando a las distintas fases. De hecho, como hemos visto, hay una fase inicial de crecimiento rápido de ese arancel efectivo para todos y, posteriormente, hay una cierta corrección a la baja conforme íbamos pasando del 15, incluso al 10, en esta última fase. Esa moderación en los últimos meses es lo que vemos en el último cuadrante de esta diapositiva.

Otro componente esencial a la hora de valorar el impacto de los aranceles no solo es ver el arancel efectivo que tenemos, que es el que hay en esta diapositiva, sino también la exposición, es decir, qué porcentaje suponen del total las exportaciones que tenemos cada uno de nosotros a Estados Unidos, la cuota que supone Estados Unidos en el total de nuestras exportaciones. En este caso, como pueden ver en este gráfico, la exposición de España es limitada. Nuestras exportaciones de bienes a Estados Unidos representan en torno a un 4 % del total en los últimos doce meses. Como vemos, hay algunos socios que están muy por encima y, por lo tanto, el riesgo asociado o el impacto potencial asociado a disrupciones o a barreras en el comercio con Estados Unidos es potencialmente mayor en estos países debido a esta mayor exposición. Por consiguiente, soportamos un tipo efectivo en línea con países como Italia o Alemania, un pelín por encima de Francia, pero, en definitiva, tenemos una exposición muy por debajo de la que tienen los países de nuestro entorno.

Dicho esto, puesto el contexto de cómo han ido evolucionando los aranceles en términos legales, también en términos efectivos, dependiendo de nuestra cesta y teniendo en cuenta nuestra exposición comparativamente baja, ¿cuál ha sido desde el inicio de este

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 5

incremento, de esta crisis arancelaria, la evolución del saldo bilateral de nuestro comercio con Estados Unidos? Aquí tenemos en esta diapositiva la evolución del saldo, que es la línea morada, y los dos componentes esenciales de este saldo, que son la parte de bienes energéticos y la parte de bienes no energéticos. ¿Qué podemos ver aquí? Que el déficit con Estados Unidos, que está en torno a los 12 000 millones según el último dato que tenemos —son datos acumulados de doce meses—, se debe esencialmente al factor energético —como pueden ver aquí, son estas barras azules—, al saldo negativo que tenemos en materia energética, que, además, se ha deteriorado también en los últimos meses como consecuencia, como decía anteriormente, del encarecimiento de nuestras importaciones de energía, a raíz también del impacto de la guerra de Irán sobre los precios de las materias primas. De hecho, aquí pueden ver un desglose de ese saldo energético por producto, que ha ido evolucionando a peor, podríamos decir, desde el año 2023, con un déficit que está cercano ya a los 10 000 millones y que bebe, sobre todo, del déficit creciente en materia tanto de gas como de crudo, pero fundamentalmente de gas; ese incremento de las importaciones y del precio de las importaciones de gas por parte de España, entre otras cosas, sustituyendo la ausencia de otras fuentes, como es en este caso la de Rusia.

En cuanto al saldo del comercio no energético, de bienes no energéticos con Estados Unidos, como hemos dicho anteriormente, es un saldo negativo, pero que se mantiene más o menos estable, incluyendo también el periodo posarancelario. Los aranceles parecen no haber cambiado de manera sustancial este saldo, pero es cierto que hay que entrar a ver el desglose, el detalle. Lo que podemos ver aquí, por ejemplo, es que se observa, pese a un repunte en los meses finales, un deterioro desde mediados del 2025 de nuestras exportaciones a Estados Unidos. De nuevo, estos son los datos acumulados a doce meses. Por lo tanto, conviene hacer un zoom en qué está pasando en nuestras exportaciones a Estados Unidos. El mensaje que tenemos en esta diapositiva es muy claro, que esa caída de las exportaciones a Estados Unidos se debe, sobre todo, al comportamiento de la demanda estadounidense. Es decir, si analizamos cómo evolucionan los productos que está importando Estados Unidos, vemos que está cayendo la demanda de los productos en los que España está especializada en términos de exportación. ¿Cómo podemos ver esto? En la parte de la derecha observamos cómo ha evolucionado la demanda de los productos en Estados Unidos, es la primera columna de barras. ¿En qué productos está incrementando la demanda Estados Unidos? En ordenadores y servidores, partes de ordenadores, teléfonos y equipos de red. El incremento de las importaciones que está teniendo Estados Unidos es a través de estos productos. Si nos fijamos a la derecha, estos productos son los que más está demandando Estados Unidos. ¿Cuál era la cuota de España en estos sectores? Pues prácticamente inexistente. Es decir, la recomposición de la economía americana hacia una economía mucho más centrada, sobre todo por las inversiones que estamos teniendo en materia de inteligencia artificial, en componentes de estos sectores, está haciendo que en España nuestros sectores exportadores no estén pudiendo aprovechar esa posibilidad de aumentar sus exportaciones a Estados Unidos. Por tanto, no es que estemos perdiendo posición competitiva en aquellos sectores que exportaban tradicionalmente a Estados Unidos, es que Estados Unidos está importando menos de estos sectores, como, por ejemplo, en materia de aceite de oliva, y las importaciones de los principales orígenes, es decir, Italia o España, por ejemplo, están sufriendo estas caídas. Por tanto, es un efecto demanda de recomposición de las importaciones de Estados Unidos. Estados Unidos está comprando menos de aquellos productos que España está exportando a la economía americana.

Asimismo, es interesante analizar cuáles son precisamente los sectores donde se concentran las exportaciones a Estados Unidos para ver cuál es la evolución. Hay diez sectores —que son los que tienen en esta diapositiva— que concentran casi las dos terceras partes —un 62 %— del total de exportaciones de España a Estados Unidos. Estos diez sectores son desde maquinaria, material eléctrico, fármacos, combustibles, perfumería o cerámica hasta los plásticos, y, como he dicho, estos diez sectores suponen el 62 % de las exportaciones; hay una gran concentración, en este caso, de nuestro sector exportador

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 6

en estos diez sectores. Vamos a ver cómo han evolucionado las exportaciones a Estados Unidos de estos diez sectores, para analizar, exactamente, dentro de los sectores más expuestos, cómo se están enfrentando al impacto de estos aranceles. Lo que vemos inicialmente es que los tres que suponen un mayor porcentaje de nuestras exportaciones han aumentado sus exportaciones a Estados Unidos: maquinarias, aparatos y material eléctrico y productos farmacéuticos, y luego tenemos seis sectores en los que se han reducido esas exportaciones. Para estos seis sectores donde caen las exportaciones a Estados Unidos lo que hacemos es ver si existe o no compensación a través de un incremento de las exportaciones a destinos alternativos, que es el gráfico que tienen a la derecha. En este caso, tres de estos sectores, como, por ejemplo, perfumería y cosméticos, productos cerámicos o conservas de frutas y hortalizas, que presentaban una caída de exportaciones a Estados Unidos, han visto cómo esa caída más que se compensa con un aumento de sus exportaciones al resto del mundo. Esto se ve muy claramente, por ejemplo, en el caso de perfumería y cosmética, que está siendo capaz no solo de diversificar, sino de ganar competitividad a nivel internacional, y, de hecho, el crecimiento de exportaciones al resto del mundo es prácticamente diez veces la caída de exportaciones a Estados Unidos.

Hemos dicho que hay diez sectores de exportación que suponen el 62 % de las exportaciones, cuatro de ellos han evolucionado positivamente; de los seis que han caído, tres han visto esas caídas más que compensadas por la subida en el resto del mundo; y si nos centramos en los otros tres restantes, que han caído y no han visto esa caída compensada por la evolución en el resto del mundo, es interesante hacer una descomposición, un desglose de lo que está pasando, por ejemplo, en el caso del aceite de oliva, en esencia, grasas y aceites. En estos gráficos podemos ver, tanto para aceites como para química o perfumería, cómo se descompone la evolución de las exportaciones a Estados Unidos en dos componentes, lo que llamamos margen intensivo, que es que se exporta menos en cantidad, y lo que llamamos margen extensivo, que es que hay más o menos empresas exportando para ser capaces de diferenciar una situación que puede ser muy distinta. Para una misma caída de exportaciones, el diagnóstico es distinto: si simplemente están bajando los precios, pero se mantiene la presencia de empresas o si está desapareciendo la presencia de empresas en el mercado norteamericano. Lo que vemos en el caso del aceite de oliva es que la caída se explica en su práctica totalidad por la corrección de los precios, es decir, las empresas venden menos, pero no hay movimiento significativo en el número de empresas españolas de aceite de oliva que exportan; es decir, estamos siendo capaces de mantener nuestra presencia en este sector. En el caso de la química orgánica, tenemos una situación dispar. Aquí ha habido muchas empresas que han salido —es esta caída de la barra gris—, pero las empresas que se quedan están pudiendo captar una mayor cuota de mercado, vender por una mayor cantidad. Y, en tercer lugar, tenemos el sector de la perfumería, en el que las caídas que se han producido en este caso se deben, en primer lugar, a que las empresas ya establecidas están vendiendo menos y, pese a que hay un aumento de las empresas establecidas, este no compensa la caída de las ventas previas. Esto nos ayuda también, como he señalado anteriormente, a realizar un análisis más pormenorizado, más micro, que nos permita posteriormente, a la hora de entablar el diálogo con las empresas de cada uno de los sectores, ofrecer un aterrizaje más pormenorizado, un traje a medida con respecto a las necesidades de cada una de ellas.

Otro mensaje importante —este desglosado de los microdatos de operaciones de aduanas que nos provee la Agencia Tributaria— es que las encuestas que hacíamos a las empresas ya nos señalaban que el mercado norteamericano es insustituible, que ellas quieren quedarse allí pese a esta situación de complejidad aumentada, pese a los mayores costes, y esto es, efectivamente, lo que vemos en los datos. Las empresas no están abandonando el mercado estadounidense ni retirando sus productos. De hecho, en el gráfico de la izquierda pueden ver cómo hay productos nuevos que están contribuyendo positivamente. Las empresas están innovando en cuanto a actualizar sus productos, a renovar su línea de productos con el objetivo de que esto les ayude a mantener cuota y

presencia en el mercado norteamericano. A la derecha se puede ver también la evolución de las empresas que están exportando de manera regular y, como hemos dicho anteriormente, el comportamiento es de un sector exportador que no solo se está manteniendo, sino que en muchas de las ramas está incrementando su presencia en Estados Unidos.

Otro elemento relevante también para mí a la hora de valorar el diagnóstico y poder tener de nuevo unas medidas más aterrizadas a la situación real, es ver qué está pasando en función del tamaño de las empresas exportadoras. Aquí lo que vemos es que las grandes empresas, de entre 1 y 5 millones de exportaciones a Estados Unidos, prácticamente no están perdiendo presencia en Estados Unidos. El porcentaje de las empresas de más de 5 millones que continúan sigue estando por encima del 95% o 96% cuando subimos por encima del millón de euros de exportaciones. Las grandes, que son las que mantienen el grueso de las exportaciones a Estados Unidos, se siguen manteniendo, resisten en el mercado norteamericano. La situación es distinta para las empresas pequeñas. De hecho, esta dinámica se observa entre aquellas que exportan entre 5000 y 50000 euros; aquí hay mucha mayor rotación. Básicamente, una de cada dos empresas que exportan menos de 50000 euros entra y sale del mercado americano en el último año o han salido la mitad de las empresas que exportaban estas cantidades. Es interesante señalar también que las empresas entre 5000 y 50000 euros suponen el 1% del total de las exportaciones a Estados Unidos, pero es una parte de diagnóstico que para nosotros es importante a la hora de pormenorizar las medidas y tener particular atención a estas pymes en esencia, que es de lo que estamos hablando.

Otra evidencia que viene a reforzar este mensaje es que el 96% de los exportadores habituales, de nuevo, sigue en Estados Unidos. A nivel agregado, este es el dato. Creemos que es un dato importante porque los que ya exportaban de forma regular siguen haciéndolo pese, como hemos dicho, a esta situación de complejidad aumentada. También es relevante que estas empresas, en más de la mitad de las ocasiones, han aumentado sus ventas al resto del mundo, como pueden ver en el gráfico de la derecha. Además, son empresas que venden por lo menos en diez mercados distintos, es decir, son empresas altamente internacionalizadas que están siendo capaces de aguantar el *shock* que supone no solo la incertidumbre, sino también el aumento de los aranceles en Estados Unidos.

Antes de pasar al plan de medidas y a su estado actual, me gustaría cerrar con un mensaje de confianza relativo a las inversiones, porque cuando hablamos de relación bilateral no solo hablamos de comercio, sino también de cómo está evolucionando la inversión. En este gráfico tienen, para cada trimestre, la suma de los cuatro trimestres anteriores del total de la inversión estadounidense en España, es decir, la inversión que se ha realizado en el último año. Como ven, pese a la entrada en vigor de los aranceles, desde el año 2025 hasta los datos de este segundo trimestre de 2026 —que hemos conocido hace apenas unos días—, prácticamente se ha doblado la llegada de inversión extranjera estadounidense a nuestro país. De nuevo, creo que es otra señal —marca de la casa— de la confianza de los inversores internacionales en la economía española y en el rendimiento que les supone apostar por nuestro país.

Pasamos ya a la situación de la red de seguridad que pusimos en marcha con el plan de respuesta y relanzamiento, con la idea originalmente de que esta red apoyara allí donde las empresas lo estaban necesitando. De ahí este análisis tan pormenorizado que acabamos de ver, porque además en algunos aspectos la demanda está superando incluso lo previsto inicialmente. Si recuerdan, el plan se articulaba en torno a dos vectores esenciales, que eran proteger y preparar: proteger en el corto plazo y preparar para ser capaces de navegar de la mejor forma posible en este contexto. Aquí están los instrumentos de ICO; lo tenemos en la parte superior. Ya saben que pusimos a disposición, teniendo el marco de avales ICO que habíamos implementado en ocasiones anteriores, hasta 5000 millones. Esto es lo que aprobamos inicialmente, pero con la expectativa de ir tramo a tramo, es decir, con tramos de 1000 millones. Abrimos el primer tramo de 1000 millones, de los cuales las empresas solo han requerido, en este caso, 137 millones de avales, que han permitido movilizar 181 millones de financiación. Dos de cada tres beneficiarios de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 8

estos avales son pymes. Recordemos la parte del diagnóstico que acabamos de ver, la importancia de apoyar en particular en su internacionalización a las pequeñas empresas, que son las que más están sufriendo el impacto de este *shock*.

El canal internacional de ICO, que inicialmente preveíamos con una dotación de 1000 millones, ha tenido una demanda de prácticamente el doble y está ahora mismo en 824 millones más de lo que estaba en abril, la última vez que hablamos. Además, para la intermediación financiera, ICO sigue renovando acuerdos con las distintas instituciones financieras, tanto domésticas como internacionales. De la perimetración de fondos del plan de recuperación, tenemos unos 965 millones formalizados en total.

Más allá del impacto de ICO, que, como vemos, es muy significativo, también teníamos otros elementos presentes en el plan de respuesta. De hecho, si recuerdan, habíamos incrementado en 2000 millones la capacidad de CESCE de proveer seguros de crédito a la exportación. De estos 2000 millones, se han asegurado y cubierto ya 1635 y hay otros 500 que están en cartera. Por tanto, se prevé que se pueda cerrar ese marco o rango inicial de 2000 millones previsto. Además, en 2025, por señalar también la actividad creciente de CESCE —como hemos dicho, 2025 fue el año de inicio de los aranceles—, la emisión de seguro de CESCE fue récord: 6300 millones, que venía a duplicar el año anterior. Por lo tanto, el esfuerzo de CESCE en el apoyo a la internacionalización también está siendo muy relevante. De hecho, hemos tenido que aumentar el techo de CESCE desde los 9000 hasta los 15000 millones para seguir atendiendo la enorme demanda que teníamos.

Luego tenemos los instrumentos de apoyo a la internacionalización; en este caso, más de 1000 millones en préstamos, el doble de lo previsto inicialmente, 315 más que cuando nos vimos la última vez, en abril. Estos 1070 millones han permitido cerrar operaciones por más de 2000 millones a 50 empresas. Esto con otros 750 millones adicionales en cartera en estos instrumentos. Ya contamos la última vez la parte del Programa MOVES que se incluyó en este real decreto ley. Por lo tanto, es una red de seguridad que las empresas han ido utilizando conforme iban necesitando, con cada una de las disponibilidades dentro de las distintas instituciones que han participado. Como ya he dicho, en muchas de ellas y en algunos instrumentos del ICO, la CESCE o incluso el FIEM, la demanda ha superado lo que previmos inicialmente y hemos tenido que seguir atendiendo y ampliando los márgenes, los umbrales.

Por supuesto, como no puede ser de otra manera, teníamos la atención personalizada que provee el ICEX. En este caso, incrementamos la atención por parte de nuestro Instituto Español de Comercio Exterior para ser capaces —lo dije anteriormente— de hacer un traje a medida a las empresas que pudieran verse afectadas. Si recuerdan, preveíamos un Plan ICEX 500 inicial para contactar y acompañar a las 500 empresas con mayor presencia en términos de exportación en Estados Unidos. Ese Plan ICEX 500 al final fue ICEX 500+, puesto que se contactó desde el ICEX a 1649 empresas, que suponen el 99 % de los exportadores de mercancías a Estados Unidos. Lo que nos han venido diciendo las empresas desde entonces no es nada que sorprenda. El 87 %, casi nueve de cada diez, considera que Estados Unidos es un mercado estratégico. También nueve de cada diez prevén ampliar sus operaciones en Estados Unidos en los próximos cinco años. Estados Unidos no solo es el principal origen de inversión extranjera en nuestro país, sino que además es el principal destino de la inversión extranjera de nuestras empresas.

¿Qué nos piden las empresas en este caso? Como he dicho anteriormente, ayuda, conocimiento e información para ser capaces de situarse o resituarse en este nuevo contexto burocrático y legal en Estados Unidos, y también ayuda para diversificar la salida de sus productos. De hecho, dos de cada tres quieren apoyo para encontrar clientes en mercados alternativos. ¿Cómo está respondiendo el ICEX a estas demandas de servicios y productos personalizados? Para que se hagan una idea, he dicho que se contactó a 1649 empresas. De estas 1649 empresas contactadas, 844 empresas han consumido en torno a 2750 servicios prestados por el ICEX con posterioridad a los contactos de este mes de abril de 2025. ¿Cuáles son los servicios del ICEX más consumidos por las empresas? Por supuesto, el principal son actividades del ICEX: participación en ferias,

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 9

jornadas, conferencias, además de consultas directas, como decía antes, para reducir la incertidumbre sobre el contexto actual, que, como hemos visto en la primera diapositiva, está siendo enormemente cambiante. De esta ronda de contactos, 254 empresas que antes no eran clientes del ICEX han pasado a serlo gracias a la provisión de nuevos servicios por parte del ICEX. Por lo tanto, estamos ampliando el alcance y estamos siendo capaces de hacerlo, como decía, con servicios que vayan a las necesidades personalizadas o específicas de cada una de estas empresas. Además —ya lo anticipé—, desde el ICEX se ha hecho un esfuerzo adicional para tener una presencia territorial y de la mano de las comunidades autónomas también tener esa presencia y esos contactos físicos con las empresas para seguir avanzando de la manera más dinámica posible en la provisión de estos servicios. Ahora, a partir del mes de septiembre, vamos a hacer una nueva ronda de contactos con estas empresas para actualizar su estado de situación y de nuevo ver si es necesario ir ajustando algunos de los elementos de este plan de respuesta.

