

# La granja de 400 vacas de leche que se ordeña desde una tablet

**La primera 'Batch Milking' de Castilla y León** está en una localidad palentina de 52 habitantes y ha cambiado la vida a los hermanos Fernández Martín

Natalia Calle VALLADOLID.

Robots, boxes, puertas automatizadas, semáforos, cámaras 3D, collares digitales... Podría parecer el atrezo de una película futurista, pero no son sino objetos ya convertidos en comunes en la que es la primera Batch Milking de Castilla y León. Tampoco es que este término le resultara cotidiano a Roberto Fernández Martín, pero, si hoy alguien sabe de este sistema de ordeño automatizado, es este ganadero de Dehesa de Romanos, una localidad palentina de sólo 52 habitantes en la que tiene "cola" para visitar la granja que comparte con sus hermanos, José Manuel y Enrique. Más de 1.000 cabezas de raza frisona - 400 de ordeño -, y unas instalaciones de 17.000 metros cuadrados - 3.500 para almacén de los cereales, alfalfa y raíz que cultivan -, completan ese escenario vanguardista en el que todo se dirige desde una tablet. Parece ciencia ficción, pero Roberto no sólo corrobora que es real, sino que lo muestra encantado "para que otros puedan copiar".

Ganadero de los de toda la vida, criado en una explotación tradicional familiar, jamás pensó que la digitalización se apoderaría de ella. Pero todo cambió en un viaje a Barcelona en el que conoció las avanzadas soluciones de ordeño de GEA. Y lo suyo fue un flechazo. "Quedé enamorado", afirma; tanto que, dos meses después, ya tenían cerrada la llegada de 12 robots R9500 al pueblecito en el que reside y del que, además, es alcalde desde hace más de dos décadas. La compra, consensuada con sus hermanos como co- propietarios, venía para solucionar una de las grandes complicaciones que sufrían en la granja: la falta de personal estable. De hecho, lo que más maravilló a Roberto fue la poca mano de obra que se requiere para gestionar una, a priori, completa Batch Milking.

Y como ejemplo, su propia experiencia. Y es que, si hace apenas medio año necesitaban ser cuatro para cada ordeño a través de una sala rotativa de 24 puntos, hoy una



Sergio Fernández Martín con un empleado controlan el ordeño. NC



La consejera de Agricultura de CyL visita la granja. EE



El robot coloca las pezoneras de forma automática. NC

única persona puede manejar todo el proceso a golpe de clic, cómodamente, desde una tablet o un ordenador. Así, una vez metidos en la aplicación correspondiente los datos de cada animal, que lleva incorporado un collar CowScout, el ordeño es poco menos que coser y cantar. En concreto, se realizan tres al día, agrupándose las 400 leche-

ras por lotes y en cuatro grupos, en función de diferentes parámetros. Basta con conducirlas hasta la sala de espera, desde la que van entrando a los boxes voluntariamente sabedoras de que las aguarda un estímulo alimenticio. Una vez dentro, unos brazos robóticos provistos de cámaras de detección 3D permiten un acoplamiento superrápido de

las cuatro pezoneras, así como su limpieza entre cada ordeño a través de chorros de agua.

Además, GEA ha desarrollado una *dairymilk* de forma pionera en el mundo que permite el recuento de células somáticas de forma individualizada en cada cuarto de ubre, de forma que, si están por encima de lo que se considera apto

para el consumo humano, lo detecta y desecha esa leche por un desagüe. Y, por si fuera poco, cada robot cuenta con un semáforo que indica, con luces verde, ámbar y roja, si el ordeño se está efectuando de forma adecuada, hay algún inconveniente, o no se está realizando y hay que acudir a ese box para comprobar por qué. Una vez ordeñadas, a razón de unas 100-106 frisonas por hora y con acompañamiento musical incluido, son dirigidas por otro pasillo hasta tres puertas postselección que las envían a sus lotes correspondientes.

Como paso final, los 1.500 litros que dan aproximadamente al día viajan con destino a la cooperativa Agropal. Esta tecnología, junto al hilo musical, el aire acondicionado del que también gozan los animales para los días de mayor calor en La Ojeda palentina y los mencionados collares, que permiten tener perfectamente controlada la rumia y el celo de cada vaca, han modificado sustancialmente la fotografía de la granja. Llegar a esta nueva imagen no ha sido fácil y, de hecho, re-

**"Tenemos cola para las visitas", asegura uno de los propietarios de la vaquería**

conoce el mayor de los Fernández Martín, en el momento de toda la implantación pasó "la peor semana" de su vida, si bien nueve meses después, se confiesa encantado con el cambio, como también parecen estarlo los animales, que transmiten in situ un completo relax y que se encuentran más y mejor controlados, tal y como denotan ratios de producción en ascenso.

## Relevo más factible

Así, este ordeño robotizado ha facilitado, y mucho, la tarea a la tercera de hermanos, a cuatro trabajadores que tienen contratados y a dos sobrinos, de 22 y 27 años, que ahora parecen más dispuestos a tomar el relevo y hacerse cargo a futuro de la empresa familiar. Y es que, pese a que realizan el primer ordeño a las tres de la madrugada y culminan el último a las 21:30h, en general, ahora tienen "más libertad y menos trabajo", lo que, sin duda, incrementa el atractivo de la actividad ganadera.