Y, para terminar, por supuesto, no podemos obviar la dimensión europea de la relación comercial con Estados Unidos, no solo en cuanto a, por ejemplo, esa negociación que tuvo lugar el año pasado por parte de la Comisión Europea en el Acuerdo de Turnberry, sino también por la importancia del mercado europeo para las empresas y para la economía española. Somos conscientes de que hay dos vías a través de las cuales el trabajo en Europa puede seguir ayudando a nuestras empresas: la primera, mercado interior y, la segunda, seguir avanzando en los acuerdos comerciales de la Unión Europea con grandes socios a nivel internacional.

Nada que sorprenda, pero la eliminación de las barreras al comercio interior en Europa es sin duda la política que puede contribuir a corto plazo de manera más positiva a paliar el efecto de los aranceles en Estados Unidos. Hay muchos estudios que señalan que la reducción de la fragmentación supondría un descenso en torno al 50% de los aranceles para nuestras empresas. Por lo tanto, es una vía en la que tenemos que seguir empujando. Desde España estamos haciendo propuestas para avanzar en este 28.º régimen de mercado interior que propuso Enrico Letta, pero también haciendo ejercicios específicos, por ejemplo, el que estamos avanzando con Portugal, del que esperamos tener además algunos pasos adicionales en la cumbre que esperamos tenga lugar antes del final de año para tener un mercado ibérico integrado. Es decir, que los intercambios comerciales que se produzcan entre regiones limítrofes en Portugal y España —que están a un lado u otro de la raya— se acerquen más a los intercambios que vemos entre dos regiones que pertenecen al mismo país porque no hay razón para que esto no sea así, más allá de que existen hoy barreras que podemos eliminar. Y aquí estamos trabajando con las autoridades portuguesas para avanzar en este aspecto.

En cuanto a la presencia o al incremento de la red de acuerdos comerciales de la Unión Europea con el resto del mundo, yo creo que podremos estar todos de acuerdo también en que es importante que Europa sea un actor principal en el nuevo contexto geopolítico comercial que se está dibujando y esto exige, por supuesto, establecer acuerdos, entrar en conversaciones con los principales actores. Mercosur y Chile —ya lo comentamos en la ocasión anterior— están afortunadamente ya en vigor; México, firmado; Australia e Indonesia están a punto; Filipinas, ayer, 22 de septiembre, se anunció un acuerdo sustancial de principio con Filipinas. Es decir, se está haciendo un esfuerzo enorme por dar un marco ampliado de posibilidades comerciales y de exportación y de mercados a nuestras empresas. No voy a detenerme, si quieren podemos comentar después con respecto a cualquiera de estos acuerdos.

Más allá de estas negociaciones, siguen abiertas negociaciones en cuanto al refuerzo de relaciones bilaterales con Japón, Reino Unido o también la semana pasada había novedades con respecto a la importancia de acercarnos a un socio G7 tan relevante como es Canadá. Yo creo que de nuevo estamos dando pasos importantes para reducir la dependencia, las vulnerabilidades de la Unión Europea y esto, además, empujándolo desde España, entendiéndolo que puede y que va a ser favorable para nuestros sectores y para nuestras empresas.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 10

Cierro ya, señorías, con tres ideas esenciales. La primera es que, pese a la subida de aranceles que hemos visto en el último año y medio, hoy podemos decir que tenemos un marco más previsible que el que teníamos hace un año, pero todavía con incertidumbres y con puntos de interrogación hacia adelante y el marco no termina de estar normalizado. Desde Europa hemos cumplido con nuestra parte; en cuanto al acuerdo bilateral con Estados Unidos, ya hemos puesto en marcha todas las condiciones necesarias y lo que exigimos a Estados Unidos es que cumpla también con su parte, sea con el instrumento legal que sea, puesto que esto les corresponde a ellos.

El impacto de esta subida de aranceles para España está siendo acotado, pero es cierto que es un impacto desigual, dependiendo de los sectores, como hemos visto, y este análisis necesita de esa granularidad, necesita de ese detalle para ser capaces de apoyar allí donde se está sintiendo el impacto de mayor manera, tanto en cuanto a los sectores, como hemos visto, como también a la tipología de empresa. Y, en ese sentido —ya es mi último mensaje—, el marco que preparamos con el real decreto ley de este plan sigue siendo válido, es un marco de proteger y preparar. Ahí es donde estamos poniendo en marcha esta red de seguridad, donde hace falta; hay que ir adaptándonos a lo que nos van pidiendo las empresas, a la vez que nos vamos preparando a nivel europeo para ser todavía más fuertes.

Quedo a su disposición.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor vicepresidente.

A continuación, y como es habitual en estas comparecencias, tendrán un primer turno de intervención de diez minutos los grupos, de menor a mayor.

En primer lugar, por lo tanto, por el Grupo Parlamentario Mixto, tiene la palabra el señor Rego.

El señor **REGO CANDAMIL**: Obrigado, señor presidente.

Señor ministro, vostede comparece para falar da evolución dos aranceis na economía do Estado español, nas empresas, pero vostede mesmo dicía ao comezo que permanecen situacións de inestabilidade. Diríamos que máis que de inestabilidade, levamos xa máis dun ano practicamente desde a chegada á presidencia dos Estados Unidos de Trump nunha situación de turbulencias permanentes e é difícil desagregar o impacto e o efecto que na situación económica, non tanto cos datos macroeconómicos, senón na situación en que vive a xente día a día, cal corresponde aos vaivéns xerados na propia economía e particularmente polas flutuantes decisións de Estados Unidos sobre os aranceis e cales corresponden a outros factores que tamén teñen causa, como sabemos, en boa medida en políticas iniciadas polos Estados Unidos.

En todo caso, é verdade que hoxe —un ano, algo máis dun ano, despois e no que ten a ver cos aranceis— hai unha situación de máis estabilidade e de máis tranquilidade. Aínda así, é verdade que no momento inicial, polo menos entre abril e xullo do ano pasado, nos datos que nós temos sobre a economía galega houbo unha caída importante de arredor de 52% nas exportacións a Estados Unidos, unhas 300 empresas galegas afectadas, sectores moi importantes tamén como o aceiro, aluminio, lácteos, a conserva, o viño ou a madeira. É verdade tamén que a partir da estabilización do arancel esa situación foi mudando. Con todo, tamén algúns datos que temos na afectación a Galiza, pois falan dunha caída de entre 10 e 25% dependendo dos sectores.

Dicía vostede que neste tempo se duplicou o investimento norteamericano. No caso de Galiza non foi así. A caída do investimento galego nos Estados Unidos foi de 98, perdón de 89%, de 139 millóns a 1,8 millóns nada máis. E en sentido contrario dos EUA para Galiza, pois do 80% de 493 millóns a 97 millóns de euros. Estou falando non desde a imposición dos aranceis, senón ao longo do ano 2025 e desde a chegada de Trump á presidencia dos Estados Unidos.

En todo caso, como dicía, o problema é que é difícil desagregar as consecuencias —polo menos así é como o percibe a sociedade— destas decisións e doutras decisións adoptadas polos Estados Unidos. Vostede falaba da guerra de Irán. É común escoitar falar

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 11

da guerra de Irán. Eu creo que sería bo precisar que é da Guerra dos Estados Unidos e de Israel contra o Irán, porque non foi Irán quen iniciou esta guerra, que evidentemente tivo un impacto moi notábel no comercio de petróleo, no fluxo de petróleo e, polo tanto, un impacto moi notable nos prezos e moi directo nos prezos dos combustíbeis, que acaba arrastrando outros sectores da economía.

Persiste tamén a guerra en Ucraína e mantéñense —teño que dicilo— esa escalada belicista en que parece que está metida e non se sabe cando vai tamén concluír a Unión Europea, cun incremento permanente do gasto militar, o que implica desviar recursos que poderían ir para políticas sociais ou económicas, para mellora dos servizos públicos a armamento e, ao mesmo tempo, tamén mantéñense no esencial as sancións a Rusia e o corte do fluxo —en fin, non non total, como como é sabido— do fluxo comercial de gas ruso, encarecemento por tanto, do gas que arrastra directamente a electricidade e indirectamente tamén a outros sectores. A consecuencia é que estamos vivindo de novo un incremento moi forte dos prezos de produtos que son básicos para todo o mundo, é dicir, dos prezos dos combustibles, dos prezos da alimentación ou dos prezos da vivenda.

Eu quero lerlle tres titulares que son só de hoxe, porque se fose onte había outros titulares na mesma liña ou similares. Encher o depósito en Galiza custa até 30% máis agora que no mes de xuño. O sobrecusto medio oscila entre os 16 euros para un coche diesel e os 22 para un con motor de gasolina. Pero como isto afecta non só aos consumidores directos, senón tamén a sectores produtivos e polo tanto, pois a partir de aí a alimentación, etcétera. O campo esixe un plan para compensar a alza do gasóleo. As organizacións agrarias ameazan con mobilizacións nas rúas se non hai unha solución. Evidentemente, iso no conxunto do Estado español; no caso de Galiza, cunha dependencia aínda moi importante do sector primario na nosa economía, se non hai medidas complementarias por parte do goberno, pois as explotacións agrogandeiras vanse ver en crecentes dificultades. A pesca urxe máis apoio público para aliviar custos e non faenar a perdas. Pide 40 céntimos de axuda para o gasóleo e a exención da Seguridade Social. Noticias, como digo, titulares todos eles de hoxe. Máis unha vez a pesca, un sector estratéxico na economía galega, en todo o país, particularmente na nosa costa, cunha incidencia moi directa tamén no complexo mar-industria, na creación de emprego que pode verse directamente afectada tamén si o goberno non pon encima da mesa medidas de maneira urxente.

Polo tanto, iso é o que reclamamos no Bloque Nacionalista Galego e eu sei que a vivenda pode ter outros factores, pero é que se suma ás dificultades coa que se encontran o conxunto da sociedade e moi especialmente ás clases populares e a falta tamén dunha política decidida por parte dos gobernos, incluído o Goberno central, pois leva a que non haxa solucións ao drama que viven todos os días os mozos e mozas, as familias e o drama singular, como o que acabamos de ver hoxe en Madrid, de Mari Carmen, dos desafuzamentos que non deberían producirse se efectivamente houberese esas políticas decididas de protección dos sectores máis vulnerábeis por parte dos gobernos ou o desenvolvemento da política de vivenda pública como a que levamos reclamando no Bloque Nacionalista Galego dende hai moito tempo.

Polo tanto —finalizo— nós o que pedimos o que esiximos a este goberno é que tome en conta esta situación e que de maneira inmediata adopte medidas que poidan poñer freo, para alén de mudar tamén orientacións ou incidir máis na política internacional, por exemplo, en relación coas posicións belicistas da Unión Europea, que ademais son preocupantes no sentido de que parece unha escalada que non ten fin e non se sabe, por tanto, onde poden levar, hai un risco evidente de deflagración dun conflito a maior escala, ou mesmo unha posición a nivel internacional e, sobre todo en relación con actuacións belicistas e imperialistas dos Estados Unidos, particularmente en Oriente Medio, unha zona como sabemos moi sensíbel do punto de vista económico, para poderlle poñer coto dunha vez, porque é evidente que os Estados Unidos actúan como queren, pero tamén o é que se houberese unha resposta diferente e unánime por parte da Unión Europea, seguramente había algunha cousa que podería mudar. Lamentablemente, o que vemos é unha unión Europea moi submisas aos intereses dos Estados Unidos e que non ten ningún

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 12

interese en defender nin a súa independencia, nin unha posición estratéxica, nin moito menos políticas de paz, de boa veciñanza, que levasen tamén a unha estabilización económica.

Moito obrigado.

Gracias, señor presidente.

Señor ministro, usted comparece para hablar de la evolución de los aranceles en la economía del Estado español, en las empresas, pero luego decía usted mismo al principio, que permanecen situaciones de inestabilidad. Más que de inestabilidad, digamos que llevábamos más de un año, prácticamente desde la llegada a la Presidencia de Estados Unidos de Trump, en una situación de turbulencias permanentes. Y es difícil desagregar el impacto y el efecto que tiene en la situación económica, no tanto en datos macroeconómicos, sino en la situación en que vive la gente día a día. Es difícil saber cuáles se corresponden a los vaivenes de la propia economía, y particularmente a las fluctuantes decisiones de Estados Unidos sobre los aranceles, y qué vaivenes corresponden a otros factores que tienen causa en otra medida, pero también en políticas iniciadas por los Estados Unidos.

En todo caso, es verdad que hoy —algo más de un año después de imponer los aranceles— hay una situación de más estabilidad, de más tranquilidad. Aun así, es verdad que, en el momento inicial, por lo menos entre abril y julio del año pasado, en los datos que tenemos sobre la economía gallega hubo una caída importante, en torno a un 52 %, en exportaciones a Estados Unidos; unas 300 empresas gallegas se vieron afectadas, de sectores muy importantes como el del acero, el aluminio, los lácteos, las conservas, el vino o la madera. Es verdad también que, a partir de la estabilización de los aranceles, esa situación fue cambiando algunos datos; en cuanto a la afectación de Galicia nos hablan de una caída de entre el 10 y el 25 %, dependiendo de los sectores.

Decía usted que se duplicó en este tiempo la inversión norteamericana, pero en el caso de Galicia no fue así. La caída de la inversión gallega en Estados Unidos fue del 89 %, pasando de 139 millones a 1,8 millones. Y, en sentido contrario, de Estados Unidos a Galicia, la caída fue de un 80 %, de 493 millones a 97 millones de euros. Estoy hablando no desde la imposición de los aranceles, sino a lo largo de 2025, desde la llegada de Trump a la presidencia de Estados Unidos.

En todo caso, como decía, el problema es que es difícil desagregar las consecuencias —al menos así es como lo percibe la sociedad— de estas decisiones y de otras decisiones adoptadas por los Estados Unidos. Usted hablaba de la guerra de Irán, es común oír hablar de la guerra de Irán, pero yo creo que sería más correcto hablar de la guerra de Estados Unidos y de Israel contra Irán, porque no fue Irán quien inició esta guerra. Una guerra que evidentemente tiene un impacto muy notable en el comercio del petróleo, en los flujos petrolíferos, por tanto, un impacto muy notable y directo en los precios de los combustibles que acaba arrastrando a otros sectores de la economía.

Persiste también la guerra en Ucrania y se mantiene —tengo que decirlo— esa escalada belicista en la que parece que está metida la Unión Europea y que no se sabe cuándo va a acabar. Una escalada que conduce al incremento del gasto militar, lo que implica desviar recursos que podrían ir a políticas sociales o económicas para mejorar servicios públicos, y se van a armamento. Y, al mismo tiempo, se mantienen en lo esencial las sanciones a Rusia y el corte no total del flujo comercial del gas ruso, como bien sabido es. Encarecimiento del gas, que arrastra directamente a la electricidad e, indirectamente, también a otros sectores. La consecuencia es que estamos viviendo de nuevo un incremento muy fuerte de los precios de productos que son básicos para todo el mundo: el precio de los combustibles, de la alimentación o los precios de la vivienda.

Quiero leerle tres titulares que son solo de hoy, pero que si fuesen de ayer otros habría en la misma línea. Llenar el depósito en Galicia cuesta hasta un 30 % más ahora que en el mes de junio. El sobrecoste medio oscila entre 16 euros para un coche diésel y 22 para uno con motor de gasolina. Pero como esto afecta no solo a los consumidores directos, sino también a los sectores productivos, afecta a alimentación, etcétera. El campo exige

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 13

un plan para compensar el alza del gasóleo. Las organizaciones agrarias amenazan con movilizaciones en las calles si no hay solución. Evidentemente, esto en el conjunto del Estado español. En el caso de Galicia, donde hay una dependencia aún muy importante del sector primario en nuestra economía, si no hay medidas complementarias por parte del Gobierno, las explotaciones agroganaderas se van a ver en crecientes dificultades. Otro titular: La pesca urge más apoyo público para aliviar costes y no faenar a pérdidas. Pide 40 céntimos de ayuda para el gasoil y la exención de la Seguridad Social. Noticias, como digo, todas ellas de hoy. Una vez más, la pesca, un sector estratégico en la economía gallega —en todo el país, pero particularmente en nuestra costa—, con una incidencia muy directa en el complejo mar-industria en la creación de empleo, que puede verse directamente afectada también si el Gobierno no pone encima de la mesa medidas de manera urgente. Por tanto, esto es lo que reclamamos en el Bloque Nacionalista Galego.

Yo sé que la vivienda puede tener otros factores que se suman a las dificultades con las que se encuentra el conjunto de la sociedad y muy especialmente las clases populares, a lo que se une la falta de una política decidida por parte de los Gobiernos, incluido el Gobierno central, lo que lleva a que no haya soluciones al drama que viven todos los días las chicas, chicos, las familias. Y es singular el drama del desahucio de Maricarmen —que acabamos de ver hoy en Madrid—, desahucios que no deberían producirse y que no se producirían si hubiese efectivamente esas políticas decididas de protección de los sectores más vulnerables por parte de los Gobiernos, o un desarrollo de política de vivienda pública como la que llevamos reclamando en el Bloque Nacionalista Galego desde hace mucho tiempo.

Por tanto —finalizo—, nosotros lo que pedimos, lo que exigimos a este Gobierno es que tenga en cuenta esta situación y que, de manera inmediata, adopte medidas que puedan poner freno. Más allá de cambiar orientaciones o de incidir en lo que es parte de la política internacional, en relación con esa posición belicista de la Unión Europea, que es preocupante porque parece una escalada que no tiene fin y que no se sabe por tanto dónde puede llevar. Hay un riesgo evidente de deflagración, de un conflicto a mayor escala, o incluso también de una posición a nivel internacional y, sobre todo, en relación con actuaciones belicistas e imperialistas de los Estados Unidos, concretamente en Oriente Medio, una zona, como sabemos, muy sensible desde el punto de vista económico, para poder ponerle coto de una vez. Porque es evidente que los Estados Unidos actúan como quieren, pero también lo es que, si hubiese una respuesta distinta y unánime por parte de la Unión Europea, seguramente habría alguna cosa que podría cambiar. Lamentablemente, lo que vemos es una Unión Europea muy sumisa a los intereses de Estados Unidos y que no tiene ningún interés en defender su independencia ni una posición estratégica ni mucho menos políticas de paz, de buena vecindad, que llevasen también a una estabilización económica.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Rego.

A continuación, tiene la palabra, porque está hablado entre los portavoces, la portavoz del Grupo Republicano, la señora Granollers.

La señora **GRANOLLERS CUNILLERA**: Gracias, presidente.

Y gracias a la compañera del PNV, Idoia, por dejarme intervenir.

Gracias, ministro. Primero, le pido disculpas también porque no he podido escuchar toda la comparecencia. Después la voy a recuperar, pero los grupos pequeños siempre andamos de aquí para allí, a veces se nos hace todo difícil.

Fa poc més d'un any, el mes d'abril de 2025, Donald Trump anuncia unilateralment una pujada d'aranzels generalitzada que afecta tota la Unió Europea i des d'Esquerra Republicana defensem tres idees clau que Europa no es pot fer petita davant del xantatge dels Estats Units, que el Govern espanyol ha de donar suport de forma directa tant a les empreses exportadores com a les que es veuen afectades de manera indirecta i que cal donar una resposta adaptada, sobretot a la realitat de Catalunya, posant el focus en sectors com el químic o l'agroalimentari, especialment amb les exportacions de vi i oli d'oliva, és clar.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 14

Amb aquest context internacional i europeu, veiem que el xantatge comercial de Trump, cada vegada que la Unió Europea proposa alguna política que no li agrada, que és amenaçar amb nous aranzels, veiem que això no es va acabant i també es mostra també. A més a més, fa que es mantingui un context inflacionari molt preocupant. La guerra de l'Iran i l'augment de preus del combustible estan fent molt difícil la vida a ciutadans i a les empreses. I mentrestant, no es va mantenint aquesta incertesa comercial.

Per tant, ens agradaria preguntar-li si defensaran una posició d'autonomia estratègica de la Unió Europea respecte a Trump sense cedir a aquest xantatge. I si han identificat algun impacte positiu per a l'economia catalana derivat de l'entrada en vigor d'aquest acord entre la Unió Europea i els Estats Units que ha iniciat aquest estiu i en quin punt també es troben les converses per assolir un pressupost europeu ambició per al període 2028-2034, perquè, això sí que serà clau per indústries, més les agroalimentàries.

Per tant, des d'Esquerra vam fer un seguit de peticions clares respecte a aquest pla de resposta aranzelària que el vam votar, el van basar en tres eixos. Identificar clarament les indústries més exposades, oferir ajudes directes per mantenir els nivells d'activitat i ocupació, prioritàriament amb crèdits ICO o amb altres mesures que els facilitin la vida i condicionar sobretot les ajudes al manteniment de llocs de treball i evitar la deslocalització. Perquè aquestes peticions reflecteixen no només el conflicte comercial, sinó també una Europa que pateix conseqüències també del segon xoc xinès i d'una desindustrialització accelerada que estem veient i sobre aquestes mesures que ja li hem demanat en altres ocasions.

Volíem saber fins a quin punt han ajudat a esmorteir l'impacte de les mesures establertes per la Generalitat i el Govern espanyol o la Unió Europea i si han rebut retorn per part de les empreses respecte a les mesures dissenyades, si han incorporat, per exemple, les lliçons per a futures crisis comercials que segur que arribaran, que arribaran més endavant.

I si mirem les dades en conjunt, les exportacions catalanes van aguantar l'impacte de la guerra comercial iniciada el 2025 per l'administració Trump, però les exportacions van superar els 100 000 milions d'euros per tercer any consecutiu i van representar el 26% de tot l'Estat. Ara el creixement va ser mínim, un 0,6% respecte al 2024, però les exportacions van caure tant a la província de Tarragona com a la de Lleida i en aquest cas un 1,5% per sota la xifra del 2024. Per tant, ens preocupa, i molt, perquè les vendes d'oli d'oliva van caure un 36%, les del vi i del cava un 13,9% i les d'Alacant un 16%. Per tant, l'impacte dels aranzels en sectors tan importants per a l'economia i la cohesió territorial a Catalunya ha estat evident. Nosaltres pensem que potser es podia haver anticipat i mirar de fer unes ajudes molt més clares, i una proposta més ambiciosa també més enllà del sector alimentari.

Ens preocupen dues grans indústries cabdals del país com són la indústria química de Tarragona, que va caure un 5,4%, o la dels vehicles que cau un 6%. És preocupant perquè aquí també ens hi juguem molts llocs de treball. Per tant, com valora aquest impacte concret de la situació comercial al teixit productiu de Catalunya, en particular, l'impacte en el sector químic i agroalimentari? I quin impacte ha tingut el programa? El programa d'internalització de pimes ha anunciat pel Govern espanyol quantes pimes catalanes ha beneficiat. Sabem que tot això no ens ho podrà contestar avui. El que no ens pugui contestar li passarem més endavant per escrit. I creu que alguna de les empreses que ha anunciat tancaments o reducció de plantilla a Catalunya ha estat greument afectada per les tensions comercials amb els Estats Units? Més que res per saber si té alguna cosa a veure.

I aquí enllaço amb SEAT i el Plan Auto perquè lligant a la caiguda de les exportacions en els sectors claus de l'economia catalana, li reitero a vostè les greus preocupacions que vam expressar al ministre Hereu la setmana passada amb una pregunta en sessió de control. El grup Volkswagen ha anunciat una estratègia per al 2030 que preveu la retallada de 7000 llocs de treball i el tancament de diversos centres de fabricació. De moment, ha dit a Alemanya, però evidentment ens preocupa molt la incertesa del que pugui passar a la planta de Martorell i a totes les plantes i a tota la indústria que li dona servei. Per tant, per nosaltres, mantenir els llocs de treball de la planta de Seat a Martorell és indispensable, com també ho és accelerar l'electrificació no només de la planta de Seat, sinó de tota la indústria catalana. Fer un desplegament de renovables que és urgent i que ha de permetre també abaixar el

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 15

preu de l'energia i assegurar que les ajudes als vehicles elèctrics i la resta d'ajudes públiques que s'han de destinar al sector tinguin un retorn social i econòmic per al país.

I aquí el que li demanem, en definitiva, és una aposta per una política industrial activa que parteixi d'entendre el món, d'entendre el món on vivim, on la necessitat de reindustrialitzar Europa i accelerar la transició ecològica han de ser absolutament prioritàries. I aquí sí que demanem ajudes perquè la compra dels vehicles siguin molt més ràpides, també a les famílies i a les flotes, per les empreses i sobretot també a conductors autònoms, que és qui potser té més problemes per comprar un vehicle. Ara ho hem dit moltes vegades, només et pots comprar un vehicle si tens els diners. Si et pots permetre comprar-te aquest vehicle i mentrestant veiem gent amb vehicles que s'haurien de poder canviar el seu vehicle perquè està vell i perquè no és elèctric i no se'l poden canviar perquè no poden accedir a aquesta ajuda que creiem que hauria de ser directa i, evidentment, per vehicles fabricats a Europa.

Per tant, li pregunto si es planteja allargar i ampliar el pla Auto com una mesura clau de la política industrial i saber si han previst fons per anar més enllà dels fons Next Generation, que segurament s'esgotaran aquest any. Ens agradaria saber quines mesures utilitzaran o què faran per protegir i reforçar aquest sector de l'automòbil. O també el de la química a través o a nivell de la Unió Europea, especialment respecte a la competència deslleial que estan tenint de tercers països, sobretot de la Xina. Tant el de l'automòbil com el de la química.

I després, aquest minut que em queda sí que voldria parlar de transport perquè el sector del transport està demanant un reial decret. Tenen un greu problema de fons. Avui molts autònoms i petites empreses de transport estan treballant sense tenir garantit que el preu que cobren cobreixi realment el cost del servei, perquè amb la pujada de combustibles els hi és molt difícil. Per tant, caldria incloure els contractes continuats a l'article 141.42 de la Llei d'Ordenació Terrestre, que s'ha de sancionar el pagament per sota dels costos només en un únic enviament o viatge aïllat. Per tant, això deixa desemparats la majoria dels transportistes. Per això cal que la sanció per pagar per sota dels costos efectius s'apliqui tant en moments únics com en contractes continuats. Perquè si no, al final qui acaba pagant sempre és el més precaritzat.

S'ha d'establir una línia vermella imperativa perquè el preu pagat al transportista efectiu no sigui mai per sota dels costos efectius individuals. I també caldria afegir al reial decret que la responsabilitat administrativa per la infracció per part per pagar per sota els costos recaiguis directament sobre el carregador contractual o sobre la persona o entitat que fixa o imposa el preu insuficient.

I després el que està passant amb el carburant, perquè torna a posar sobre la taula una qüestió que ja hem plantejat quan l'Administració posa recursos públics per ajudar un sector. Aquests recursos han d'arribar realment a qui el necessita. Si el preu del petroli puja fortament, els costos del transport augmenten i no podem limitar-nos a aprovar una rebaixa fiscal que no arribi directament al transportista, sinó que ha de passar a través de les petrolieres. I aquí sabem que els costa. Els costa molt poc de pujar i els costa moltíssim baixar. I fins aquí acabo i ja continuaré després més tard.

Gràcies.

Hace poco menos de un año, en abril de 2025, Donald Trump anuncia unilateralmente una subida de los aranceles generalizada, que afecta a toda la Unión Europea. Desde Esquerra Republicana defendemos tres ideas clave: que Europa no se puede hacer pequeña ante el chantaje de los Estados Unidos; que el Gobierno español tiene que dar apoyo de forma directa tanto a las empresas exportadoras como a las que se ven afectadas de forma indirecta, y que hay que dar una respuesta adaptada a la realidad de Cataluña, poniendo el foco en sectores como el químico y el agroalimentario, especialmente en las exportaciones de vino y aceite de oliva.

En este contexto internacional y europeo en el que vemos que el chantaje comercial de Trump cada vez que la Unión Europea propone alguna política que no le gusta amenaza con nuevos aranceles, vemos que esto no se acaba y, además, hace que se mantenga un

contexto inflacionario muy preocupante. La guerra de Irán y el aumento del precio del combustible están haciendo muy difícil la vida a los ciudadanos y a las empresas y, mientras tanto, se va manteniendo esa incertidumbre comercial.

Por lo tanto, nos gustaría preguntarle si van a defender una posición de autonomía estratégica de la Unión Europea respecto a Trump, sin ceder a este chantaje, y si han identificado algún impacto positivo para la economía catalana derivado de la entrada en vigor este verano de este acuerdo entre la Unión Europea y los Estados Unidos. ¿En qué punto se encuentran también las conversaciones para un presupuesto europeo ambicioso de 2028 a 2034? Porque esto sí que será clave para la industria, sobre todo para la agroalimentaria.

Por lo tanto, desde Esquerra, hicimos una serie de peticiones claras respecto a este plan de respuesta arancelaria y lo basamos en tres ejes: identificar claramente las industrias más expuestas; ofrecer ayudas directas para mantener los niveles de actividad y ocupación —prioritariamente con créditos ICO o con otras medidas que les faciliten la vida— y condicionar las ayudas al mantenimiento de puestos de trabajo y evitar la deslocalización. Estas peticiones reflejan no solo el conflicto comercial, sino también una Europa que sufre consecuencias del segundo choque chino y de una desindustrialización acelerada que estamos viendo.

Sobre estas medidas que ya le hemos pedido en otras ocasiones, queríamos saber hasta qué punto han ayudado a ralentizar este impacto las medidas establecidas por la Generalitat, el Gobierno español o la Unión Europea y si han recibido retorno por parte de las empresas respecto a las medidas diseñadas. Si han incorporado, por ejemplo, las lecciones para futuras crisis comerciales, que seguro que van a llegar más adelante.

Si vemos los datos de conjunto, las exportaciones catalanas aguantaron el impacto de la guerra comercial iniciada en 2025 por la Administración Trump, pero las exportaciones superaron los 100 000 millones de euros por tercer año consecutivo y representaron el 26 % de todo el Estado. Eso sí, el crecimiento fue mínimo, un 0,6 % respecto a 2024, pero las exportaciones cayeron tanto en la provincia de Tarragona como en la de Lleida. En este caso, un 1,5 % por debajo de la cifra de 2024. Por lo tanto, nos preocupa y mucho porque las ventas de aceite de oliva cayeron un 36 %, las de vino y cava un 13,9 % y las de la carne un 16 %. Por lo tanto, el impacto de los aranceles en sectores tan importantes para la economía y la cohesión territorial en Cataluña ha sido evidente. Nosotros creemos que quizás se podría haber anticipado e intentar prestar unas ayudas mucho más claras y una propuesta más ambiciosa.

Más allá del sector alimentario, nos preocupan dos grandes industrias como la industria química de Tarragona, que cayó un 5,4 %, o la de los vehículos, que cayó un 6 %. Es preocupante porque aquí también nos jugamos muchos puestos de trabajo. Por lo tanto, ¿cómo valora este impacto concreto de la situación comercial en el tejido comercial de Cataluña, y en particular el impacto en los sectores químico y agroalimentario? ¿Y qué impacto ha tenido el programa de internacionalización de pymes anunciado por el Gobierno español? ¿A cuántas pymes catalanas ha beneficiado? Sabemos que quizás todo esto no nos lo pueda responder hoy; lo que no nos pueda contestar se lo pasaremos más adelante por escrito. ¿Y cree usted que alguna de las empresas que ha anunciado cierres o reducción de plantilla en Cataluña se ha visto gravemente afectada por las tensiones comerciales con Estados Unidos? Más que nada para saber si tiene algo que ver.

Y aquí enlace ya con SEAT y el plan auto, porque, vinculado con la caída de las exportaciones en los sectores clave de la economía catalana, le reitero a usted las graves preocupaciones que ya expresamos al ministro Hereu la semana pasada con una pregunta en la sesión de control. El Grupo Volkswagen ha anunciado una estrategia para 2030 que prevé el recorte de 100 000 puestos de trabajo y el cierre de varios centros de fabricación. De momento —ha dicho— en Alemania, pero evidentemente nos preocupa mucho la incertidumbre de lo que pueda ocurrir en la planta de Martorell y en todas las plantas o la industria que le da servicio. Por lo tanto, para nosotros es indispensable mantener los puestos de trabajo de la planta de SEAT en Martorell, como también lo es acelerar la electrificación, no solo de la planta de SEAT, sino de toda la industria catalana; hacer un despliegue de renovables que es urgente

y que tiene que permitir también reducir el precio de la energía y asegurar que las ayudas a los vehículos eléctricos y el resto de ayudas públicas que hay que destinar al sector tengan un retorno social y económico para el país.

Y aquí lo que le pedimos, en definitiva, es una apuesta por una política industrial activa que entienda el mundo en el que vivimos: la necesidad de reindustrializar Europa y acelerar la transición ecológica tienen que ser absolutamente prioritarias. Y aquí sí que pedimos ayudas para que la compra de los vehículos sea mucho más rápida para las familias, también en las flotas para las empresas y, sobre todo, para los conductores autónomos, que quizás sean los que tengan más problemas para comprar un vehículo. Lo hemos dicho muchas veces: solo te puedes comprar ahora un vehículo si puedes permitirte. Mientras tanto, vemos a gente con vehículos viejos que tendrían que poder cambiar por otros eléctricos, pero que no pueden hacerlo porque no pueden acceder a estas ayudas, que creemos que deberían ser directas y, evidentemente, para vehículos fabricados en Europa.

Por lo tanto, le pregunto si se plantea alargar y ampliar el plan auto como una medida clave de la política industrial y si han previsto fondos para ir más allá de los fondos Next Generation, que seguro que se van a agotar este año. Nos gustaría saber qué medidas utilizarán o qué van a hacer para proteger y reforzar este sector del automóvil o también el de la química a nivel de la Unión Europea, especialmente respecto a la competencia desleal que están teniendo de terceros países, sobre todo de China, tanto en el automóvil como en la química.

En este minuto que me queda, sí me gustaría hablarle de transporte, porque el sector del transporte está pidiendo un real decreto. Tienen un grave problema de fondo: hoy muchos autónomos y pequeñas empresas de transporte están trabajando sin tener garantizado que el precio que cobren vaya a cubrir el coste del servicio realmente, porque con la subida de los combustibles les resulta difícil. Por lo tanto, habría que introducir los contratos continuos en el artículo 140.42 de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres, para que se sancione el pago por debajo de los costes, solo en un único envío o viaje aislado, ya que esto deja desamparados a la mayoría de los transportistas. Por eso es necesario que la sanción por pagar por debajo de los costes efectivos se aplique tanto a envíos únicos como a contratos continuos, porque si no, al final, los que acaban pagando son siempre los más precarizados.

Hay que establecer una línea roja para que el precio pagado al transportista no esté por debajo de los costes efectivos individuales. También habría que añadir al real decreto que la responsabilidad administrativa por la infracción de pagar por debajo de los costes recayera directamente sobre la persona o entidad contractual que fija o impone el precio insuficiente.

Y lo que está pasando con el carburante vuelve a poner sobre la mesa algo que ya hemos planteado: cuando la Administración pone recursos públicos para ayudar al sector, estos recursos tienen que llegar realmente a quienes los necesitan. Si el precio del petróleo sube fuertemente, los costes del transporte aumentan y no podemos limitarnos a aprobar una rebaja fiscal que no llega directamente al transportista, sino que tiene que pasar a través de las petroleras. Y sabemos que a estas les cuesta muy poco subir los precios y les cuesta muchísimo bajarlos.

Y aquí lo dejo y ya seguiré después.

Gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias.

A continuación, tiene la palabra, por el Grupo Parlamentario Vasco (EAJ-PNV), la señora Sagastizabal.

La señora **SAGASTIZABAL UNZETABARRENETXEA**: Gracias, presidente.

Gracias, ministro y vicepresidente, por su comparecencia y por los datos que nos acaba de dar.

Usted ha hablado de dos conceptos: proteger y preparar. Creo que eso también nos podría ayudar a evaluar el plan. Porque usted, en cuanto a la parte de protección, nos ha

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 18

dado cifras bastante importantes: 137 millones en avales ICO; 1900 millones en ICO Internacional; el refuerzo del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia; 1600 millones de CESCE, 3400 en MOVES...; creo que eso he ido apuntando. Pero una cosa es medir recursos movilizados y otra cosa es medir resultados. Entonces, a mí me gustaría saber cuántas empresas han recibido efectivamente este apoyo, en qué sectores y territorios, y qué efecto ha podido tener esto en inversión, empleo, exportaciones y mantenimiento de mercados. Porque usted sí que ha dicho que la exposición agregada a Estados Unidos es limitada —no me he quedado con el dato—, pero una exposición limitada en términos nacionales no significa una exposición limitada para determinados territorios, sectores o empresas. Me remito a los datos que tengo de Euskadi: las exportaciones vascas a Estados Unidos cayeron un 16,3% en 2025 y volvieron a retroceder un 6% interanual en el primer trimestre de 2026. Por eso, de ahí venía un poco mi pregunta.

Usted también nos ha dicho que las empresas no están abandonando Estados Unidos de forma generalizada, pero que las empresas más pequeñas tienen más dificultades para permanecer allí. Me gustaría saber si el plan está llegando suficientemente a esas pymes que tienen menor capacidad financiera para absorber estos cambios, porque además el problema creo que ya no son solamente los aranceles estadounidenses que tenemos por delante, sino que hay una transformación mucho más profunda del mapa industrial mundial. Estados Unidos está protegiendo sectores estratégicos y siguen existiendo aranceles del 50% para metales, determinados derivados y equipos industriales y eléctricos. Y esto también para nosotros, para Euskadi, es muy relevante, porque cuando hablamos, por ejemplo, de acero, no hablamos solamente de siderurgia; estamos hablando de tubos de forja, de estampación, de máquina herramienta, automoción, energía o bienes de equipo, sectores desde luego muy importantes.

Mientras las empresas tienen que abordar estas barreras de Estados Unidos, Europa además tiene que hacer frente a una sobrecapacidad industrial mundial y a una creciente competencia asiática. China sigue teniendo un peso industrial muy importante, pero las cadenas globales, por los datos que tenemos, también se están reorganizando: Vietnam, Taiwán, Malasia, Tailandia, Corea del Sur o India están ganando protagonismo en muchos segmentos productivos. Por lo tanto, estamos pasando de cadenas de suministro tradicionales hacia cadenas de suministro más regionalizadas y diversificadas. Las empresas o la industria están compitiendo prácticamente en tres frentes: mayores barreras para acceder a Estados Unidos, una competencia industrial asiática creciente y la necesidad de realizar enormes inversiones para transformar y descarbonizar los procesos productivos. Y aquí aparece una cuestión muy importante para nosotros que está muy en boga: los costes de la energía. No se puede hablar de competitividad industrial sin hablar del coste y de la disponibilidad de la energía, sobre todo en sectores especialmente electrointensivos como el acero, la metalurgia o determinados procesos industriales. Si pedimos a nuestra industria que se descarbonice y compita frente a productores internacionales mientras aborda el impacto de nuevas barreras comerciales, hay que garantizar condiciones energéticas competitivas y predecibles. Porque la descarbonización tiene que servir para modernizar la industria, no para desplazar la capacidad productiva fuera de Europa.