## EL ECONOMISTA (7/04/2025)

### El Gobierno cuela un cambio para que el sector agrícola contrate trabajadores temporales hasta 120 días al año

E. Díaz MADRID.

El legislador cuela un cambio en Estatuto de los Trabajadores para facilitar a las empresas agrarias y agroalimentarias la contratación de trabajadores temporales durante más días al año.

La modificación se ha hecho en la Ley de prevención de las pérdidas y el desperdicio alimentario, pu-

blicada en el BOE el 2 de abril, pero que entra en vigor con efectos retroactivos y por tanto está vigente desde el pasado 2 de enero.

A partir de ahora, las empresas del sector agrario podrán contratar trabajadores temporales para sus campañas 120 jornadas al año, en vez de 90 días como el resto del país. Los socios de Derecho Laboral en PwC Tax & Legal, María Euge-

nia Guzmán y Julio Calvo, y el *senior counselor* de Derecho Laboral en la firma, Miguel Rodríguez-Piñero, destacan que la distinción que hace el texto entre días y jornadas reales es relevante porque 90 días son tres meses, pero 120 jornadas reales no son cuatro meses ya que solo computan los días efectivamente trabajados. Es decir, los contratos pueden llegar a extenderse hasta

a cinco meses y medio. "Habrá que atender a que los tribunales aclaren esta cuestión", indican.

La norma mantiene la obligación a las empresas de que estos días o jornadas no podrán ser utilizados de manera continuada.

Este tipo de contratos se permitirán por circunstancias de la producción, aunque sean previsibles, como las campañas agrarias.

Los expertos destacan que es difícil entender por qué se ha introducido una reforma legal del Derecho del Trabajo en una ley sobre la prevención del desperdicio alimentario.

No obstante, explican que la modificación se debe a una enmienda introducida a última hora por el Grupo Popular en el Senado. El objetivo, según argumentó la formación, era posibilitar la gestión de las campañas acompañada con las cambiantes circunstancias y necesidades productivas, fuertemente condicionadas por factores naturales y metereológicos.

**EL ECONOMISTA (7/04/2025)**

# Los proveedores de Mercadona crecen un 10% gracias al auge de las marcas blancas

Los 16 mayores colaboradores de la cadena de Juan Roig facturan más de 9.000 millones

Javier Mesa / Javier Romera MADRID.

Los proveedores de Mercadona han crecido más de un 10% en el último año, hasta alcanzar la mayor facturación de toda su historia. La creciente inflación sufrida por los consumidores ha disparado las ventas de las marcas del distribuidor hasta el punto de acaparar ya más del 51% del volumen del mercado de la distribución en 2024, según la consultora Kantar y esto ha beneficiado no solo a las cadenas de supermercados de surtido corto, que apuestan por la marca blanca, como Mercadona, sino también a sus proveedores.

La estrategia de la compañía valenciana se basa desde hace años en impulsar la marca propia gracias a una relación muy estrecha con sus proveedores. Solo en 2023, los 16 principales proveedores de Mercadona facturaron en su conjunto 9.191 millones de euros, un 10% más que lo obtenido un año antes. Al frente de la lista de estos grandes socios de la cadena valenciana figura Casa Tarradellas, responsable de las populares pizzas de marca propia de Mercadona, con una facturación de 1.378 millones de euros en 2023. Además de acaparar el mayor volumen de ingresos, la firma catalana, que no esconde su logotipo en los envoltorios de las pizzas que elabora para el supermercado valenciano, fue la que se anotó el tercer mayor crecimiento en el ejercicio, al crecer un 18,7%.

El privilegio del mayor incremento en ingresos entre los proveedores de Mercadona, sin embargo, fue para el especialista riojano en conservas vegetales Cidacos, que facturó 496,5 millones de euros tras incrementar sus ventas casi un 27% en 2023. Le siguió la firma vallisoletana Quesos Entrepinares, con un alza del 22,3% y unos ingresos de 595 millones de euros, quedando en cuarta posición por el mayor incremento de facturación Huevos Guillén que, con más de 273 millones de euros, registró aquel año un 17,3% de alza en ventas.

**Tendencia positiva en 2024**  
La evolución de ventas en 2024 de las empresas proveedoras con datos cerrados del ejercicio es también muy positiva entre las empresas que ya han presentado sus datos. Incarlopsa, Familia Martínez y Ubesol, muestran, de hecho, que esta tendencia se está acentuando y que las ventas siguen creciendo con fuerza. En el caso del gigante cárnico Incarlopsa, el año pasado facturó un 2% más hasta ingresar un récord de 1.199 millones de euros.



Mercadona, con su oferta de surtido corto, es el líder del mercado con un 26,6% de cuota de valor. **EE**

## Los 16 mayores proveedores de Mercadona

Datos en millones de euros

Proveedor	2022	2023	Variación (%)
Casa Tarradellas	1.160	1.378	18,7
Incarlopsa*	1.169	1.199	2
García Carrión	1.036,5	1.142,4	0,5
Sovena	793,6	808,4	1,8
Quesos Entrepinares	486,2	595,01	22,3
Jealsa	514,18	523,26	1,7
Importaco	483,5	516,2	6,7
Cidacos	391,3	496,5	26,8
Familia Martínez*	440	480	9
Virto	431,3	474,11	9,9
Iparlat	381,4	423,4	11
Ubesol*	283	331	16,9
Cerealto Siro	221	222	0,45
Huevos Guillén	232,9	273,4	17,3
SPB	185,2	203,9	10
Verdifresh	120,5	124,7	3,4
<b>Total</b>	<b>8329,58</b>	<b>9.191,28</b>	<b>10,3</b>

Fuente: elaboración propia. \* Los datos se corresponden a los años 2023 y 2024.