En ese sentido, me gustaría saber cómo encaja este plan de relanzamiento comercial con la política industrial y estratégica del Gobierno, si hay una estrategia específica para los sectores electrointensivos más expuestos a los aranceles y a la competencia internacional, y cómo piensa el Gobierno evitar que la combinación de costes energéticos, inversiones en descarbonización y nuevas barreras comerciales termine deteriorando la competitividad industrial. En Euskadi, por ejemplo, ya hemos cifrado en 1000 millones de euros la factura geopolítica que sufre la industria, debido tanto al impacto de las políticas de aranceles como a la crisis energética derivada del estrecho de Ormuz.

Usted también ha hablado de un dato positivo. Ha dicho que, a pesar de todos los problemas arancelarios que hay, Estados Unidos sigue invirtiendo aquí y, por lo tanto, esa relación va más allá del comercio de mercancías. Pero por eso me gustaría saber en qué

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 19

sectores se está concentrando esa inversión, cuánto está llegando a actividades industriales y tecnológicas y qué capacidad tiene esa inversión para generar empleo, tecnología y nuevas cadenas de valor aquí, en el Estado. Creo que ahí podemos tener una oportunidad también para reforzar la base industrial.

Usted ha señalado también que han contactado con las empresas, pero me gustaría saber cuántas han recibido acompañamiento individualizado, cuántas han abierto nuevos mercados y cuántas han conseguido compensar en otros destinos esas posibles dificultades que encuentran en Estados Unidos. Por ejemplo, en Euskadi los datos son bastante interesantes, porque mientras las exportaciones vascas a América del Norte han caído un 11,7 % en 2025, las dirigidas a Oriente Medio han aumentado un 56 %, y usted mismo ha señalado que había oportunidades que pueden abrir los acuerdos de Mercosur, y los acuerdos con México, India, Tailandia o Emiratos Árabes. Por tanto, creo que la diversificación no puede quedarse en una declaración de intenciones, tiene que convertirse en una política industrial y comercial concreta.

Voy terminando. Sus datos muestran, además, que las empresas han resistido bien. Ha hablado de que el 96 % de los exportadores frecuentes a Estados Unidos continúa vendiendo allí y más de un 50 % ha aumentado las ventas al resto del mundo. Pero creo que hay que conseguir también que las empresas estén preparadas para lo que viene y por eso me gustaría saber qué respuesta va a ofrecer ahora el Gobierno a sectores como el acero o la industria electrointensiva ante la combinación de aranceles, competencia internacional y costes energéticos, y cómo vamos a aprovechar esa reorganización de las cadenas globales y los nuevos acuerdos comerciales para diversificar mercados y reforzar la industria. El reto ya no es protegernos de un próximo arancel, sino que la industria pueda competir en el nuevo escenario internacional.

Por último, como ya finalizan las medidas del decreto de Ormuz, no sé si nos podría adelantar algo de lo que están negociando, porque la industria electrointensiva está preocupada, el transporte está preocupado, el sector pesquero está parando, el sector agrícola tiene también unos costes energéticos importantes, la inflación ya está afectando a las familias y a la ciudadanía y la factura de la luz no deja de crecer.

Nada más y muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias.

A continuación, por el Grupo Plurinacional SUMAR, tiene la palabra el señor Martín.

El señor **MARTÍN URRIZA**: Gracias.

Sobre el tema de los aranceles, nosotros tenemos un déficit en la balanza comercial, en la balanza de bienes con Estados Unidos y, en cambio, tenemos un superávit en la balanza de servicios. Este déficit se ha ampliado algo entre 2024 y 2025 —es decir, antes y después de los aranceles— en 3500 millones y, afortunadamente, nuestro superávit en la balanza de servicios se ha elevado en 1400 millones, con lo cual hay un efecto de 2100 millones de pérdidas en lo que sería el efecto directo, el impacto, que las propias diapositivas que ha puesto el vicepresidente indican que es pequeño. Creo que el problema está en el efecto indirecto, que es el que habría que abordar en subsiguientes análisis y al que se ha hecho referencia en alguna intervención previa a la mía. Otras economías más expuestas que la nuestra a la demanda externa de Estados Unidos sí están sufriendo un efecto directo mucho más grande, como la economía alemana, pero las empresas alemanas que tienen plantas en nuestro territorio, que antes o después —ya estamos viendo anuncios de los CEO de estas empresas— harán ajustes en el empleo o en los costes. Ese es el efecto que faltaría por medir, porque creo que va a ser mucho más importante el efecto indirecto que el efecto directo.

No obstante, señor vicepresidente, a lo que me quiero referir no es tanto al tema de los aranceles, sino al principal problema que este Gobierno debe encarar, después de los muchos que ha tenido que afrontar, que no han sido pocos, entre ellos la pandemia. Nuevamente enfrentamos una crisis de poder de compra. Previamente la sufrimos por culpa del oligarca Putin, y es verdad que las medidas adoptadas por el Gobierno, y en particular por su ministerio, el Ministerio de Economía, consiguieron acomodar

adecuadamente y evitar efectos de segunda ronda en la inflación, pero también hubo oscuros. Desde mi punto de vista, entre los claros está que, efectivamente, conseguimos que no se desencadenase una espiral inflacionista, pero entre los puntos oscuros está que gran parte del ajuste de la subida de precios recayó sobre los hombros de las familias trabajadoras y tuvimos un efecto de segunda ronda, no por el lado de los salarios, sino por el de los beneficios. Tuvimos una inflación de beneficios y vimos que algunos sectores aumentaban sus precios finales a un ritmo superior al que aumentaron sus costes y, por lo tanto, sus márgenes, sus beneficios sobre ventas se elevaron provocando esa inflación, que a veces se denomina inflación por codicia. Ahora nuevamente encaramos una situación de estas características, esta vez ha sido el ultraderechista Trump el que, como consecuencia de una guerra ilegal, nos está subiendo el precio a todas y a todos, está destruyendo bienestar y valor y generando una incertidumbre innecesaria. Nos tenemos que repartir nuevamente esa pérdida de bienestar que nos imponen las políticas del ultraderechista Trump, pero esta vez habría que aprender, como se ha dicho en intervenciones previas, de la experiencia pasada que tenemos de la crisis provocada por el oligarca Putin y deberíamos repartir y acomodar mejor esos costes.

Como muchas veces cuenta el señor ministro —y tiene razón—, a pesar de las crisis de precios que hemos tenido, la renta de los hogares sigue ganando poder de compra después de impuestos y de transferencias. El motivo —lo conoce el señor ministro— es que estamos generando mucho empleo y, por lo tanto, la creación de empleo en parte absorbe estas crisis inflacionistas. También por las políticas que hace el Gobierno de mantenimiento del poder de compra de las pensiones —incluso de mejora del poder de compra de las pensiones mínimas y de las pensiones no contributivas— y del ingreso mínimo vital o haciendo que un colectivo nutrido de trabajadores, como aquellos perceptores del SMI, que son en torno a dos millones de trabajadores, tengan subidas que mejoran su poder adquisitivo.

Igualmente, el salario medio, cuando se mide en términos netos de cotizaciones sociales y de impuestos en términos de contabilidad nacional, también gana poder de compra. Pero el ministro sabe, como sé yo, que, en parte, la ganancia de poder de compra del salario medio es un efecto composición, que se produce como consecuencia de otro éxito del Gobierno, que está generando puestos de trabajo en ocupaciones que pagan un salario por encima de la media. También porque los empresarios están sacando a trabajadores de los convenios colectivos —cosa que no es adecuada— y les están pagando salarios fuera de convenio que les compensan de la pérdida de poder de compra. Más allá de ese efecto composición y del efecto precios que provoca la subida del salario mínimo, lo cierto es que en el salario en nómina que se negocia en los convenios colectivos hay una pérdida permanente de poder de compra para la que, nuevamente, el Gobierno debe tomar medidas. El salario medio mejora, pero mejora por un efecto composición fundamentalmente quitando el efecto precio, que sí hay en dos millones de trabajadores que perciben el salario mínimo, pero el salario que se percibe en nómina —el que se negocia en los convenios colectivos— ha perdido antes y está perdiendo ahora nuevamente poder de compra. Esto es lo que genera en la cabeza de los ciudadanos y las ciudadanas que las empresas ganan más dinero que nunca, como vemos en el Observatorio de Márgenes Empresariales, que no es una encuesta del INE, sino un registro censal de lo que declaran que están ganando las empresas a la Agencia Tributaria, con lo cual da una foto muy precisa. Ahí se ve que esos beneficios están en todos los sectores de actividad y en todos los tamaños de empresa, porque así está detallada la información. Al mismo tiempo, gracias a ese observatorio de márgenes empresariales comprobamos que hay una inflación de beneficios. Hay un interesante trabajo del Gabinete Económico de Comisiones Obreras —que seguro que conoce el vicepresidente— donde se ve claramente cómo los márgenes de refino y los márgenes mayoristas de la energía están aumentando —los beneficios sobre ventas— lo que significa que los precios finales aumentan a un ritmo más rápido que los costes de las refinerías y que los costes de los mayoristas de distribución.

Por tanto, señor ministro, tenemos que buscar soluciones a estos problemas de pérdida de poder de compra de los salarios en la negociación colectiva cuando las empresas registran beneficios máximos y cuando estamos sufriendo una inflación de beneficios de grandes oligopolios. ¿Qué es lo que tenemos que hacer desde mi punto de vista? Lo primero, enviar a las mesas de negociación de los convenios colectivos la información del Observatorio de Márgenes Empresariales para que pueda haber un reparto justo de esos precios que nos ha subido Trump entre trabajadores y empresarios y partiendo de la realidad de que el reparto ya no es justo. Partimos de un reparto injusto porque esos beneficios están en máximos y los salarios negociados en convenio acumulan pérdidas de poder de compra.

Aquí yo entiendo que el ministro se va a bregar y ya se ha reunido con los agentes sociales. Le pregunto al respecto sobre eso. ¿Qué ha hablado con los agentes sociales sobre este reparto? Se va a firmar un nuevo ANC y en ese nuevo ANC debería haber más información, transparentar el mercado precisamente para facilitar un pacto de rentas que facilite ese reparto justo que debe haber en la negociación colectiva de esta pérdida de bienestar que nos imponen los ultraderechistas como Trump desde fuera del país.

El segundo elemento de soluciones es la necesidad de establecer precios máximos para evitar esos márgenes abusivos en el sector de hidrocarburos, pero también en el sector del gas y en el sector de la energía. Entendemos que el Gobierno ya está dando pasos en el ámbito del gas, porque tenemos una experiencia muy buena acumulada con la excepción ibérica. Hay que extenderla, desde mi punto de vista, a las actividades de hidrocarburos porque están marcando márgenes de beneficios abusivos las refinerías y los mayoristas. Y es necesaria la intervención en el sector de la vivienda. Mi grupo parlamentario, como conoce el ministro, ha propuesto la prórroga de los contratos, que se limite la subida a un 2 %. Nosotros añadimos a esto una moratoria en desahucios. Hemos asistido hoy en Madrid a un terrible desahucio de Maricarmen, una anciana de 87 años con discapacidad que ha vivido más de setenta años en su vivienda y a la que hoy un fondo buitre ha desalojado. Quería preguntarle también al ministro si coincide conmigo en que los fondos no viven en las viviendas, quienes viven son los ciudadanos y deberíamos prohibir que los fondos y las empresas compren vivienda precisamente para aliviar la demanda y que sean los hogares los que puedan comprar las viviendas.

Termino con dos apuntes más. También debemos limitar —lo mismo que podemos y hemos limitado en el pasado la subida de los contratos de alquiler— la subida de las hipotecas. Podemos hacer también esto precisamente porque el euríbor es un indicador cocinado por los bancos —ya no digamos el IRPH, que es todavía peor—, no hay un interbancario detrás que genere un euríbor real, nace de un panel de la banca. Ese euríbor está marcando por encima del 3 % cuando el tipo de intervención está muy por debajo. Necesitamos intervenir también ahí y necesitamos acelerar la electrificación del país precisamente para independizarnos de las políticas de Trump.

Muchas gracias, señor presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias.

A continuación, tiene la palabra, por el Grupo Parlamentario VOX, el señor Sáez.

El señor **SÁEZ ALONSO-MUÑUMER**: Gracias, señor presidente.

Bienvenido, señor vicepresidente, a la Comisión de Economía. Antes de empezar, me gustaría recordarle que tiene numerosas solicitudes de comparecencia pedidas por nuestro grupo y pendientes de atender. Nos gustaría que nos dijera si tiene pensado responder a alguna de ellas.

Bueno, comparece usted para hablarnos de los efectos del plan de relanzamiento comercial. Nos ha mostrado las cifras de fondos del ICO, del plan de recuperación, CESCE y otros. Nada sobre sus resultados. Veamos sus resultados. Para hacerlo, hay una pregunta previa que me parece inevitable: ¿España es hoy una economía más competitiva comercialmente que cuando llegaron ustedes al Gobierno? La respuesta es no. Cuando uno abandona la propaganda y analiza los datos, aparecen algunas cuestiones bastante incómodas.

Veamos. Primera. Nuestro déficit comercial. En 2018 España exportó mercancías por valor de aproximadamente 285 260 millones de euros e importó por importe de 319 647 millones. Registramos, por tanto, un déficit comercial de unos 34 387 millones. Veamos hoy. En los últimos doce meses disponibles hasta julio de 2026 España ha exportado aproximadamente 392 109 millones de euros, pero ha importado 458 047 millones de euros. Es decir, un déficit cercano a 66 000 millones de euros, prácticamente el doble que en 2018. El dato más reciente tampoco invita precisamente a la complacencia. Entre enero y julio de 2026 nuestras exportaciones aumentaron un 2,2 % mientras las importaciones aumentaron un 5,3 %, más del doble. Además, en el periodo mencionado el déficit comercial alcanzó los 38 005 millones de euros, un 30,5 % más que un año antes. Señor Cuerpo, le pregunto: ¿puede hablar el Gobierno de relanzamiento comercial cuando nuestras compras al exterior crecen más del doble que nuestras ventas y cuando el déficit comercial aumenta un 30 %? Señor Cuerpo, nos gustaría saber si el Gobierno definió objetivos de incremento de las exportaciones en el plan y cuál ha sido el resultado. Si no había ningún objetivo cuantificable, explíquenos entonces cómo piensa evaluar su éxito o su fracaso.

Segunda. Nuestra tasa de cobertura. En los últimos doce meses disponibles se encuentra aproximadamente en el 86 %. Es decir, por cada 100 euros de mercancía que compramos al exterior, vendemos alrededor de 86 euros. Señor Cuerpo, ¿considera satisfactorio que después de todos los planes de internacionalización, fondos europeos, instrumentos financieros, programas de apoyo la tasa de cobertura se encuentre en un 86 %? Sobre todo, ¿cuál es el objetivo del Gobierno? ¿90 %? ¿95 %? ¿El equilibrio? Insisto de nuevo. Sin un objetivo cuantificable es imposible distinguir una política pública eficaz de una simple sucesión de programas dotados de fondos.

Tercera. Composición de las exportaciones. En los siete primeros meses de 2026 los bienes de equipo representan el 19,5 % de nuestras exportaciones; alimentación, bebidas y tabaco, el 18,9 %; productos químicos, el 15,9 %, y el sector del automóvil, el 12,7 %. Le pregunto, señor Cuerpo, ¿ha aumentado sustancialmente el peso de los bienes de alta tecnología en nuestras exportaciones? ¿Estamos ganando cuota en los sectores de mayor valor añadido o seguimos dependiendo básicamente de la misma estructura exportadora?

Cuarta. Nuestros mercados. Los datos son los siguientes. Francia sigue siendo nuestro principal cliente. Después vienen Alemania y Portugal. Aproximadamente el 62 % de nuestras exportaciones de mercancías continúa teniendo como destino la Unión Europea. Pero si hablamos de relanzamiento y de diversificación, tendremos que preguntarnos sobre nuestros logros fuera de nuestros mercados tradicionales. Por eso le pregunto: ¿qué mercados estratégicos han aumentado de manera significativa su peso en las exportaciones españolas? Con respecto a Estados Unidos, le pregunto. Habla del cambio en el efecto de demanda de sus importaciones, que compran menos en los sectores en los que más exportamos. Por eso ¿tiene el Gobierno una estrategia para compensar el impacto de la reducción de las exportaciones? ¿Tenemos mercados alternativos para esos productos? ¿Cuáles son esos mercados alternativos? **(La señora Blanquer Alcaraz: Si lo ha explicado).**

Con respecto a China, durante el primer semestre de 2026 las exportaciones españolas a China aumentaron un 1,3 % mientras que nuestras importaciones procedentes de ese país crecieron un 10,1 %. Señor Cuerpo, a nosotros nos preocupa la dependencia industrial cada vez mayor de China. Dependencia de componentes, de electrónica, de maquinaria, de bienes intermedios, de cadenas de suministro. Le pregunto: ¿qué estrategia tiene el Gobierno para reducir las dependencias comerciales en sectores estratégicos y facilitar que nuestras empresas puedan competir en condiciones equivalentes?

Quinta. Competitividad. Nos preguntamos si estamos creando las condiciones necesarias para que resulte competitivo producir en España. La Comisión Europea, en sus recomendaciones para España de 2026, nos pide expresamente aumentar la productividad y la innovación, incrementar la inversión privada en I+D, reducir las cargas administrativas y disminuir la fragmentación regulatoria. Señor Cuerpo, es un verdadero sinsentido destinar recursos públicos a ayudar a nuestras empresas a internacionalizarse y mantener

dentro de España obstáculos que reducen su competitividad. Le pregunto: ¿está consiguiendo el plan cambiar la composición de nuestras exportaciones hacia productos de mayor contenido tecnológico y mayor valor añadido? Después de ocho años, ¿cómo explica que la Comisión Europea siga diagnosticando precisamente los mismos problemas estructurales que condicionan nuestra competitividad? Señor Cuerpo, antes de ayudar a una empresa a vender su producto en Estados Unidos, México, Japón o Alemania, habrá que procurar que pueda producir ese producto en España a un precio competitivo.

Sexta —muy relacionado con la anterior—, coste de la energía. Tenemos sectores industriales intensivos en energía que vienen advirtiendo sobre el impacto que los costes energéticos tienen sobre su competitividad internacional. El acero, la química, el papel, la cerámica, el automóvil y otras actividades industriales compiten en mercados internacionales donde unos pocos euros de diferencia en los costes de producción pueden decidir dónde se fabrica y dónde se invierte. La propia Comisión Europea considera necesario referirse expresamente en sus recomendaciones de 2026 a las necesidades de las empresas intensivas en energía. Por eso le pregunto: ¿ha calculado el Gobierno cuánto están restando los costes energéticos a la competitividad de nuestras exportaciones industriales? Y, sobre todo, ¿de qué sirve ayudar a una empresa española a buscar compradores internacionales si después tiene dificultades para competir en precio porque producir desde España resulta más caro?

Séptima, regulación. Como ya he comentado, la Comisión Europea acaba de pedir a España que reduzca la carga administrativa y la fragmentación regulatoria entre regiones. No estamos hablando de una valoración política, estamos hablando de una recomendación europea para 2026. Una empresa española que quiere crecer tiene que enfrentarse a diferentes requisitos, procedimientos administrativos y regulaciones dependiendo del territorio en el que opera. Señor Cuerpo, ¿tiene cuantificado el Gobierno el coste económico que la fragmentación regulatoria del mercado español supone para nuestras empresas? Y otra pregunta: ¿cómo pretendemos que una pyme española conquiste el mercado único europeo si previamente encuentra obstáculos para operar en condiciones homogéneas dentro de su propio mercado nacional?

Octava, tamaño empresarial. España mantiene una estructura empresarial muy fragmentada en la que predominan las empresas de pequeño tamaño y eso afecta mucho al comercio exterior, porque cuanto mayor es una empresa, mayor es su capacidad para innovar, financiarse, asumir los costes fijos de internacionalización, abrir mercados y mantener una presencia exportadora estable. Señor Cuerpo, ¿cuántas empresas españolas han pasado a ser exportadoras regulares como consecuencia directa de este plan? ¿Cuánto exportan? ¿A qué mercados? Nos ha hablado de una mayor rotación entre las empresas exportadoras más pequeñas. Le pregunto: ¿cuál es la tasa de supervivencia exportadora de las pymes españolas?

Novena, inversión y seguridad jurídica. Nos ha mencionado el incremento de la inversión directa de Estados Unidos. ¿Usted cree que se puede mantener a la vista, por ejemplo, de datos como el grado de confianza de los inversores extranjeros en la economía española, que ha disminuido, cayendo al puesto quince entre los veinticinco países con mayor potencial de inversión en 2026, según el índice Kearney, un descenso de cuatro posiciones en un año? Señor Cuerpo, no tener presupuestos generales del Estado durante los últimos años no genera seguridad jurídica. La inseguridad jurídica y la corrupción perjudica el relanzamiento comercial de España. España, desde 2019 a 2025, ha perdido un total de siete puntos de calificación y ha caído diecinueve posiciones en la tabla global de percepción de la corrupción. Transparency International sitúa, además, a España entre los países europeos con deterioro relevante a largo plazo.

Termino. Señor Cuerpo, los planes no se evalúan por sus intenciones ni por sus presupuestos ni por presentaciones, se evalúan por resultados. Por eso le pregunto: ¿nos puede concretar cómo está corrigiendo el plan las debilidades estructurales de nuestra balanza comercial?

Muchas gracias.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 24

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Sáez.
Por el Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra la señora Blanquer.

La señora **BLANQUER ALCARAZ**: Muchas gracias, presidente.

Señor vicepresidente, comparece una vez más en esta Comisión de Economía para dar cuenta del Plan de Respuesta y de Relanzamiento Comercial. Una vez más nos ha ofrecido datos, nos ha ofrecido resultados y, además, nos ha ofrecido un análisis pormenorizado, por lo que quiero agradecer a usted y también a su equipo esta presentación que nos ha hecho, porque realmente ha ido desgranando cómo han evolucionado las exportaciones en Estados Unidos. Una vez más nos ha explicado cómo ha evolucionado la situación económica en un entorno incierto. Es evidente que este Gobierno ha dado certezas y ha generado confianza. Una vez más nos ha dado información sobre todas las medidas adoptadas, una red de seguridad que ha funcionado y en la que se ha dado una atención personalizada, como ha explicado en su intervención. **(La señora vicepresidenta, Álvarez González, ocupa la Presidencia)**. Y lo más importante, una vez más rinde cuentas ante este Parlamento con transparencia y, además, vuelve a cumplir, porque usted ha demostrado a lo largo de esta legislatura que cumple siempre con las obligaciones de este Parlamento.

La realidad es que llevamos años encadenando crisis; crisis que no hemos provocado desde España, señorías de VOX: una pandemia, la guerra de Ucrania, una crisis energética, una nueva crisis en Oriente Medio, una política arancelaria de Estados Unidos que no para de introducir incertidumbre en el comercio internacional y un contexto geopolítico muy adverso. La verdad es que no podemos evitar todos los sucesos externos, lo que sí podemos decidir es cómo respondemos ante ellos y la realidad es que el Gobierno ha respondido. Respondió cuando la pandemia paralizó la actividad, respondió cuando la guerra de Ucrania disparó los precios de la energía, respondió cuando la inflación golpeó fuertemente a las familias, respondió cuando el conflicto en Oriente Medio elevó los costes de producción y respondió y continúa respondiendo cuando las decisiones arancelarias de Estados Unidos pusieron en dificultades a nuestras empresas exportadoras. Además, lo hizo mucho antes que otros países europeos. Este es el sentido del plan que hoy estamos evaluando: proteger a las empresas que están en sectores más expuestos, facilitarles financiación, asegurarles operaciones comerciales, acompañarlas en sus exportaciones en Estados Unidos y abrir nuevos mercados. Una vez más nos ha demostrado cómo este Gobierno, frente a la incertidumbre, ha aportado instrumentos y, frente a los problemas, ofrece respuestas; respuestas que, como les he dicho, han dado resultados. De hecho, como bien nos ha explicado en la intervención el vicepresidente y ministro, en cuanto a las exportaciones en Estados Unidos, los que estaban exportando a Estados Unidos se mantienen en un 96 %. Incluso hay un 53 % que han aumentado sus exportaciones al resto del mundo. Esas que han dejado de exportar en Estados Unidos han incrementado en un gran porcentaje las exportaciones al resto del mundo. A pesar de haber encadenado crisis de enorme magnitud, España ha hecho lo que tenía que hacer y siempre ha aportado soluciones.

¿Cuál es el objetivo del Gobierno? Señorías de VOX, yo lo tengo claro. El objetivo del Gobierno siempre es dar soluciones, cosa muy distinta es lo que hacen otros. De hecho, nos ha dado datos. Nos ha dado datos de cómo se ha compensado para evitar problemas en las exportaciones. Es más, ha dado datos de cuántas empresas han sido asesoradas y ayudadas: 1649; 844 han consumido 2750 servicios del ICEX. Ha dicho que dos de cada tres empresas han sido ayudadas para encontrar mercados alternativos. Luego, sí ha dado datos, lo único que hay que hacer es escuchar o intentar escuchar las comparecencias. Es más, a pesar de haber encadenado crisis de enorme magnitud, España ha seguido creciendo, creando empleo y mejorando algunos de sus principales indicadores sociales. La OCDE ha elevado este mismo miércoles hasta un 2,6 % su estimación de avance del producto interior bruto español en 2026, cuatro décimas más que lo que pronosticaba en junio, en un escenario marcado por una nueva escalada del conflicto de Oriente Medio y la fuerte volatilidad de los mercados energéticos. En otros momentos, estaríamos hablando

de milagro económico. Sin embargo, son incapaces de reconocer ningún dato ni ningún indicador positivo de los que tenemos. Es más, tenemos 22,8 millones de personas ocupadas, más de medio millón que hace un año, y la tasa de paro ha bajado del 10 %. Por tanto, señorías, conviene tener perspectiva. Hemos atravesado una pandemia, una guerra en Europa, una crisis energética, una crisis inflacionista y una creciente inestabilidad internacional sin renunciar al crecimiento, al empleo y a la protección social. Más aún, analizaba esta semana los datos de desigualdad de renta que se produce en España y el índice de Gini de renta en España disminuye, desde el 33,2 en 2018 al 30,8 en 2025, a pesar de todas estas crisis que he enumerado. Pero todo ha sido gracias a un escudo social frente a todas las crisis, gracias a los ERTE y a la protección del empleo, gracias al ingreso mínimo vital, gracias a la subida del salario mínimo interprofesional, gracias a la revalorización de las pensiones y gracias a todas las ayudas que se han dado para proteger a los hogares más vulnerables.

Esto no significa que no haya problemas, claro que los hay. De hecho, la OCDE en la misma noticia nos alertaba de una inflación persistente que puede minar el bolsillo de los hogares y, por tanto, me consta que el Gobierno —lo ha dicho esta mañana el vicepresidente en la sesión de control— está preocupado y está ocupado, como no podía ser de otra manera. Lo que a mí me resulta ilógico y difícil de entender es que, ante *shocks* externos resultado de decisiones que se toman a miles de kilómetros de España, haya grupos que no arrimen el hombro para defender España y que continuamente estén intentando boicotear soluciones. La verdad es que me llama muchísimo la atención, porque a veces pienso que prefieren cuanto peor, mejor. **(El señor presidente ocupa la Presidencia).** Estoy convencida de que en la segunda intervención el vicepresidente nos podrá aportar más información ante las soluciones que se están dando o se están analizando en ese nuevo real decreto ley que se está estudiando para dar cobertura, porque es verdad que, ante la crisis en Oriente Medio, está habiendo costes de producción elevados que están afectando a agricultores, ganaderos, aunque de momento están cubiertos hasta el mes de septiembre. De hecho, como recordaba el propio ministro esta mañana, este Gobierno ha sido el primero en reaccionar ante estos problemas y está dando ayudas que ahora empiezan a dar otros países como, por ejemplo, Alemania. Por tanto, la pregunta es muy simple: ¿en este caso, señorías de VOX, sí que van a aprobar las nuevas medidas? Porque hasta ahora no han aprobado ninguna.

Puedo entender que ustedes le pregunten al ministro si hay resultados o no para evaluar este plan, pero no sé cómo se pueden elevar a ese tono cuando ustedes este plan lo votaron en contra, cuando ustedes en ningún momento aportaron ninguna mejora, cuando ustedes lo único que han hecho ha sido criticar al Gobierno, pero no aportar absolutamente ninguna solución, y, si han podido, han torpedeado cada decreto que ha llegado al Gobierno. Porque, que yo sepa, VOX no ha votado a favor de ninguna norma o de ninguna medida que ha traído el Gobierno para ayudar a las empresas, para asesorarlas; absolutamente a ninguna. Viene aquí a pedir explicaciones y resultados cuando realmente los ha conseguido.

Para terminar, creo que hoy el vicepresidente ha cumplido perfectamente con lo que tenía que hacer en esta comisión, que es realizar un análisis fruto de ese diálogo constante que se está manteniendo, cómo se está analizando hasta el último detalle en cada una de las exportaciones, cómo se están poniendo en marcha todos los instrumentos que tiene a su disposición el Gobierno para ayudar. Hoy aquí está rindiendo cuentas.

Muchas gracias. **(Aplausos).**

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias.

Para finalizar este primer turno de intervención de portavoces, tiene la palabra, por el Grupo Parlamentario Popular, el señor De Olano.

El señor **DE OLANO VELA**: Gracias, presidente.

Buenas tardes, señorías.

Señor Cuerpo, una vez más tengo que iniciar mi intervención de la misma manera que en la última comparecencia. Usted no nos ha trasladado la presentación ni la información

hasta pasados treinta minutos del inicio de esta comisión. En este caso todavía es más sangrante, porque estos datos los teníamos que haber conocido hace ya dos meses, y, sin embargo, usted no nos los traslada hasta hoy. Entiendo que esto es lo que usted entiende, valga la redundancia, por transparencia o respeto a esta Cámara o lo que la señora Blanquer entiende por cumplir siempre con este Parlamento. De la misma manera, también tengo que repetirle lo que le digo siempre en mis intervenciones. Sigue usted, después de más de dos años, sin responder a la pregunta de por qué se reunió, incumpliendo la ley, con una consejera del Banco de España para pedirle que abandonara el cargo, pues el señor Sánchez lo necesitaba para otra persona. Hoy tampoco lo hará, me imagino, pero ya le digo que usted ha tenido muchas oportunidades para explicar ese incumplimiento de la ley.

Me preocupa mucho su complacencia, que también es algo que le repetimos a menudo. Me preocupa enormemente su desconexión con la realidad, tanto de las empresas como sobre todo de las personas. Me sorprende enormemente que no haya pronunciado las palabras «competitividad» ni «productividad». Los dos factores que lastran a nuestra economía y que todo el mundo reconoce en cualquier análisis que sea serio, a usted parece que le importan bien poco, pues ni siquiera en una presentación de media hora los ha citado. Y verá, este plan de relanzamiento de las exportaciones y de la economía española adolece siempre de los mismos problemas que todos los planes del Gobierno. Primero, anuncian con mucha propaganda el plan, pero adolece de un fatal diseño de las políticas, lo que tiene como consecuencia que nada produce el efecto necesario, nada produce el impacto deseado y al final acaban pagando los de siempre, los ciudadanos o las empresas. Su presentación de hoy es prueba de ello. Nos muestra unos datos que son enormemente parecidos con los de hace cinco meses, lo que pasa es que usted trabaja bien las gráficas y nos las revuelve un poquito y nos las presenta de una manera un poco diferente para que parezca que quieren decir otra cosa, pero la realidad es que es muy muy parecida a la presentación del mes de abril. En este plan de respuesta a la crisis de los aranceles, ustedes anunciaron 14 100 millones —lo que hicieron realmente fue redirigir fondos de unas partidas que ya estaban comprometidas— y, corríjame si me equivoco, han ejecutado poco más de 2300 millones, por lo que la cosa se queda en algo bastante ridículo. Es decir, se dedican ustedes a empaquetar, como le decía, las mismas ayudas y nos las van vendiendo con diapositivas diferentes.

El pasado 8 de septiembre usted aseguró en el Senado que la situación de las familias era significativamente mejor que en 2018. La verdad es que esta frase, si la analizamos, resume perfectamente a este Gobierno. Han convertido la estadística en un certificado de bienestar con la esperanza de que los españoles se crean más su PowerPoint que la cuenta corriente de cada uno de ellos. El PIB ha crecido, sí —no sé si será fácil saber la incidencia que ha tenido la nueva dirección del INE, desde luego más del gusto de este ministerio, como confesó la señora Calviño en sus memorias—, pero sí le discutiré alguna cosa que creo que es importante, y es a quién ha llegado este crecimiento, señor Cuerpo. ¿Cuánto nos ha costado? ¿Qué puede comprar hoy una familia con la nómina? Se lo recordaba el señor Martín. Usted presume de porcentajes, pero yo quiero que hablemos de personas, señor Cuerpo. Cuando bajamos de la macroeconomía a la economía de las familias, autónomos o pymes, su triunfalismo se desvanece. Usted es ministro desde diciembre de 2023, preside la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos y, bajo su responsabilidad directa, el precio de la vivienda ha batido récords, la inflación ha vuelto a desbocarse, mantienen ustedes la negativa de deflactar el IRPF, que aliviaría mucho el bolsillo de las familias, y no se ha corregido ninguna de las ineficacias de las políticas de protección a las familias de este Gobierno. La vivienda es un claro ejemplo y es una prueba fehaciente de su fracaso: mucha propaganda, anuncios de cientos de miles de viviendas, un teléfono de quejas —vaya novedad—, un vídeo animando a compartir piso —menudo logro para un joven— y un portal que nos cuesta más de 6 millones entre la web y los salarios para gestionar únicamente hoy en día 800 pisos cuando necesitamos 800 000. Ha oído usted bien, señor Cuerpo. CASA47 gestiona 800 viviendas y necesitamos 800 000. Esto, que parece una broma de mal gusto, es exactamente lo que es su Gobierno, señor Cuerpo. La vivienda ha pasado del puesto dieciséis al primero de

los problemas de los españoles. El precio de compra es hoy un 55% superior al de 2018 y el alquiler un 34% en un mercado totalmente estrangulado por falta de oferta y por la inseguridad regulatoria. Por favor, no haga caso al señor Martín porque, si el Gobierno más intervencionista de la historia nos ha traído hasta aquí con estas cifras que le he dado, si todavía incrementamos el intervencionismo, no quiero pensar cuándo va a encontrar una vivienda cualquier joven en España si hacemos caso a las políticas comunistas del señor Martín. No le haga caso; ahí, manténgase usted firme. ¿De qué le sirve a un joven que el PIB crezca, señor Cuerpo, si necesita destinar la mayor parte de su sueldo a una habitación? Este desgobierno es una puerta cerrada a los jóvenes para que puedan formar un hogar. Esta es la realidad. No había pasado nunca en España.

Hablemos de precios, también lo hacía el señor Martín. Han subido más de un 27% desde junio de 2018. No es ahora, no es Ucrania, no es Trump, le estoy hablando desde junio de 2018, cuando llegó Sánchez al Gobierno. A lo que costaba 100 euros de cesta de la compra cuando llegó Sánchez al Gobierno, hoy tenemos que destinar más de 141 euros. No son décimas de una gráfica, señor Cuerpo, es carne, pescado, fruta, leche o aceite que millones de hogares tienen que recortar o sustituir por alimentos menos sanos. Y el problema va peor. El pasado mes de agosto —tras la mayor subida en treinta y cuatro años del IPC—, el armonizado se disparó hasta el 4,6%, un 30% por encima de la media de la Unión Europea. El transporte se encareció un 9,5% interanual; el gasóleo, un 30%; la gasolina, un 17%, y la electricidad, por encima del 9%. Por tanto, señor Cuerpo, abandone ese triunfalismo y no diga que la inflación está controlada o que, gracias al Gobierno, nos veremos menos afectados. Esto lo dijo cuando se iniciaron las hostilidades en el estrecho de Ormuz: Nos vamos a ver menos afectados. Oiga, la realidad es que tenemos el IPC armonizado un 30% por encima de la media de la Unión Europea. ¡Menos mal que nos vamos a ver menos afectados! Además, se da la circunstancia de que usted retiró algunas de las ayudas, pese a que nosotros se lo advertimos. Usted no nos hizo caso durante el mes de agosto, pero sí hizo caja, señor Cuerpo —y mucha—, a costa del bolsillo de los ciudadanos.

Hablemos de salarios. Resulta conmovedor algunos intentos suyos en estos meses procurando convencer a los trabajadores de que lo importante es la evolución del salario por hora y no, en cambio, el salario que se llevan a su casa. Hoy el señor Martín también se lo recordaba: lo importante es el salario que se llevan los trabajadores. La OCDE le ha afeado que el poder adquisitivo de los sueldos ha perdido 2 puntos porcentuales desde 2021, frente al avance de un punto de media en el conjunto de las economías avanzadas. No me lo discuta a mí, discútselo a la OCDE.

En cuanto a su política social, de la que presumía la señora Blanquer, con ustedes sufrimos un 33,9% de pobreza infantil. Somos los líderes en Europa, con 4 puntos por encima del que teníamos en 2018. Aproximadamente, señorías, 2,7 millones de menores están en riesgo de pobreza en España. Esta cifra, por sí sola, debería impedir la más mínima celebración complaciente, pese a los discursos que hemos escuchado esta tarde. Para más inri, la Comisión Europea afirma que las prestaciones monetarias por hijo reducen el riesgo de pobreza infantil en el conjunto de la Unión Europea una media de 10,6 puntos, pero en España solo lo hacen en un 4,6, mucho menos de la mitad, señor Cuerpo. Es el peor desempeño de los Veintisiete. No estamos hablando de cuánto se gasta —ustedes siempre están presumiendo de volúmenes—, no, no, no, no, hablamos de si se diseña bien, si llega a tiempo y si alcanza a quien lo necesita. Y esto —vuelvo a lo que le manifesté al principio— es un verdadero fracaso de sus políticas. Señor Cuerpo, alrededor de 12,6 millones de personas en España permanecen en riesgo de pobreza. Además, el 16% de la población no puede mantener su vivienda a temperatura adecuada, casi el doble de lo que había en 2018. En la España del cohete de Sánchez —de su cohete—, millones de personas tienen que elegir entre el aire acondicionado o la calefacción, alimentos y recibos. Esa es la realidad. Explíqueles a ellos que están significativamente mejor, señor Cuerpo.