Familia Martínez, proveedor de embutidos y platos preparados de Mercadona aumentó sus ventas igualmente un 9%, hasta 480 millones,

mientras que en el caso del especialista valenciano en higiene y limpieza del hogar Ubesol, el negocio se disparó un 16,9%, elevando su

volumen de ingresos en 2024 a 331 millones de euros.

El incremento de la facturación ha llevado además a los proveedores de Mercadona a crear más de 1.500 empleos durante 2024 y llevar a cabo una inversión de 490 millones. La compañía mantiene que la innovación es un factor clave en el modelo de Calidad Total de la compañía, recordando para ello que "colabora constantemente con sus interproveedores y proveedores especialistas para dar respuesta a las necesidades reales de sus Jefes, como se conoce en el argot interno a los clientes, con soluciones concretas de una calidad contundente que, además, cumplen con el principio de la compañía de estar bueno y ser bueno".

Para ello, a lo largo del último año, la empresa, que cuenta con 2.100 proveedores especialistas en producto, ha destinado importantes recursos al lanzamiento de productos junto a proveedores como SPB, Lácteos Romar, Embutidos Montero y Bodegas Ontañón y J. García Carrión. El presidente de Mercadona, Juan Roig, destaca así "el esfuerzo y la colaboración de todas las personas que forman parte del departamento de compras y prescripción con los proveedores e interproveedores especialistas para que cada día más Jefes nos elijan".

**EL PAÍS (7/04/2025)**


Pedro Sánchez, el jueves, antes de comparecer en La Moncloa. CLAUDIO ÁLVAREZ

La Casa Blanca reprocha en su informe medidas como la 'tasa Google' o la protección a las lenguas oficiales en el cine

## La lista de agravios de Trump contra España

MIGUEL JIMÉNEZ  
**Washington**

Estados Unidos ha fijado sus mal llamados "aranceles reciprocos" con una simple fórmula a partir del déficit comercial estadounidense. Donald Trump se ha saltado así la metodología que el mismo prescribió para tratar de dar a cada país en materia comercial el mismo trato que recibe. Las autoridades estadounidenses, sin embargo, si identificaron las barreras no comerciales de cada mercado y elaboraron un voluminoso informe de 397 páginas que el presidente de Estados Unidos mostró en la Rosaleda de la Casa Blanca el día que anunció sus aranceles. En el informe, España aparece ci-

tada 23 veces, la mayoría para mal. Washington le reprocha como trabas las regulaciones del cine que priman las lenguas oficiales, las cuotas de producción europeas impuestas a Netflix, el trato a las empresas farmacéuticas, la tasa Google y las ayudas a Airbus.

No hay un capítulo español, sino que las menciones a España aparecen en el dedicado a la Unión Europea, en cuyas regulaciones el Gobierno de Donald Trump ve numerosas barreras. España participaría de ellas, pero, además, aparece señalada específicamente en varios apartados.

Uno de los más destacados tiene que ver con el comercio de servicios audiovisuales, pese a que Estados Unidos no ha tomado en

cuenta en su guerra comercial el intercambio de servicios (en el que tiene un amplio superávit con la UE) sino solo el de bienes (en el que es muy deficitario). En los servicios audiovisuales, EE UU señala la regulación del cine y los servicios de televisión a la carta, como Netflix.

"Por cada tres días que se proyecta una película de un país no perteneciente a la UE, se debe mostrar una película de la UE en los cines. Esta proporción se reduce a cada cuatro días si el cine proyecta una película en un idioma oficial de España distinto del español y se sigue mostrando la película en ese idioma durante todo el día", indica el informe con respecto a la gran pantalla. La te-

sis es que el cine americano recaudaría más si no se impusiesen esas cuotas.

En cuanto a la televisión en streaming, afirma: "El catálogo de servicios a la carta debe incluir al menos un 30% de contenido de la UE, de los cuales al menos la mitad deben estar en una lengua oficial de España. Además, las emisoras y los servicios a la carta con ingresos superiores a 50 millones de euros deben invertir el 5% de sus ingresos en la producción de obras de la UE y españolas, y el 40% de esta asignación debe reservarse para obras de productores independientes en cualquiera de las lenguas oficiales". Es una descripción muy escueta de una regulación con más exigencias.

España también aparece señalada por su *tasa Google*. En un memorando que firmó en febrero, Trump ya denunciaba las regulaciones de los servicios digitales que consideraba discriminatorias para las empresas estadounidenses, los límites a los flujos transfronterizos de datos, la exigencia a los servicios de streaming estadounidenses de que finanencien producciones locales o los cobros por el uso de la Red. Ese texto señalaba ya a España como uno de los países que aplica un impuesto a los servicios digitales y ahora el documento insiste en ello.