Su gran apuesta, los fondos Next Generation, es otra prueba de su fracaso. Que 163000 millones iban a hacer crecer el PIB era algo evidente, pero ustedes, hoy en

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 28

día, solo han adjudicado algo más de 62 000. La inversión pública solo alcanzó un 2,9% del PIB, lejos del 4% prometido. El Gobierno esperaba movilizar 500 000 millones de inversión privada, pero la inversión privada seguía cuatro décimas por debajo de 2019, señor Cuerpo. La confianza inversora tampoco avala su relato. La inversión extranjera directa en España en el segundo trimestre del 2026 es menor en 15 000 millones respecto al segundo trimestre del 2018, cuando Sánchez llegó al Gobierno. Señor Cuerpo, llegó prometiendo confianza, productividad e inversión, pero la realidad es que los inversores no se fían de usted, y un ministro de Economía que no genera confianza, que no es fiable, es un fracaso, sin más, señor Cuerpo. Si vemos los datos de los últimos trimestres, la inversión extranjera directa es ridícula, porque se queda en unos ridículos 302 millones de euros, con una desinversión de más de 5000 millones. Le estoy hablando de la neta, que es la importante. Es el peor trimestre desde 2019. Si hablamos de Estados Unidos, también es el peor trimestre desde 2018. Y no es porque lo hayan cambiado por China, porque la media de la inversión china en el periodo 2012-2018 ha sido de 1000 millones, mientras que en el periodo 2019-2025 no llega a 275. Por lo tanto, señor Cuerpo, otra vez, un verdadero fracaso.

De la deuda no vamos a hablar, más de 580 000 millones de deuda a mayores, señor Cuerpo. La cuestión no es que les faltó, sino por qué esos recursos no se traducen en vivienda accesible, mejores servicios, menos pobreza y mayor productividad. La respuesta solo puede ser otra vez una, que es su fracaso, señor Cuerpo, las políticas de este Gobierno. Ustedes confunden crecimiento con bienestar, gasto con eficacia y recaudación con justicia social. Por eso, hoy, señor Cuerpo debería ser usted un poco más humilde, porque el problema no es que los españoles no entiendan sus cifras, las entienden perfectamente, lo que no reconocen es el relato que usted les dibuja; es el relato de un cuento, que no es real, cuando muchos de ellos tienen que vivir una pesadilla.

El señor **PRESIDENTE**: Señor De Olano, ha concluido su tiempo.

El señor **DE OLANO VELA**: Termino enseguida, señor presidente.

Así pues, por favor, abandone ese triunfalismo y no vuelva a decirles que están significativamente mejor. Su obligación como ministro de Economía no es maquillar la realidad con una media o una diapositiva, es hacer que ese crecimiento llegue. Cuando el Gobierno y las familias discrepan sobre cómo viven las familias, hágales caso a ellas, señor Cuerpo, porque no mienten.

Nada más y muchas gracias, señor presidente. **(Aplausos)**.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias.

Para contestar a las preguntas y observaciones realizadas por los grupos parlamentarios, tiene la palabra el señor vicepresidente, señor Cuerpo.

El señor **VICEPRESIDENTE PRIMERO Y MINISTRO DE ECONOMÍA, COMERCIO Y EMPRESA** (Cuerpo Caballero): Muchas gracias, presidente.

Gracias a todos y a todas por los comentarios y las preguntas. Voy a intentar hacer un repaso de todos ellos yendo por orden, porque, además, hay algunas que han surgido en muchas de las intervenciones.

El señor Rego y casi todos los intervinientes hablaban del impacto de la guerra de Irán o de la guerra de Estados Unidos en Irán, como la llamaba el señor Rego. Efectivamente, creo que es un vector transversal a cualquier discusión que estamos teniendo ahora mismo. Es un *shock* por encima de otros que se están superponiendo a las economías, en este caso, a las familiares y a las de nuestras empresas. Ya lo hemos citado esta mañana, pero creo que es importante volver a recalcar cuál ha sido la respuesta ante el *shock* energético como consecuencia de la guerra de Irán. En términos de coste presupuestario, si sumamos lo gastado en estos dos trimestres —es decir, desde el mes de marzo hasta la finalización de este mes de septiembre— a las medidas estructurales como, por ejemplo, la reducción progresiva y la eliminación del impuesto sobre el valor de la producción eléctrica, estábamos hablando de más de 10 000 millones, señor Rego, en cuanto al

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 29

impacto del apoyo por parte de este Gobierno y las medidas que se aprobaron en el Congreso a los hogares y a los sectores particularmente afectados. Estamos hablando de un impacto que ha supuesto en algunos meses, incluso, una reducción de hasta un punto de la tasa de inflación observada. Esto ha aliviado en el acumulado de estos seis meses en torno a la mitad del incremento del precio de la gasolina y del gasoil para los hogares. Asimismo, ha supuesto —lo hablábamos, por ejemplo, esta mañana— el alivio para los agricultores, con más de 600 millones para su demanda de fertilizantes; por ejemplo, en una explotación media de regadío, podríamos estar hablando de unos 1850 euros para ayudarlos a hacer frente al incremento de los costes de fertilizantes. Igualmente, estamos hablando de 200 euros al mes para el gasóleo. En cuanto a la industria —de la que también hablábamos esta mañana—, una industria promedio se está beneficiando de las rebajas al coste de los peajes. Quiero decir que hay un esfuerzo, además concentrado en sectores que pueden afectar a la propagación en la cesta de la compra, como pueden ser el sector de la logística, el transporte o el campo y la pesca, como bienes o insumos esenciales.

Estas semanas hemos tenido reuniones con agentes sociales —lo comentaba el señor Martín también— y con los sectores para ver exactamente cuál es la situación a la que tienen que hacer frente hoy día, después de un verano que ha sido más complejo, más complicado de lo que se podía prever a finales de junio, cuando había un posible acuerdo ya en marcha, y también cuál está siendo el impacto de las medidas. Quizá, un mensaje generalizado que nos llevamos de estas reuniones es que las medidas están surtiendo efecto y les están ayudando a compensar, al menos en parte, la enorme subida de los costes que están sufriendo como consecuencia de esta guerra. Y una de las peticiones es que no paremos y que se prorrogue el escudo más allá de este mes de septiembre. Yo creo que este es un mensaje importante por parte de los sectores, que da fe del efecto positivo de las medidas en cuanto al alivio de esos costes.

Mencionaba usted también elementos adicionales, como el *shock* de la guerra de Ucrania en origen y cómo, al final, estamos hablando ya de más de cuatro años y medio desde su inicio, en la primavera del año 2022, que se viene a sumar a la situación actual en cuanto a fuentes o alternativas de suministro, incluso con un recrudescimiento de la situación en Ucrania o en la guerra entre Rusia y Ucrania, ahora mismo, que está afectando a las refinerías y, por lo tanto, al margen de refino, y que supone un extra también de coste en materia de crudo. Es una situación, además, como decíamos esta mañana, en la que ahora mismo no se vislumbra —de hecho, los mercados así nos lo dicen—, en el corto plazo, una vuelta a esos precios previos al inicio de la guerra en el mes de marzo.

Este es el contexto en el que tenemos que navegar, con la necesidad de seguir apoyando y de seguir protegiendo. Estos reales decretos leyes, además, tenían medidas a medio y largo plazo de electrificación y de descarbonización. ¿Y por qué son importantes estas medidas? Porque nos ayudan a prever. Es muy probable —también lo decíamos esta mañana—, que vengan más *shocks* energéticos en los próximos años, de una manera u otra, y tenemos que seguir avanzando en esta senda de reducción de dependencia que ayude a mejorar, de manera estructural, la competitividad de algunos de los sectores que son clave en nuestra economía; sectores que tienen un reto estructural, como el del acero —lo comentábamos antes— o el del automóvil.

Y voy a aprovechar para hacer un apartado con respecto al sector del automóvil, que comentaba también la señora Granollers. El sector del automóvil es un sector en plena transformación, en el que, en este caso —creo que merece la pena señalarlo—, España se ha adelantado en muchos aspectos en cuanto a la descarbonización y a la mejora en eficiencia de sus plantas. De hecho, tenemos declaraciones, semana sí y semana también, de los principales CEO de las grandes marcas automovilísticas mundiales señalando que las plantas que tienen en España están siempre entre las más eficientes, y esto es un seguro de vida; es un seguro de vida para el mantenimiento de la producción y del empleo en esas plantas. Y, entre otras cosas, se debe a la inversión y al esfuerzo, también gracias al plan de recuperación, que se ha hecho para seguir modernizando y adaptando esas plantas, por ejemplo, para que sean capaces de ir produciendo, a demanda, vehículos de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 30

distinto tipo de tecnología o de distinta gama. Esto también es parte de ese esfuerzo en cuanto a protección.

Aquí entronco con otra discusión que han comentado varios de los intervinientes, que tiene que ver con cómo, desde Europa, se va a proteger a estas industrias, o cómo conecta también la política industrial con la política comercial. Es verdad que se han difuminado, en cierto modo, las fronteras entre políticas; y la política comercial, en gran medida, es política industrial, y la política industrial es una política mucho más horizontal de lo que era hace unos años. Hay una medida que está siendo discutida a nivel europeo, que entronca con esta discusión, que es la *Industrial Accelerator Act*, la IAA, que no es otra cosa que cómo establecemos una priorización de la producción con valor añadido en Europa. Esta es una discusión importantísima para sectores que tienen que enfrentar, efectivamente, una enorme competencia o un exceso de capacidad a nivel internacional. Está el sector del automóvil y el sector del acero, entre otros.

Hay dos vectores esenciales y uno es la compra pública o las subvenciones: cómo tenemos que conseguir un uso eficiente del dinero para proteger la industria europea y qué entendemos por industria europea. Aquí, por ejemplo, en el caso del Plan MOVES+, que está en este real decreto ley, esos 400 millones de euros, hay una parte de las ayudas que está conectada al hecho de que haya producción de algunos de los elementos esenciales de esos vehículos en Europa. Esta, de nuevo, es la vía para seguir fomentando, a través de este tipo de políticas industriales, la competitividad de nuestras fábricas y su capacidad exportadora.

Más temas que comentaba la señora Granollers. Me pedía mucho detalle con respecto a las cifras. Por supuesto, estaré encantado de pasarle el detalle en relación con los datos de Cataluña, pero le puedo adelantar algunos de ellos. Por ejemplo, el 24 % de las empresas contactadas por ICEX, en este Plan ICEX 500+, son empresas catalanas. Más allá de esto, de las operaciones de avales realizadas por ICEX, el 27 % son operaciones también de empresas en Cataluña; veintitrés operaciones FIEM, entre ellas, algunas operaciones muy importantes. Es decir, yo le adelantaría que, al final, lo que vemos, después de seis meses, es que, más o menos, lo que surge es el peso de las exportaciones de Cataluña con respecto al total de España o su exposición, tanto directa como indirecta, como también señalaba, en este caso, el señor Martín. Pero, bueno, estoy abierto también a cualquier detalle adicional que quiera con respecto a estas medidas que le podamos proporcionar.

Luego, más allá del sector del automóvil, preguntaba por detalles con respecto a otros sectores importantes también para la economía catalana, como el campo o el aceite de oliva, en concreto. Creo que tengo alguna diapositiva del aceite de oliva, para que veamos con un poco más de detalle qué es lo que está pasando. **(Apoya su intervención en una presentación digital)**. Lo he dicho anteriormente: en el aceite de oliva había un efecto de margen intensivo, es decir, se estaba exportando menos, pero no había salida de empresas. ¿Cuál es el ciclo —creo que ya lo vimos en la última comparecencia— que está sufriendo el aceite de oliva? Hay un ciclo de precio de una subida —lo sufrimos aquí también, en España, sobre todo, en los años 2022 y 2023— que podemos ver en el gráfico de la derecha, que es la curva más oscura. Unos precios que subieron de manera muy significativa en 2024 e inicio de 2025 y que luego se han corregido, incluso llegando a estar en negativo su evolución. Esto afecta a los datos de exportaciones, puesto que son datos en términos nominales, incluyendo los precios. Cuando vemos la evolución del volumen, es decir, si quitamos este efecto precio, lo que vemos es que las exportaciones de aceite de oliva, que es esa línea azul más clarita, siguen una tendencia un poco más constante. Es esa capacidad, ese mantenimiento de cuota. De hecho, si hablamos de la cuota, España sigue siendo el principal proveedor de aceite de oliva de Estados Unidos. Esto, de nuevo, creo que es un mensaje importante que ayuda a matizar lo que hemos comentado antes.

Y luego hablaba del sector químico, del sector de biotecnología, que en Cataluña también es muy relevante. Por señalar algunas medidas adicionales que estamos tomando para fomentar la competitividad en este tipo de sectores, le diré que una de las medidas

que estamos poniendo en marcha desde el segundo trimestre de este año, y que está llegando a su finalización —ya está sobre la mesa— es la creación de un fondo público-privado entre el estado de Massachusetts, el Estado español y el sector privado para coinvertir en empresas de biotecnología de ambos lados del Atlántico: empresas americanas y empresas españolas. Evidentemente, habrá una cuota mínima de empresas españolas que estén relacionadas con ese capital público que estamos poniendo, pero con una exigencia: que los centros de I+D —es decir, el desarrollo de las patentes— se mantengan; que no estemos financiando la salida de empresas innovadoras a Estados Unidos, sino que les permitamos, a través de un desarrollo de la I+D, la innovación y las patentes, acceder luego a una capacitación comercial en unos mercados en una de las zonas más competitivas y de mayor dinamismo en este sector, como es la zona de la costa este de Estados Unidos. Esta es otra forma en la que estamos intentando apoyar, en este caso, al sector de la biotecnología.

La señora Sagastizabal pedía más detalle en cuanto a la regionalización. Recojo el guante y, para el próximo trimestre, traeré un desglose específico, regional y por tamaño de empresa, de cada uno de los instrumentos, y así quizás sea más ilustrativo. Ya he dado algún detalle. Por ejemplo, el de los dos tercios de las pymes en el instrumento de intermediación del ICO, porque es allí donde más se está necesitando al final, y lo veíamos también en el diagnóstico.

Le contesto a algunos de los elementos de política industrial: el tema de la IAA o los temas de defensa comercial. Quizás, por volver a conectar con los datos del ICEX, por lo que también me preguntaba —es repetitivo, pero por entrar en algo más de detalle—, tenemos estos 2750 servicios prestados a todos los contactos realizados. Aquí hay desde servicios personalizados, como les decía, a actividades específicas. Cuatrocientos de estos 2750 son actividades específicas comerciales directas y otros 250 son reuniones o visitas para ayudarles también a manejar esta situación. Es a demanda, al final. Y, sobre todo, creo que un elemento positivo que está ocurriendo aquí es que hay muchas empresas a las que todavía no había llegado el ICEX y, gracias a este impulso, a esta voluntad de llegar a las 1700 empresas, estamos siendo capaces de incorporar —lo he dicho antes— unas 254 nuevas empresas al acervo de empresas a las que está ayudando el ICEX. Esto, al final, tiene un efecto exponencial: cuantas más empresas estamos ayudando, a más partes de la cadena de valor acabamos llegando también.

Con respecto a algunos temas que no hemos tocado todavía, el señor Martín hablaba del reparto justo de los costes de este tipo de crisis y ponía el ejemplo de la situación generada a raíz de la guerra de Ucrania. El otro día, creo que lo dije tres veces —y voy a desvelar una parte de la conversación privada, pero, como lo dije yo, me veo capacitado y habilitado para hacerlo—, pedí a los agentes sociales que hiciéramos el mismo esfuerzo que se hizo en el año 2022. Se tardó unos meses después del inicio de la guerra de Ucrania, pero ese pacto de rentas, ese acuerdo de negociación colectiva, ha ayudado mucho a proporcionar un horizonte de previsión tanto a trabajadores como a empresarios. De hecho, cuando miramos —los citaba usted— los datos de evolución de los salarios de los convenios y de los precios, 2022 es un año de pérdida de poder adquisitivo, en ese sentido, para los salarios conveniados, pero se va recuperando progresivamente en 2023, 2024 y 2025, conforme los salarios están por encima. Este elemento de mirar a medio plazo y de ser capaces de tener una visión conjunta sobre cómo compartir el *shock* es algo que necesitamos. Por lo tanto, yo animo, animé y seguiré animando a que las dos partes se sienten y nosotros, por supuesto, pondremos a su disposición todo lo que podamos para hacer que esto suceda, que se llegue a un acuerdo y que sea cuanto antes.

En cuanto a la traslación de las medidas en materia de gasolinas y de gasóleo, ya lo dije la otra vez, pero, en el caso del real decreto de Irán, el aumento de la presión en cuanto a la transparencia y a la supervisión del traslado de esas medidas, de esas rebajas impositivas, se está traduciendo —más allá de lo que tiene que ver con la estructura competitiva del propio sector— en que no está habiendo una especie de acaparamiento de esas medidas por parte de las empresas a través de unos mayores márgenes —algo que no quisiéramos esperar—, sino que se están trasladando de manera completa al

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 32

consumidor, más allá de que haya vaivenes en los precios a raíz de la evolución de la cotización internacional o también, como hemos dicho antes, del margen del refino. A partir de aquí, esta vigilancia aumentada se mantiene y se va a mantener, cada vez con una mirada más atenta también a los vaivenes hacia abajo. Es decir, que este efecto cohete-pluma, que yo creo que señaló usted también la última vez, no se produzca y que las traslaciones de los precios de los mercados internacionales se den en los dos sentidos. Ese es otro mensaje importante.

Por lo que se refiere al tema del euríbor y de la vivienda, si no recuerdo mal —porque estoy hablando de memoria—, en el año 2022 tuvimos, en apenas diez meses, una subida de más de 300 puntos del euríbor. De hecho, no sé si eran 330 o 340 cuando entramos a poner en marcha los códigos de buenas prácticas; creo recordar que fue en octubre del año 2022. Esos códigos de buenas prácticas permitieron un alivio de en torno a 100 o 150 euros al mes para muchas familias con hipotecas a tipo variable, que se enfrentaban a un euríbor en cuatro y pico, habiendo partido de un nivel muy cercano al cero en los años previos. Lo que hemos visto en estos meses es una subida de en torno a un tercio, o incluso menos, de lo que subió entonces. Ha subido unos ciento y pocos puntos y es cierto que está por encima del tipo oficial, ya que se entiende que el mercado está anticipando que hay más subidas pendientes por parte del Banco Central Europeo. De hecho, ya sabe que el mercado anticipa una o incluso dos subidas de aquí a final de año. Veremos qué sucede, pero, conforme se mantengan las presiones de inflación, esta es la visión que tiene el mercado y que ya está incorporando al coste para los hogares a través del euríbor.

Voy a intentar contestar a lo que falte. Señor Sáez, creo recordar que los datos del INE nos muestran un crecimiento en el peso de las exportaciones de bienes de alta tecnología. Hay que tener en cuenta, como en muchos aspectos relacionados con la productividad, con el tamaño empresarial o con la competitividad, los niveles de partida. Es decir, este es un reto estructural —innovación, inversión en intangibles, I+D— que nos ha lastrado durante décadas. Y aquí —lo decía antes también el señor Martín— estamos viendo un cambio en la composición de la estructura productiva en España, un cambio que tiene distintos efectos. Uno de ellos es que el empleo que se está creando se está haciendo, esencialmente, en sectores de mayores salarios. La mitad del empleo creado en los dos últimos años y medio ha sido en los cinco sectores de mayores salarios. Eso quiere decir también que, efectivamente, está relacionado con que son empresas y sectores que tienen una mayor inversión, una mayor capacidad de innovación y una mayor salida a los mercados exteriores. Este es el círculo positivo que hay que seguir impulsando, porque todavía no hemos llegado a donde queremos. ¿Cuál es el objetivo? Que sigamos creciendo por encima del 2 % de manera permanente. Hoy —lo citaba la señora Blanquer también— han actualizado nuestras previsiones de crecimiento para este 2026: un 2,6 %. Seguimos liderando entre las economías avanzadas. Pero tenemos que mantener este ritmo porque, de otra forma, no nos podremos seguir permitiendo hacer frente a todos los retos que nos vienen. Y es que, además de los de corto plazo, tenemos el envejecimiento poblacional. O sea, hay una serie de retos que se suman a los que ya tenemos. Por lo tanto, he dicho incremento de productividad, incremento de exportaciones y mayor contenido tecnológico, pero también, en cierto modo, mayor crecimiento empresarial. De nuevo, todo esto está ligado.