En el memorando de febrero, Trump ordenaba al Representante Comercial de Estados Unidos estudiar si renovar las investigaciones acerca de los impuestos sobre servicios digitales (DST, por sus siglas en inglés) de Francia, Austria, Italia, España, Turquía y Reino Unido. Esas investigaciones se iniciaron en su primer mandato, pero quedaron apartadas durante la presidencia de Joe Biden como parte de un pacto más amplio. Los diferentes países pactaron eliminar esos impuestos digitales dentro del acuerdo auspiciado por la OCDE sobre el impuesto mínimo a las multinacionales, que Estados Unidos suscribió. Trump decidió retirarse de ese compromiso nada más asumir el cargo, pero sigue exigiendo que dejen de aplicarse las tasas digitales.

El nuevo informe también señala algunas trabas españolas a las inversiones. Indica que, aunque España suele dar a los inversores extranjeros el mismo trato que a los inversores nacionales, la legislación española restringe al 25% la propiedad individual de licencias de radiodifusión audiovisual por parte de personas no pertenecientes a la UE. "En concreto, una empresa no perteneciente a la UE no puede poseer más del 25% de una empresa titular de una licencia de radiodifusión de televisión digital terrestre, y la propiedad total de personas no pertenecientes a la UE no puede superar el 50% en total", añade.

También reaparece un viejo fantasma del pasado. El informe trae a colación uno de los litigios históricos entre EE UU y la UE: las ayudas a Airbus. Dado que España forma parte del consorcio y esta entre los países que dieron ayudas

a la compañía, aparece mencionada al respecto junto a Francia, Alemania, el Reino Unido, Bélgica y la UE en su conjunto. Se trata de un asunto resuelto (en este caso a través de la Organización Mundial de Comercio), pero el texto lanza una advertencia: "Estados Unidos supervisará de cerca cualquier financiación gubernamental de Airbus".

Otra crítica a España va dirigida al sector de los productos farmacéuticos. Estados Unidos plantea imponer "muy pronto" aranceles específicos a la importación de esos productos, que han quedado excluidos por ahora de la tributación general aprobada el miércoles. "Las partes interesadas de la industria farmacéutica estadounidense siguen expresando su preocupación por las medidas de contención de costes que afectan al sector, como la falta de claridad en los criterios de reembolso, los importantes retrasos en los procesos de reembolso y el acceso desigual de los pacientes en las distintas comunidades autónomas. Las partes interesadas del sector han expresado su preocupación por la falta de claridad en las directrices y los criterios de decisión del proceso de adquisición de vacunas del Gobierno español", indica el informe. En rea-

**En el documento aparece hasta 23 veces España, la mayoría para mal**

**Aplaudir que sea el único de la UE, con Portugal, que cultiva maíz transgénico**

lidad, esas quejas probablemente las suscribirían todas las compañías, incluidas las españolas, lo que suscita dudas sobre la caracterización de la medida como proteccionista.

El informe critica a la Unión Europea por permitir a los países que prohíban los cultivos transgénicos. En este caso, sin embargo, España aparece citada para bien, junto a Portugal, como los únicos dos países que cultivan maíz transgénico a escala comercial. Estados Unidos es puntero en el desarrollo de plantas genéticamente modificadas.

En realidad, la mención más favorable a España, sin desarrollar, es una línea en una tabla de uno de los apéndices, dedicada al saldo comercial por países. En ella figura el dato oficial según el cual Estados Unidos tuvo un superávit comercial frente a España de 2.039 millones de dólares en 2023 y de 2.632 millones en 2024 en el intercambio de bienes. España, pues, no es uno de los países que han estado "estafando" a Estados Unidos, según la expresión que Trump ha usado con más resentimiento que fundamento acerca de los países con los que tiene déficit comercial.

**EL PAÍS (7/04/2025)**


Vendimia de septiembre en la localidad riojana de Badarán. RAQUEL MANZANARES (EFE)

## Las exportaciones de vino y aceite se disparan antes del inicio de los aranceles

Algunos sectores anticipan ventas de hasta seis meses a Estados Unidos

DENISSE LÓPEZ  
Madrid

En los almacenes de las cooperativas aceiteras se han apilado en los primeros meses del año miles de palés de garrafas destinadas a cruzar el Atlántico. La misma imagen se repite en el sector del vino, cuyas exportaciones a Estados Unidos se han disparado en ese mismo periodo. No se trata de simples pedidos, sino que ha sido parte de una estrategia acelerada, anticipándose a lo que parecía inevitable y que se convirtió en realidad esta semana: el aumento arancelario del 20% impuesto por EE UU a los productos provenientes de la Unión Europea.

La dinámica observada en estos dos sectores, sin embargo, no se extiende a otras industrias. El sector de la automoción, el cárnico y el metalúrgico no perciben un aumento de las existencias en destino, mientras que el farmacéutico observa repuntes moderados en sus ventas, pero dudan que pueda estar vinculado a la

guerra arancelaria. Si se atiende solo a los datos de enero, "los productos que experimentaron el mayor crecimiento en sus exportaciones en términos interanuales han sido las bebidas, los productos farmacéuticos y las máquinas y aparatos mecánicos", afirma Antonio Bonet, presidente del Club de Exportadores.