Hay otro tema importante —ha habido varias preguntas en torno a esto— que tiene que ver con los servicios. Esta es la balanza del sector servicios en nuestro país; un sector servicios superavitario de manera creciente no solo por los servicios turísticos, que están en niveles récords, sino también por los servicios no turísticos. Este es el saldo.

Si miramos las exportaciones de servicios turísticos y de servicios no turísticos, exportamos más en servicios no turísticos. A la derecha tenemos esas exportaciones de servicios por tipos y tenemos servicios asociados a servicios financieros, seguros y pensiones; telecomunicaciones e informática y propiedad intelectual. De nuevo todo parte de la misma imagen de lo que está sucediendo en estos momentos en cuanto a transformación estructural en nuestra economía.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 33

Esta es otra dimensión que es coherente con esta imagen. ¿Qué está pasando en cuanto al ecosistema innovador, el ecosistema de *startups*? Tenemos hoy en día entre 8000 y 10000 *startups*. Somos el tercer ecosistema que más ha crecido en toda la Unión Europea con *startups*, además, que están en áreas de alta tecnología o de *deep tech*, incluso de *quantum*. Todo esto, de nuevo, es parte del mismo esfuerzo y en gran medida también promovido por los fondos del plan de recuperación, tengo que decirlo.

Más preguntas que me señalaba: el tema de las reducciones de cargas administrativas. No sé si lo hemos comentado de manera específica en esta comisión. Yo creo que sí. Un eje principal de actuación de este ministerio es la reducción de las trabas, de las cargas administrativas y la simplificación del día a día de autónomos y empresas con muchas líneas abiertas de trabajo. Citaba usted la heterogeneidad de normativa o la fragmentación que existe muchas veces entre comunidades autónomas, entre ayuntamientos o incluso dentro de una misma comunidad autónoma. El esfuerzo que estamos haciendo aquí de la mano de las comunidades autónomas y de la FEMP es crear precisamente un régimen que reduzca, que elimine esa fragmentación, lo que hemos llamado el Régimen 20. Es más, no nos conformamos con el ritmo al que está avanzando este Régimen 20 y ya hemos puesto en marcha —dentro del plan que anunció el presidente del Gobierno para avanzar en materia de IA— una medida adicional.

Esta medida adicional consiste, en este caso, en dar un impulso a la escala que debe tener esta reducción de cargas y barreras administrativas. Lo haremos —así lo espero— en los próximos meses —a mucho tardar a inicios del año que viene— poniendo sobre la mesa, para que se haga una idea, una propuesta para la reducción de estas cargas, por ejemplo, con principios que tenemos en nuestra legislación desde hace casi dos décadas, pero que no se cumplen como un principio tan esencial como que el administrado —la empresa, por ejemplo— solo tenga que proveer una vez un documento a la Administración pública, sea la Administración pública que sea, y no deban de volver a pedírselo puesto que tienen que hablar entre ellas. Un ejemplo tan sencillo como este o tener una estimación de cuál es el impacto de las cargas totales que se imponen a las empresas para poder, además, hacer una evaluación conforme hay una nueva normativa de cuál es la variación en esas cargas, si es que hay nuevas cargas, y por lo tanto, cómo afecta, igual que hacemos una valoración de impacto en otros ámbitos. Esto aprovechando la ventana de oportunidad que tenemos donde yo creo que hay una voluntad política de hablar de simplificación, no de desregulación y que esta simplificación contribuya a reducir los costes teniendo en cuenta que hay una tecnología que está a nuestro favor como es ahora la capacidad que tenemos de implementar estas iniciativas gracias a la inteligencia artificial.

Hablaba de los exportadores regulares. Si no tengo mal el dato, en los seis primeros meses de 2026 han crecido un 2,5%. Hablaban de las inversiones usted y el señor Olano también. Déjenme hacer un inciso aquí porque yo creo que esta imagen es bastante visual. Estamos hablando de una base de datos internacional. En este caso es la base de datos del *Financial Times*, que tiene datos para más de 150 países sobre la evolución de la inversión extranjera. En este caso son proyectos *greenfield*, es decir, proyectos nuevos de inversión y tenemos una evolución desde el 2018. Es decir, no es el último trimestre, no es el último año, es desde 2018. Aquí tiene que, en número total de proyectos, España está en este caso el sexto desde el año 2018 al año 2026 por detrás de Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Emiratos e India y por delante de países como Francia, China o México.

Si miramos luego a nivel sectorial, España es la segunda a nivel mundial en número de proyectos de inversión extranjera en el sector de renovables. Asociado y ligado a esto, en proyectos que tienen que ver con actividades de I+D somos los cuartos. De nuevo esto es un mensaje claro de confianza porque es de largo plazo. Además, los datos de 2026 reflejan una imagen muy similar: no hay una reducción, una desaceleración de la confianza o de la llegada de los inversores extranjeros. Esto tiene su reflejo también en mercados financieros.

Cuando hablamos de la confianza de los inversores en términos de mercados financieros en un momento en el que, en las últimas semanas estamos viendo, en los

últimos meses, un *rally*, una subida de los rendimientos de los bonos soberanos a nivel internacional, la economía española se está comportando como un país *core* —que se llama—; es decir, un país de alta solvencia, como se está comportando Alemania. Nos estamos moviendo en línea con Alemania. No se está ampliando la brecha, el *gap*, el *spread* o la prima de riesgo entre España y Alemania. España paga ahora mismo entre 50 y 60 puntos básicos menos por su deuda a diez años de lo que está pagando un país como Francia. Esto también es parte de la mayor demanda y confianza que existe sobre la economía española y sus perspectivas a futuro, su capacidad de crecimiento y también su responsabilidad en materia presupuestaria.

Hablaba el señor De Olano de la deuda. Este año terminaremos por debajo del cien por cien de deuda, volviendo al nivel de 2019. Esto, de nuevo, es una señal positiva que ha hecho que, entre otras cosas, las agencias de *rating* hayan subido la calificación para España, volviendo a tener al menos nivel A en las cuatro principales agencias de *rating*. ¿Esto por qué es importante, más allá de la señal que manda? Porque hay muchos grandes inversores institucionales que solo entran a invertir en deuda de un país cuando este alcanza un cierto nivel de calificación. Ahí está España y esto ha supuesto una mayor entrada de inversores institucionales y, por lo tanto, un menor coste; es decir, un ahorro para el contribuyente. De nuevo, elemento positivo gracias a la confianza de los inversores y de los mercados.

Con respecto a la intervención de la señora Blanquer, yo creo que destacaría la importancia del plan de Irán. Ya lo hemos comentado inicialmente y lo ha hecho ella. Creo que no es un ejemplo más, es un ejemplo de todo lo que estamos haciendo en materia de protección y prevención, que es un poco la visión de corto y medio-largo plazo sin escatimar en recursos, pero teniendo siempre una visión puesta en estar más preparados para las siguientes crisis.

Ya he detallado el impacto de las medidas. Evidentemente, como he dicho antes, estamos ahora en un proceso de reflexión con respecto a la prórroga. El martes que viene está previsto que llevemos al Consejo de Ministros nuevas medidas, puesto que la mayor parte de las que están ahora mismo vigentes caducan el día 30 de septiembre y, como he dicho, estamos atentos y a la escucha de lo que nos están diciendo los sectores y hablaremos, por supuesto, también con los grupos.

Con respecto al señor De Olano, por señalar algunos de los aspectos que no he comentado todavía, porque hay algunos de los que él ha dicho que ya he comentado. En primer lugar, con respecto a mi presencia aquí —sí no recuerdo mal y que me corrija el presidente—, estaba prevista el 22 de julio. Tenía otra comparecencia el día 23 relacionada con la convalidación del real decreto ley de Irán. Se acordó, además de que hiciera referencia en aquel momento también al sector exterior, que podíamos pasar esta comparecencia al mes de septiembre. Así se acordó y así lo estamos haciendo, sin ningún tipo de problema, con total transparencia y dispuesto; y estoy abierto siempre, como en cualquier otra ocasión, a venir a compartir los resultados de la situación de la economía en los distintos ámbitos que sea necesario.

En cuanto a la situación de las familias, sobre la que ha hecho usted bastante hincapié y que no hemos comentado hasta ahora, creo recordar haber hecho referencia esta mañana a un dato específico: la evolución de la renta bruta disponible de los hogares, la evolución de la renta bruta disponible en términos reales y en términos per cápita. ¿Qué quiere decir este indicador? Que miramos cómo han evolucionado las rentas de los hogares teniendo en cuenta impuestos y transferencias por parte del Estado, la evolución de los precios y también incorporando el impacto de una mayor población. Lo hacemos en términos per cápita. La renta bruta disponible de los hogares en términos per cápita, año a año desde 2018, ha crecido un 1,2% en España, teniendo en cuenta y quitándole el impacto de los precios y teniendo en cuenta transferencias, impuestos y el aumento de la población; repito, 1,2%, un 20% más que en Francia y el doble que en Alemania o Italia. Año a año desde el año 2018. De nuevo, evidentemente —y lo decía el señor Martín también—, esto no es casualidad. ¿Qué hay detrás de esta mejora en la renta disponible de los hogares? Hay una mejora clara en el mercado laboral —330 000 hogares menos

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 35

con todos sus miembros en una situación de desempleo— y hay familias —creo que podrán estar de acuerdo conmigo— cuya situación ha mejorado significativamente con respecto al año 2018, señor De Olano. Más allá de esto, ¿qué factor tenemos que lleva a la mejora de esta renta bruta disponible? La mejora del salario medio; también lo ha dicho el señor Martín. Es importante de nuevo trasladar este mensaje: el mercado de trabajo está en una corrección estructural. Tenemos una tasa de paro por debajo del 10 % —como teníamos en el año 2008—, pero no estamos en una situación de burbuja ni desequilibrada como lo estábamos entonces. Esto es importante también de cara al futuro y a ser capaces de mantener estas cifras o incluso seguir rebajando una tasa de paro que todavía es insultantemente elevada, en particular si miramos la de nuestros jóvenes, que está en más del doble de la tasa de paro general pero que ha bajado más de 9 puntos desde el año 2018, señor De Olano. ¿Ve que los dos mensajes son compatibles? La hoja de ruta está funcionando, la economía está mejorando; pero nosotros no nos conformamos y somos conscientes de los enormes retos que todavía quedan por delante.

Más elementos relacionados con la situación de los hogares. Según datos de contabilidad nacional, entre 2019 y 2025 el salario ha crecido un 5,1 % en términos reales; es decir, descontando el impacto de los precios. Un 5,1 % de crecimiento entre el 2019 y el 2025 habiendo pasado por la pandemia, por la guerra de Irán y también por el bloqueo de las cadenas de valor en el año 2023. ¿Sabe usted cuánto creció el salario real entre 2014 y 2018? Un 0,6 %. Si miramos también el impacto, por ejemplo, del IRPF, —es decir, lo ponemos en términos netos—, entre el 2019 y el 2025 creció un 2,3 %. ¿Sabe cuánto creció entre el 2014 y el 2018? Un 1 %. Esta es la realidad de lo que está pasando con la renta, con los salarios, y de cómo estamos siendo capaces de superar algunos de los retos que teníamos, como el de unos salarios estancados o de un mercado de trabajo también esclerotizado.

A partir de aquí, ¿quiere decir esto que no quedan retos? Por supuesto que no, y se han ido añadiendo retos nuevos o crecientes, como son los tres principales ahora mismo que he mencionado en otras ocasiones: vivienda, vivienda y vivienda. En este ámbito, además, señalaba usted alguna de las políticas que se están poniendo en marcha. Podemos hablar de los 7000 millones del Plan Estatal de Vivienda **(risas del señor De Olano Vela)**; podemos hablar de los 23000 millones que, en este caso, está poniendo España Crece a través de ICO para, a través de colaboración público-privada, fomentar la construcción de vivienda de alquiler asequible, y podemos hablar de los avales ICO para jóvenes.

Y, hablando de los jóvenes —lo ligo y ya cierro con esta parte—, cuando hablamos de la mejora de los salarios —hablaba antes también, por supuesto, el señor Martín del incremento de salario mínimo interprofesional—, vemos por edades que aquellos que más poder adquisitivo han recuperado son los jóvenes. Si miramos también, por ejemplo, la evolución de los salarios por nivel de renta, quienes más poder adquisitivo han recuperado son las rentas medias y bajas, señorías. Es decir, se trata de un elemento de reducción de la desigualdad más allá de la recuperación de poder adquisitivo. Decir esta realidad no conlleva ningún elemento de triunfalismo, ninguno. **(Risas del señor De Olano Vela)**. Entre otras cosas porque, de nuevo, cuando miramos las estadísticas, es compatible decir que hay menos familias que tienen alguna o mucha dificultad para llegar a final de mes —hemos pasado de un 26 % a un 20 %— con que sigue siendo un 20 %. Sigue siendo altísimo, pero han bajado 6 puntos desde el año 2018. Hay que seguir, por supuesto que hay que seguir; pero, desde luego, lo que no vamos a conseguir es reducir los problemas de las familias o mejorar su situación financiera con políticas que no mejoren ni el empleo ni los salarios.

Además —y ya cierro con esto—, son políticas que no solo son cortoplacistas de protección ante *shocks*, sino que también piensan en qué oportunidades vamos a dar, entre otros a nuestros jóvenes, con los sectores productivos que se están desarrollando en nuestro país de aquí a los próximos años.

Muchas gracias. **(Aplausos)**.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 36

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor vicepresidente.
Como saben, a continuación, hay un breve turno de intervención para aclaraciones o preguntas.

Señor Rego. (**Denegación**). No lo utiliza.

La señora Sagastizabal no está, pero la señora Granollers, sí.
Cuando quiera.

La señora **GRANOLLERS CUNILLERA**: Sí, gràcies, president ministre.

Gràcies, president ministre, que aniré molt ràpid perquè sí que li he parlat de l'oli, del vi, de la indústria química, dels vehicles. Però també hi ha la perfumeria. La cosmètica que els Estats Units van caure uns 140 milions d'euros, mentre que les manufactures de ferro, acer i productes metàl·lics ho van fer per 60 milions d'euros. Per tant, aquesta realitat reforça la idea que els vam demanar, que era una aposta clara, adaptada a la realitat de Catalunya, perquè volem continuar sent una potència industrial i sí que ens ha dit que exploren nous mercats, nous mercats i nosaltres creiem encertat i què cal fer.

Però també cal protegir aquests sectors que ocupen desenes de milers de llocs de treball i que avui pateixen aquesta amenaça comercial als Estats Units, com és la competència de productes a preus molt baixos i no només dels Estats Units. Per tant, també aquí voldria anar a enllaçar amb el pressupost europeu. El pressupost aquest pluriennal de la Unió Europea, perquè fora una peça clau per desenvolupar aquestes capacitats industrials europees i posicionar-nos amb força en aquest món tan canviant. Per tant, m'agradaria saber en quin punt es troben aquestes converses per assolir aquest pressupost europeu.

I acabo perquè també li he comentat, i aquí sí que m'ha estranyat, que no m'ha dit res la necessitat de crear un nou reial decret per ajudar al sector del transport. I m'agradaria que m'expliqués perquè més enllà de dir que la Llei d'Ordenació Terrestre no li correspon al Ministeri i que tindria tota la raó, doncs sí que és cert que sí que li correspondria donar unes ajudes per a la compra del combustible i ha de passar que pogués afegir això. Per tant, li pregunto si es planteja fer un nou reial decret amb ajudes directes al sector del transport i es reunirà amb ells per trobar una proposta a llarg termini que acabi amb aquesta precarietat que té ara aquest sector. I aquí acabo.

Gràcies.

Sí, gracias, presidente.

Ministro, voy a ser muy rápida. Ha hablado del aceite, del vino, de la industria química y de los vehículos, pero también están la perfumería, la cosmética, productos que en Estados Unidos cayeron en unos 140 millones de euros, mientras que las manufacturas de hierro, acero y productos metálicos cayeron en 60 millones de euros. Por lo tanto, esta realidad refuerza la idea que les pedimos, que era una apuesta clara adaptada a la realidad de Cataluña porque queremos seguir siendo una potencia industrial.

Nos ha dicho que exploremos los nuevos mercados, y nosotros creemos acertado que hay que hacerlo, pero también hay que proteger estos sectores que ocupan decenas de miles de puestos de trabajo y que hoy sufren esta amenaza comercial de los Estados Unidos, como es la competencia de productos a precios muy bajos, y no solo de los Estados Unidos. Por lo tanto, también aquí me gustaría enlazarlo con el presupuesto plurianual de la Unión Europea porque es una pieza clave para desarrollar estas capacidades industriales y europeas y posicionarnos con fuerza en este mundo tan cambiante. Me gustaría saber, por lo tanto, dónde se encuentran estas conversaciones para lograr este presupuesto europeo.

Termino, porque también he comentado la necesidad de crear un nuevo real decreto para ayudar al sector del transporte, y aquí sí me ha extrañado que no haya dicho nada. Me gustaría que me explicara por qué; más allá de decir que la ley de ordenación terrestre no le corresponde a su ministerio —y tiene toda la razón—, sí es cierto que le correspondería dar unas ayudas por la compra del combustible y, de paso, poder añadir

eso. Por eso le pregunto si se plantea hacer un nuevo real decreto con ayudas directas al sector del transporte y si se reunirá con ellos para encontrar una propuesta a largo plazo que acabe con esta precariedad que tiene ahora este sector. Terminó aquí.

Gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias.

Por el Grupo Plurinacional SUMAR, el señor Martín tiene la palabra.

El señor **MARTÍN URRIZA**: Sí, muchas gracias.

Señor De Olano, ya que me interpela, le voy a dedicar algo de tiempo a usted en vez del señor ministro, desgraciadamente. No es el Gobierno de coalición el que les ha subido la gasolina, el gasóleo y el gas a los españoles y a las españolas; ha sido —como usted sabe muy bien— el señor Trump, ese al que ustedes o líderes de su partido jalean. **(El señor De Olano Vela, llevándose la mano al pecho: ¿Yo?)**. Hay líderes de su partido que han jaleado al señor Trump y han dicho que nos tenemos que llevar bien con él, con un señor que nos ha querido expulsar de la OTAN y que nos ha dicho que estamos viviendo a costa de los norteamericanos. **(El señor De Olano Vela pronuncia palabras que no se perciben)**. Eso nos lo ha dicho el señor Trump, está en las declaraciones.

Déjeme preguntarle también otra cosa. La competencia de vivienda, hasta donde yo sé, en nuestra Constitución es de las comunidades autónomas. **(El señor De Olano Vela: No todo)**. Desde luego, urbanismo y vivienda es una competencia que el artículo 148 de nuestra Constitución asigna a las comunidades autónomas. Ustedes gobiernan en once de las diecisiete comunidades autónomas. ¿Cuántas de esas 800 000 viviendas que dice usted que faltan han construido ustedes con su competencia? Respóndame a esto.