Entre enero y marzo, decenas de empresas del sector oleícola han redirigido su logística, adelantando exportaciones con el objetivo de colocar en el mercado hasta el equivalente al primer semestre de ventas, antes de que la nueva política comercial golpee con fuerza. "Sabemos que ha habido un aumento de las ventas de aceite de oliva envasado a EE UU. En enero hubo un aumento de 5.000 toneladas. Y aunque no tenemos los datos de febrero y marzo, probablemente hablaremos de cifras similares, lo que significa un total de 15.000 toneladas", explica Rafael Pico, director de la Asociación Española de la Industria y Comercio Exportador de Aceites de Oliva y Aceites del Orujo. Esa cantidad cubre hasta seis meses de acopio, asegurando la disponibilidad del producto español en los supermercados estadounidenses a esperar de que Bruselas negocie una rebaja en la tasa impositiva que entra en vigor el miércoles.

### La automoción o la metalurgia ven difícil evitar el golpe a medio plazo

### Algunas empresas empiezan a mirar a los mercados de Asia o Latinoamérica

En un escenario similar se encuentra el sector vinícola. "Hablamos de meses de colchón, quizás hasta de seis en los casos de las empresas pequeñas", detalla Pedro Ferrer Noguer, presidente de la Federación Española de Vino. Al igual que el resto de sectores, por el momento no tiene los datos de exportación de febrero y marzo, pero insiste en que durante enero ya hubo un incremento en las ventas a EE UU. El envío masivo, en cualquier caso, no es suficiente para que las bodegas españolas hayan podido vender todo el vino que es habitual, por lo que no es una solución en el medio plazo.

El sector cárnico, por el contrario, no ha experimentado una dinámica de aprovisionamiento debido a las propias características del alimento. "En otros productos agroalimentarios como el vino se ha podido notar más porque son no perecederos", explica Giuseppe Aloisio, director general de la Asociación Nacional de Industrias de la Carne de España. Aunque por el momento no ha habido un impacto significativo en el sector, ve posible una reducción en las ventas del mercado estadounidense, que el año pasado alcanzaron los 41.6 millones de euros. Sin embargo, la preocupación no es solo el efecto directo, sino el cambio en la percepción del consumidor estadounidense. En opinión del experto, existe el riesgo de que los nuevos aranceles "generen una psicosis" que lleve a asociar los productos europeos con precios excesivamente altos y pierdan cuota de mercado.

Donde tampoco han notado un aumento en el stock de momento es en la industria de la automoción, que está especializada en el *just in time* (justo a tiempo),

el sistema que impusieron los ingenieros de la marca Toyota a sus proveedores para ahorrarse los costes de almacenamiento. Fuentes del negocio especifican que el suministro de componentes se realiza en la línea de ensamblaje final de los vehículos, en la propia fábrica de la marca de turno. En el caso de EE UU, la industria tiene un importante volumen de compra de piezas que se producen en México con costes salariales más bajos, lo que permite reducir el precio de venta.

Por otra parte, el aprovisionamiento en la industria de automoción es caro. La mayoría de las fábricas pueden producir más de mil vehículos al día y bastante tienen con solventar su expedición fuera del propio centro. Hay que considerar además que el almacenaje en este sector es integral, por lo que no basta con una pieza, hay que tener todos los componentes que conforman el automóvil.

El sector metalúrgico se enfrenta a una situación parecida, aunque por distintas razones. Entre ellas destaca el hecho de que se trata de una industria que está obligada por ley —la llamada *American Buy Act*— a crear fábricas, comprar material o generar empleo en suelo estadounidense. Por otra parte, el año pasado España exportó proyectos en concepto de bienes de equipo por valor de unos 6.200 millones, donde predomina el conocimiento de ingeniería y no el artículo, por lo que es difícil generar un aprovisionamiento, según el análisis hecho por la Confederación Española de Organizaciones Empresariales del Metal (Confemetal). En cualquier caso, hay algunas áreas especialmente sensibles, pero se desconoce si ha habido un repunte en el stock. Se trata de las ventas de hierro y acero, bienes de consumo duradero, joyería y relojes.

El sector farmacéutico reconoce un aumento en las exportaciones hacia EE UU en enero, pero niegan que se pueda llegar a una conclusión a partir de ese dato porque la cifra fue más baja que en el último trimestre de 2024. Insisten además en que el gran auge de las ventas a terreno americano ocurrieron el año pasado, cuando se alcanzaron los 1.145 millones de euros, el doble de lo registrado en 2023. Se puede inferir que tampoco ha habido un aumento en las exportaciones porque, hasta ahora, no hay un arancel sobre estos productos. Sin embargo, la industria se mantiene alerta.

Además del envío adelantado de mercancías, los expertos reconocen que las empresas están adoptando otras estrategias, entre ellas la diversificación de mercados hacia Asia, Oriente Medio o América Latina para reducir su dependencia del mercado estadounidense. Además, están re-negociando acuerdos con socios del otro lado del Atlántico para repartir el impacto de los aranceles, evaluando la relocation estratégica de operaciones hacia terceros países.

Con información de **Javier Vadillo**.

**GUERRA COMERCIAL** 

**E**n el lío arancelario desatado por Trump conocemos ya la letra grande, pero todavía falta por saber la letra pequeña, que será clave para el desarrollo de los acontecimientos futuros, así como las medidas que adopten los países importantes que han resultado más afectados. Con los datos disponibles en la mano, y desde el punto de vista del sector agroalimentario español, los candidatos directos a resultar más perjudicados son el vino, el aceite de oliva, los productos lácteos, fundamentalmente quesos, y algunos cárnicos, pero puede que se abran algunas oportunidades de forma indirecta. El «trumpazo» arancelario también promete tener consecuencias en la política interna de nuestro país por el apoyo de Vox al presidente de Estados Unidos, por lo menos hasta el momento; ya veremos lo que sucede a partir de ahora. Por otro lado, la actuación de Trump certifica que la Organización Mundial de Comercio (OMC) está moribunda y esta guerra arancelaria podría ser su puntilla.