Respóndame a una tercera pregunta, señor De Olano: ¿le parece a usted bien que los fondos buitres compitan con las familias españolas para comprar vivienda? ¿No sería mejor que esos fondos los quitásemos de la demanda de vivienda y dejásemos que solo las familias españolas demandasen esas viviendas? Hoy precisamente, un fondo buitre ha desahuciado a Maricarmen, de 87 años, una persona discapacitada, simplemente para subir más el alquiler, para ponerlo mucho más caro. ¿Ustedes están de acuerdo con eso? ¿Con que los fondos buitres no puedan comprar vivienda? ¿Con que no compitan con las familias españolas en comprar viviendas? Porque en eso el señor Trump sí lo tiene claro, ¿ahí no le siguen al señor Trump?, ¿ahí no le jalean al señor Trump?

Nada más. Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Martín.

A continuación, por el Grupo Parlamentario VOX, el señor Sáez tiene la palabra.

El señor **SÁEZ ALONSO-MUÑUMER**: Gracias, señor presidente.

Hablamos de resultados, y si el resultado es que el déficit comercial del último año se acerca a 66 000 millones de euros, que es prácticamente el doble de 2018, yo creo que eso no son datos positivos.

Señor Cuerpo, a la vista de los datos que nos ha mostrado de proyectos de inversión, me gustaría que nos indicara cuál es el objetivo del Gobierno en cuanto a la tasa de cobertura de las exportaciones comerciales. Es así de sencillo. Hay que tener objetivos, porque, si no, no se puede medir el éxito de las políticas llevadas a cabo.

Con respecto al interés que muestra la portavoz socialista sobre lo que vota VOX, que es bastante reiterativo, le voy a contestar: VOX vota no a un Gobierno que aplica políticas económicas, fiscales y de vivienda que han empobrecido a los españoles. VOX vota no a un Gobierno que con sus políticas mantiene una tasa de pobreza en España que es la más elevada de la eurozona, un 25,7% de la población en 2025. VOX vota no a un Gobierno que con sus políticas provoca que existan 12,6 millones de personas en España que continúen viviendo en una situación de vulnerabilidad económica o social. VOX vota no a un Gobierno que con sus políticas mantiene la pobreza infantil superando el 33,9%, siendo la más elevada de la Unión Europea. VOX vota no a un Gobierno que con sus políticas ha logrado que el precio de la vivienda haya aumentado un 12,2% en el último año, 12,9% en

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 38

vivienda de segunda mano. VOX vota no a un Gobierno que con sus políticas ha logrado que entre enero de 2020 y diciembre de 2025 los alimentos y bebidas no alcohólicas se encarezcan un 37,7%. VOX vota no a un Gobierno que con sus políticas ha logrado que el 36,4% de los españoles no tengan capacidad para afrontar gastos imprevistos. VOX vota no a un Gobierno que con sus políticas ha logrado que la renta disponible de los hogares haya crecido desde 2018 la mitad que la media de la OCDE. VOX vota no a un Gobierno que con sus políticas ha logrado empobrecer a los españoles tras su fracaso en la lucha contra la inflación, un 4,6% interanual el pasado mes de agosto, mientras que la media de la eurozona fue del 3,2%. VOX vota no a un Gobierno que con sus políticas ha logrado que los salarios reales a precios constantes, medidos en paridad de poder de compra, hayan crecido casi la mitad que la media de los países de la OCDE desde el 2019. Y cuando quiera continúo diciendo por qué seguimos votando que no, porque estamos votando que no a un Gobierno que empobrece con sus políticas a todos los españoles.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor diputado.

A continuación, por el Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra la señora Blanquer.

La señora **BLANQUER ALCARAZ**: Muchas gracias, presidente.

Muchas gracias, vicepresidente, porque es verdad que no solo tenemos que lidiar con la incertidumbre externa, sino también con todas las noticias *fake* que dice el Grupo VOX y, también, el Grupo Popular porque no puede decir que en estos momentos tengamos la tasa de riesgo de pobreza más alta, porque no es cierto. La tasa de riesgo de pobreza en estos momentos tiene el nivel más bajo desde 2007 y es la tercera mayor reducción de la zona euro. Por tanto, es falso lo que ha dicho el Grupo Popular en su intervención.

Pero, es que además hay menos hogares con dificultades para llegar a fin de mes, hay menos hogares con todos sus miembros en paro y hay menos desigualdad de renta, como he dicho antes. Pero, es más, crecemos casi el triple de la eurozona. ¿Les parece mal? Estamos en datos históricos de afiliación a la Seguridad Social. Pero, es más, la confianza empresarial y la confianza del consumidor —lo podemos ver en los indicadores— resisten a pesar de la incertidumbre.

Nosotros no negamos que haya problemas, el Gobierno no niega que haya problemas, lo que pasa es que decir que te preocupa un sector o que te preocupa una situación no es suficiente; lo que hay que poner encima de la mesa son medidas. ¿Y que ustedes me hablen de vivienda cuando el informe del Banco de España que se presentó dice que el 50% del déficit residencial se concentra en seis provincias, cinco gobernadas por el Partido Popular? Nosotros sabemos lo que está haciendo el Gobierno de España en vivienda: un nuevo plan estatal de vivienda 2026-2030 dotado con 7000 millones de euros.

Pero, es más, el presupuesto de vivienda se ha multiplicado por ocho respecto a los Gobiernos de Rajoy. Es más, tenemos un récord histórico de licitación de vivienda pública: 3,6 veces más que durante los gobiernos de Rajoy. Por tanto, haga el favor de no decir lo que está diciendo, porque ¿la situación en España podría ser mejorable? Sí, pero mucho mejor que la de muchos países en Europa, muchísimo mejor. Y, desde luego, lo que he dicho en la primera intervención y vuelvo a decir ahora es que lo que no es lógico y no puedo entender es que estos que hablan tanto de patriotismo, que cuando estamos constantemente... **(Risas)**. Se ríe, ¿verdad? **(El señor De Olano Vela: No, no me río)**. Cuando estamos golpeados por gente de fuera, ustedes, en lugar de ponerse al lado del Gobierno, en lugar de defender España, lo único que hacen es atacarla. **(Protestas)**.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señora Blanquer.

Para concluir el turno de los grupos, tiene la palabra el señor De Olano.

El señor **DE OLANO VELA**: Gracias, presidente.

Señora Blanquer, nosotros nos ponemos del lado de los españoles y lo primero es acabar con un Gobierno corrupto que esquilma sus bolsillos. **(Aplausos.—Protestas)**.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 39

Señor Martín, señora Blanquer, pónganse de acuerdo con la vivienda, porque viene aquí el señor Cuerpo... **(La señora Blanquer Alcaraz: Pido que retire lo que acaba de decir, pido que retire lo que acaba de decir).** No voy a retirar nada.

El señor **PRESIDENTE:** Usted no ha sido interrumpida. **(La señora Blanquer Alcaraz: Es que ha insultado, ha dicho un insulto).** Vamos a ver, yo, después del Pleno que hemos tenido, me parece que está siendo un debate bastante correcto y educado. Vamos a intentar que concluya así. Señor De Olano... **(La señora Blanquer Alcaraz: Que retire lo que acaba de decir).** No tiene usted la palabra, señora Blanquer, es usted la que está interrumpiendo el curso del debate. Si quiere, cuando acabe, me dice qué palabra quiere que retire y ya veremos si el señor De Olano la quiere retirar o no, pero haga el favor de no interrumpirle.

Señor De Olano.

El señor **DE OLANO VELA:** Gracias, presidente.

Señor Martín, señora Blanquer, aclárense con la vivienda, porque el señor Cuerpo acaba de presumir ahora de no sé cuántos miles de millones; el señor Sánchez no deja de presumir o de prometer no sé cuántos cientos de miles de viviendas y ahora dicen que no tienen competencias. Aclárense, porque tenemos un ministerio que nos cuesta bastante, por cierto. Insisto, CASA47 gestiona 800 viviendas, la gran apuesta nos cuesta 6 millones de euros y necesitamos 800 000 viviendas.

Señor Cuerpo, ¿de verdad nos ha dicho que han garantizado un seguro de vida para el sector del automóvil? ¿De verdad? ¿Nos toma el pelo, señor Cuerpo? Dígame una sola medida que hayan tomado ustedes que garantice las inversiones con respecto al coche eléctrico. Ya se lo digo yo: ninguna. La deuda PIB está más alta que en 2018 —ya que hablamos de deuda—, y presumía usted del *rating*. Usted sabe que en el índice de confianza inversora hemos bajado cuatro puestos el último año: somos el dieciséis del mundo. Por favor, señor Cuerpo, tenga un poco más de seriedad.

Y, por cierto, ya que hablamos de pobreza, Funcas publicaba el otro día que tras pagar el alquiler a todos los pobres que hay en España, según el índice AROPE, hay que sumar 1,9 millones más, justo después de pagar el alquiler. Tal es el éxito de sus políticas de vivienda. Y, señor Cuerpo, que venga usted a sacar pecho de que los jóvenes no se pueden emancipar... Sí, sí, claro: usted habla de cómo ha subido la renta bruta por hogar. Claro, es que no se pueden emancipar los jóvenes, señor Cuerpo. Como si habla de la riqueza de las familias porque ha subido de precio la vivienda. Pero, señor Cuerpo, presumir de que los jóvenes no se pueden emancipar...

Y, por último, porque no quiero agotar la paciencia del presidente, que ya fue bastante generoso en la primera intervención, insisto en la competitividad, señor Cuerpo: es francamente decepcionante escuchar su comparecencia y el poco interés que sienten ustedes por la productividad y por la competitividad. Y le pongo de ejemplo el sector eléctrico. Los sobrecostes por el servicio de ajuste después de ese apagón —que fue otro éxito, supongo, de la política energética de este Gobierno— se han multiplicado por diez, de quinientos a cinco mil. ¿Cómo va a compensar usted esta pérdida al sector eléctrico, a las grandes consumidoras? ¿Cómo lo va a hacer? Porque parece que la competitividad aquí no importa, señor Cuerpo.

Y, por último, insisto, oyendo a los partidos que apoyan al Gobierno y al propio ministro Cuerpo, me recordaban ustedes a la novela *1984* de Orwell, que decía: El partido nos ha pedido que no hagamos caso a los oídos ni a los ojos, que nos inventemos la realidad. Y ustedes son el claro ejemplo de que eso es exactamente así, porque no dejan de ejercitarse en ese sentido.

Muchas gracias, señor presidente. **(Aplausos).**

El señor **PRESIDENTE:** Gracias. Para cerrar el debate tiene la palabra el señor vicepresidente. **(La señora Blanquer Alcaraz pide la palabra).**

Señora Blanquer.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 40

La señora **BLANQUER ALCARAZ**: Perdón, un segundo.
Conforme al artículo 72 del Reglamento, solicito la observancia inmediata del Reglamento de la Cámara.

El señor **PRESIDENTE**: Dígame usted, señora Blanquer.

La señora **BLANQUER ALCARAZ**: En esta comisión se ha producido un insulto directo al Gobierno, pese a la claridad del artículo 103...

El señor **PRESIDENTE**: ¿Podría usted especificar cuál es?

La señora **BLANQUER ALCARAZ**: Corrupto.

El señor **PRESIDENTE**: Usted pide que se retire la expresión «Gobierno corrupto», ¿correcto?

La señora **BLANQUER ALCARAZ**: Sí.

El señor **PRESIDENTE**: Señor De Olano, ¿usted quiere retirar esa expresión?

El señor **DE OLANO VELA**: Evidentemente, no. No es un insulto, es una definición.

El señor **PRESIDENTE**: No. Pues, entonces, esta Presidencia valorará a la conclusión del debate su retirada del *Diario de Sesiones*.
Muchas gracias.

La señora **BLANQUER ALCARAZ**: Muchas gracias, presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Cuerpo, tiene usted la palabra.

El señor **VICEPRESIDENTE PRIMERO Y MINISTRO DE ECONOMÍA, COMERCIO Y EMPRESA** (Cuerpo Caballero): Muchas gracias.

Con respecto a los comentarios de la señora Granollers, sobre perfumería y cosmética, efectivamente, como ella bien decía, en la gráfica que mostré se veía esa diversificación que había conseguido el sector. Y esta es sin duda una de las vías para seguir mejorando, en este caso, la viabilidad de este tipo de sectores que, además, son intensivos en empleo de alta cualificación en muchos escenarios, y en algunas regiones o en algunas localidades, incluso, con una presencia muy importante. De aquí que adquiera importancia ese aterrizaje personalizado, ese traje a medida, para ser capaces de ir exactamente a las necesidades de aquellas empresas con dificultades. Y hay que tener en cuenta también cuál es la evolución del sector, qué están haciendo sus principales competidores, cuáles son los mercados más interesantes. Entonces, esto no puede beber de una política horizontal o de trazo grueso, tiene que ir a las especificidades. De hecho, no lo he comentado, pero otra de las novedades o innovaciones que está realizando ICEX es la incorporación de un motor de inteligencia artificial a sus herramientas y, dentro de estas, a la capacidad de las empresas que estén dadas de alta en ICEX de utilizar este motor para tener información con preguntas sencillas —un modo ChatGPT— sobre cuáles son las herramientas que le pueden venir bien, información adicional sobre mercados que puedan estar desarrollándose y de los que a lo mejor no es consciente y que puedan ser importantes para su sector; es decir, para intentar aprovechar toda esta capacidad de información, ayudando a las empresas, incluso, cuando a lo mejor no son conscientes de los instrumentos que están a su disposición.

Hablaba usted también del marco presupuestario plurianual o del nuevo presupuesto europeo. Estamos en un momento clave para una discusión que es sin duda de las más importantes en Europa. Viene en el siguiente Consejo Europeo la primera discusión de líderes sobre una propuesta concreta. El Consejo Europeo será a mediados del mes de octubre. La propuesta de la Presidencia irlandesa vendrá unos días antes y ya con la perspectiva —porque luego es el presidente del Consejo, el señor Costa, el que llevará la negociación— de intentar terminar esta negociación antes de final de 2026. Es una

negociación enormemente compleja, donde ya se pueden ver dos visiones muy distintas con respecto a la ambición en el ámbito presupuestario en Europa. Una visión que aboga por una reducción del presupuesto y otra visión —en este caso, con un liderazgo activo de España— que aboga por un presupuesto ambicioso. Un presupuesto ambicioso que mantenga en el ámbito de competitividad ese fondo dotado, igual que hemos conseguido a través de los planes de recuperación fomentar la productividad y el desarrollo de sectores innovadores, que esto no cese. Y, además, que la reducción del presupuesto no suponga un detrimento para sectores, donde lo que tenemos que hacer en muchos casos es redoblar la apuesta. Habrá que ver exactamente a través de qué incentivos, de qué instrumentos. Pero si estamos hablando, por ejemplo, de la incorporación de nuevos socios a la Unión Europea, no podemos dejar de lado la política de cohesión. No tiene ningún sentido que bajemos la ambición por la convergencia entre regiones de la Unión mientras estamos hablando de añadir o de aumentar el tamaño de la propia Unión. Igual que no tiene ningún sentido hablar de seguridad alimentaria y de reducir el apoyo a un sector como el campo o como la pesca en un momento tan clave como este. Esas son las propuestas de España, no solo en cuanto a ambición, sino las propuestas concretas para ser capaces de mantener el volumen del presupuesto para este tipo de políticas, como la que hicimos la semana pasada en Dublín.

En cuanto al transporte, quiero recordar que el paquete de Irán —no lo hemos comentado— ya incluye algunos de los elementos clave que nos han ido pidiendo desde el sector, desde la bonificación al gasóleo profesional, esos 20 céntimos; también, otra demanda que nos hicieron en las reuniones que tuvimos, que eran unos reavales que está poniendo ICO para las tarjetas profesionales de combustible, y otras demandas que vinieron posteriormente. Hubo otro real decreto ley en abril para mejorar la traslación de esos costes, para que tengan una mayor flexibilidad de trasladar los costes los propios transportistas. Por lo tanto, hablamos de un sector que, como ya he dicho antes, es particularmente importante aguas abajo, porque el transporte es un sector del que depende también la evolución de los costes de muchos sectores, con lo cual hay que tener una atención especial.

El señor Sáez hablaba de la posición exterior, estos gráficos no los he comentado antes, pero aquí lo que vemos, tanto en la corrección de la posición de inversión internacional como en la evolución de la capacidad de financiación de nuestro país, es una evolución de un sector exterior saneado con respecto a lo que teníamos en una etapa anterior de crecimiento —en la derecha se ve muy bien—. Cuando hablábamos de los desequilibrios que se producían en los años previos al estallido de la burbuja financiera, de la crisis, no solo había desequilibrios en el ámbito financiero, sino que esto se trasladaba a nuestra posición internacional con una cuenta corriente que se desangraba con un déficit que llegó incluso a estar en torno al 10%. Esa situación está totalmente revertida con una acumulación en los últimos diez años de superávit, que ha generado esta capacidad de financiación frente al exterior. Este es otro mensaje importante que muchas veces pasa desapercibido.

Tanto en cuanto a su contestación como también a la intervención de la señora Blanquer, ya lo he dicho antes, pero quizás es conveniente volver a recalcarlo. Hay un tema de niveles en muchas de las variables que afecta mucho a la discusión. La tasa de riesgo de pobreza es elevada, lo es. La tasa de desempleo es elevada, lo es. La tasa de paro juvenil es elevada, lo es. La tasa de desempleo juvenil se ha reducido en 9 puntos en los últimos ocho años. La tasa de paro se ha reducido también desde el 15 hasta el 10%. En cuanto a la tasa de pobreza, como ha dicho la señora Blanquer, somos los terceros en Europa que más la han reducido. Estamos cerrando, en muchos casos todavía, la brecha posterior a la crisis financiera. Esta es la realidad de lo que está pasando con la buena evolución en los últimos años, donde no solo el esfuerzo es de no añadir cicatrices o brechas estructurales a raíz de todas las crisis que están pasando, sino de cerrar las anteriores y de seguir creciendo hacia adelante. Estas dos realidades son compatibles y conviene tenerlas muy presentes. Entre otras cosas, por ese elemento de ambición que señalaba yo anteriormente.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 625

23 de septiembre de 2026

Pág. 42

Señor De Olano, la renta bruta disponible de los hogares, se lo he señalado, es en términos per cápita, por persona. Por lo tanto, ese efecto que ha señalado usted de la no emancipación no tiene absolutamente nada que ver con este dato. **(El señor De Olano Vela hace gestos negativos)**. Un poquito de rigor sí le pediría.

Y termino, simplemente, con mi asombro al ver que su principal preocupación en el ámbito energético es la cuenta de las grandes empresas energéticas. **(La señora Moraleja Gómez: Electrointensivas)**. Ese ha sido su principal argumento y yo creo que si hay algo de lo que podemos estar seguros es de que tenemos un sector energético y unas empresas energéticas **(el señor De Olano Vela: No las he citado yo)** con una situación saneada y que están contribuyendo a la seguridad del suministro energético y a que no tengamos absolutamente ningún problema en los últimos meses, incluyendo también la seguridad en la provisión, por ejemplo, de queroseno, que era uno de los riesgos que podíamos haber tenido este verano, y que gracias a las ocho refinerías que tenemos, no ha supuesto ningún tipo de problema y hemos tenido una temporada de verano también récord.

Muchas gracias. **(Aplausos)**.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias.

No habiendo más temas que tratar, levantamos la sesión.

Eran las seis y diez minutos de la tarde.

En el caso de las intervenciones realizadas en las lenguas españolas distintas del castellano que son también oficiales en las respectivas Comunidades Autónomas de acuerdo con sus Estatutos, el *Diario de Sesiones* refleja la interpretación al castellano y la transcripción de la intervención en dichas lenguas facilitadas por servicios de interpretación y transcripción.

cve: DSCD-15-CO-625