Lo que conocemos hasta ahora del paquete arancelario es la letra grande, pero muchas de las medidas anuncias por Trump desde la rosaleda de la Casa Blanca deben concretarse todavía en su forma de aplicación. Es lo que podría denominarse la letra pequeña, que, intuyo, va a ser tanto o más importante que la grande. Probablemente, esta letra pequeña será utilizada por la Administración de Washington como arma negocia dor durante los próximos meses en esta escalada arancelaria.

También cabe esperar las represalias de los más más grandes y más afectados. China, uno de los objetivos de esta guerra arancelaria ya ha anunciado un segundo paquete de medidas de represalia (el primero se conoció semanas atrás) aumentando las tasas a los productos de Estados Unidos un 34%. En esta caso también es importante conocer la letra pequeña y saber si utilizan a productos simbólicos para los norteamericanos (cereales, oleaginosas, carnes de pollo y porcino, sectores en los que Trump tiene una gran bolsa de votos) como rehenes en la próxima batalla. Por otro lado, también está pendiente de que se concrete la respuesta de la UE.

Los mercados financieros mundiales sufrieron los pasados jueves y viernes importantes caídas a consecuencia de las medidas anuncias por Trump. Y resulta curioso, sin embargo, que los principales mercados de materias primas


**César Lumbreras**

## *A la espera de la letra pequeña del «trumpazo»*

► Los aranceles impactarán especialmente en el vino, el aceite y los lácteos, pero pueden abrir algunas oportunidades comerciales en otros sectores


**Si Trump reduce los aranceles a ciertos países de la UE como Italia, el aceite español saldría peor parado**

agrarias, aunque es verdad que tuvieron mucha volatilidad en esas horas, terminaron sin cambios importantes, y con una cierta estabilidad en comparativa semanal. Habrá que seguir su evolución.

Las repercusiones para el campo español pueden ser directas o indirectas y con consecuencias negativas, pero también abrirse oportunidades. Los productos que más vendemos a EE UU son aceite de oliva, vino, hortalizas y legumbres, lácteos (sobre todo quesos) y preparados de carnes (la mitad de porcino). La situación es muy diferente dependiendo de cada uno de ellos. El candidato a pasarlo peor es el sector de vino, por la competencia que existe en Estados Unidos y porque otros países con menos aranceles aprovecharán la oportunidad. En el caso del aceite de oliva, la producción allí es mínima y los problemas podrían venir porque otras naciones como Marruecos o Turquía intenten beneficiarse de la nueva situación para vender más.

**La actuación Trump certifica que la OMC está moribunda y esta guerra podría ser su puntilla**

La clave estará en si desde Washington mantienen el mismo trato a los Estados miembros de la UE, o, por el contrario, deciden jugar a debilitar la posición comunitaria e imponer unos aranceles diferentes para España o Italia, por ejemplo. En ese caso habría un problema siempre y cuando los aceites italianos tuviesen un arancel menor que los españoles. En las carnes, podría haber un perjuicio directo con las exportaciones a EE UU, pero surgiría una ventana de oportunidad de forma indirecta porque caigan las ventas de carne de porcino norteamericana en el mercado chino, lo que abriría las puertas para que España recuperase sus exportaciones. Este sería un ejemplo de oportunidades.

En cuanto a batalla política interna en España, Vox ha sido yes la «niña bonita» de Trump. Por otro lado, el grupo de Abascal se ha presentado como un firme defensor de los intereses del campo de nuestro país, pero ahora resulta que el sector agrario es uno de los más perjudicados «a priori» por la letra grande de las medidas de Trump. ¿Cómo van a explicar esto? No cabe duda de que desde el PP y también el gobierno sanchista intentarán explotar esta situación.

**EL NORTE DE CASTILLA (7/04/2025)**

# Preparados para sembrar el futuro

**Campo. El Programa Cultiva forma a jóvenes agricultores en explotaciones innovadoras como la de cereales de secano y lavanda que tiene Jesús Revilla en Autilla del Pino**

J. G. PRIETO

**E**n un mundo cada vez más urbanizado y tecnológico, el trabajo en el campo sigue siendo un pilar esencial para la sociedad. En Autilla del Pino, se ha dado el pistoletazo de salida a una iniciativa que pone en el centro a los jóvenes agricultores, esos profesionales que con ilusión y esfuerzo están llamados a garantizar la continuidad del sector primario. Jesús Revilla, un agricultor experimentado y propietario de una explotación agrícola de más de 400 hectáreas, ha abierto las puertas de su finca para compartir su conocimiento con estos jóvenes ávidos de aprender, pero también de compartir sus propios conocimientos.

Desde hace unos días, la Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos (COAG) arrancó una de las 23 estancias formativas del Programa Cultiva en Castilla y León, eligiendo la explotación 4.0 de Revilla, dedicada al cultivo de cereales de secano y lavanda, como escenario para esta experiencia. Este programa, financiado por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, busca ofrecer formación práctica a quienes aspiran a desarrollarse en el sector agrario, y Revilla, un veterano del plan, se ha convertido en una figura clave en esta iniciativa.

La explotación de Jesús Revilla no es una finca cualquiera. Con



Jesús Revilla, a la derecha, en el tractor con los alumnos Alberto López, en el centro, y Javier Andrés. BRAGIMO-ICAL

una superficie que supera las 400 hectáreas, esta explotación combina la tradición agrícola con la tecnología más avanzada. «La explotación 4.0 significa que tenemos Isobus, GPS y está todo industrializado, con mapeo y digitalizado», explica Revilla a Ical. Esta agricultura de precisión, que optimiza recursos y reduce costes, es uno de los atractivos que despierta el interés de los jóvenes participantes.

Revilla no es nuevo en el Programa Cultiva. «Llevo tres años formando parte de este plan. Ahora tengo un alumno que repite de los primeros que tuve», cuenta con orgullo. Su compromiso con la formación comenzó por una mezcla de curiosidad y proximidad. «Empecé porque era joven, por inexperience, y esta explotación está cerca de Palencia y es moderna, totalmente digitalizada. Eso llama mucho la atención a la gente joven».

Este año, además de la estancia que arrancó en marzo, tiene prevista otra a principios de mayo, consolidándose como un referente en la transferencia de conocimientos agrarios. Para él, estas experiencias no solo benefician a los alumnos, sino que también le enriquecen personalmente. «Hay veces que aprendo yo más

**«Hay veces que aprendo yo más de los alumnos que ellos de mí», apunta el agricultor de Autilla**

**«La explotación 4.0 significa que tenemos Isobus, GPS, con mapeo, todo industrializado y digitalizado», afirma**

de los alumnos que ellos de mí», apunta.

La estancia que se desarrolla estos días cuenta con tres participantes: Alberto López y Guillermo Gallardo, ambos de Palencia, y Javier Andrés, de Burgos. Los tres llegan con experiencia previa en el campo y una ilusión palpable por aprender de Revilla.

«Para mí, este tipo de iniciativas es muy interesante porque, aunque vengamos cada uno con la escuela de nuestra familia, eso es bueno y malo. Te juntas con un entorno formativo y Jesús viene con la disposición de enseñar», asegura Alberto López. Este joven valora la oportunidad de compar-

tir conocimientos y adaptarse a nuevas técnicas: «Si no aprendemos unos de otros, los palos que nos damos son tremendo. Adaptarse a cosas nuevas cuesta mucho trabajo y dinero».

Javier Andrés, por su parte, aporta una perspectiva singular. Burgalés con siete años en la agricultura, antes trabajaba como ingeniero informático. «Estuve fuera de España y mi tío, que se jubilaba, tenía una explotación en Arenillas (Soria) que ahora llevo yo», relata. Aunque se siente a gusto en el campo, admite estar preocupado por la situación del sector, lo que le ha llevado a plantearse compaginar la agricultura con su antigua profesión. Vive en Burgos con su mujer y su hijo, y ve en estas estancias una forma de mantenerse actualizado y conectado con otros profesionales.

Igual que aquella expresión que se acuñó en los 90, estos agricultores podrían ser JASP (Jóvenes Aunque Sobradamente Preparados) y ese es el enfoque que este tipo de iniciativas quiere transmitir tanto a las personas que se encargan de trasladar sus conocimientos, como es el caso de Jesús Revilla, como a aquellas que reciben esos nuevos conocimientos que en el día de mañana incorporarán a su quehacer diario.

La explotación de Revilla desata por su enfoque en la agricultura 4.0, un modelo que combina la digitalización con la esencia del trabajo agrícola. «Todo lo tenemos datado, calculado y mapeado», detalla el agricultor. Sin embargo, no pierde de vista sus raíces. «Aunque todo esté digitalizado, no hay que olvidarse de dónde venimos. Primeramente hay que sembrar y trabajar, y luego ya lo metemos en el ordenador». Esta filosofía atrae a los participantes, que encuentran en su finca un espacio donde tradición y modernidad conviven. «Hemos estado viendo la maquinaria, los diferentes cultivos que tienen», comenta Alberto, quien destaca la oportunidad de comparar métodos. «Muchas veces surgen dudas porque ellos también me explican a mí qué maneras utilizan».

El día a día en la explotación no está exento de retos. Las recientes lluvias han alterado los planes, pero Revilla las ve con pragmatismo. «Pese a que ha llovido mucho, nos ha parado, tenemos hoyos en las tierras, pero el agua es buena para el campo». Sin embargo, señala un problema estructural. «Hay un abandono completo de las riberas de los arroyos o los ríos, y esas inundaciones muchas veces vienen porque no se cuida eso». Alberto coincide. «La gente en los pueblos hacía esas cosas antes de manera gratuita. Ahora ni hacen, ni dejan hacer. Caen cuatro litros y se acaba el mundo».

## Las ayudas y los costes

Tanto Revilla como sus alumnos reflexionan sobre las dificultades del campo. «Los palos nos los llevamos nosotros. Si llueve mucho, baja la cebada. Si hay aranceles, baja el trigo. O sube el gasoil, la luz... Es todo cada vez más difícil», lamenta el agricultor. Para él, las subvenciones de la PAC son esenciales para sobrevivir en el día a día. «Ahora mismo en el campo, si no fuera por las ayudas, no vivía nadie porque nos cuesta más producirlo. Nos molesta mucho que piensen que no las necesitamos, que todo nos lo dan hecho». Alberto añade un matiz. «Este trabajo muchas veces es vocacional hoy en día. Si una persona de fuera se monta en un tractor dos horas, lo deja enseguida», reconoce.

La formación, aunque valiosa, tiene limitaciones. «Son cursos cortos, pero luego seguimos en contacto entre nosotros», dice Revilla, quien mantiene relación con antiguos alumnos, como uno que, tras llegar sin experiencia hace dos años, ahora le consulta regularmente. Alberto, sin embargo, apunta una pega. «Nos limita un poco que no podamos repetir en una explotación. El año pasado estuve en una donde me habría gustado seguir aprendiendo, pero no pude». A pesar de esto, ambos coinciden en el valor del intercambio. «La idea es enseñar un poco lo que yo hago y que aprendan de ello», afirma.

## Se necesita empleada de hogar en régimen interno para vivienda en Madrid.

Importante experiencia y referencias contrastables. Salario a convenir. Interesadas enviar currículum a • empleadainterna2025@gmail.com • o mandar mensaje al 659 745 973

*En las faldas de la sierra de Guadarrama, frontera natural con Madrid, el cánido dibuja uno de sus puntos de mayores estragos: «¡Una locura!», lamenta José Antonio, un ganadero*

## «El lobo me ha matado uno de cada cinco terneros»

ISABEL JIMENO  
VALLADOLID



**H**orroroso, horroroso, horroroso. La palabra se le atasca y hace un nudo en la garganta a José Antonio sólo con hablar –decir recordar sería echar la vista demasiado atrás para lo que es su día a día– sobre cómo se levanta cada mañana y va a ver cómo está su ganado. 450 vacas de raza avileña en plena falda de la sierra de Guadarrama, donde Segovia marca el límite con la Comunidad de Madrid. Esa frontera natural que ya no es infranqueable para el lobo, el depredador que ha marcado territorio además en este punto de la provincia de Segovia llevando a la ganadería a una situación «insostenible». Los vecinos El Espinar y Navas de San Antonio sobresalen en rojo en el mapa de la estadística que el año pasado alcanzó el «récord» en Castilla y León de casi 4.000 ataques y 6.000 reses muertas. En estos dos municipios, más de 175 en cada uno. Da prueba de ello José Antonio. 55 terneros «certificados» muertos a las fauces del canis lupus sólo el año pasado, además de otra media docena cuyos restos no logró encontrar por más horas que echó buscando y que no contabilizan. A una media de más de uno por semana. «Uno de cada cinco de los que nacieron me ha matado el lobo. ¡Una barbaridad!», clama y exclama con una mezcla de desesperación, impotencia... Y una treintena el año anterior, tres en apenas dos meses de 2025... «¡Es una locura!».

Fue hace «seis o siete años» cuando el cánido no sólo regresó a un territorio en el que José Antonio recuerda que si había cuando era niño, pero luego desaparecieron. En esos primeros momentos «me costó mucho desmentir» que los ataques que sufría fueran de un lobo. Puso hasta cámaras para demostrarlo. «Pero ahora es que hay muchos lobos; no sólo uno», señala, él que ha llegado a «grabar siete juntos». Tiene tres manadas localizadas que suman casi una veintena de ejemplares. Ya no sabe ni dónde llevar al ganado para tenerlo mínimamente a salvo. «Antes atacaban por campo Alzálvaro, pero ahora por tres sitios distintos, por el norte, por el sur... por todos los lados», apunta con la impotencia grabada en cada frase.

Y el suyo no es el único caso. Otro «vecino», señala, entre julio y enero, ya contaba 70 víctimas. Ni siquiera uno que había optado por los burros para disuadir ha logrado espantar al cánido, y lo que sí han caído presas de sus colmillos son los jumentos. Un poco más allá, otro ganadero sobrevivió, pero «die o dio un infarto» al encontrar la escabechina. En una finca que limita con Ávila –la provincia con más ataques de España y el 25 por ciento de todos los de Castilla y León– y Madrid la escena se repite y el comentario entre los ganaderos es el mismo. «Estamos desesperados. No sabemos qué hacer», asegura José Antonio, para dejar claro que «el campo no se le pueden poner puertas», pero que en la ganadería en extensivo que manejan en esta zona «no puedes meter en una nave todos los días a las vacas». Desde que en 2021 el lobo entró en el Lespe (Listado de Especies Silvestres en Régimen de Especial Protección), no sólo dejó de poder cazarse con cupos al norte del Duero –donde ahora se podrán de nuevo realizar controles «exceptionales»–, sino que al sur ni siquiera se podían «extraer» los ejemplares marcados como más dañinos.

Agosto, septiembre y octubre fueron un suplicio. Jornadas de llegar y encontrar «uno, dos, tres... muertos. Y así un día, otro...», trata de explicar. Poner un pie en el campo y encontrar la sangría: un potro muerto del que «el lobo sólo se ha comido las partes blandas» y dejado el resto. «¡Eso sí es maltrato animal!», advierte este ganadero de Navas de San Antonio. Otras veces, ni eso lo logra hallar, pues antes han acudido los buitres a por la carroña y «rematar la faena» y ya lo que quedan son los huesos. Entonces, se queja José Antonio, no puede certificarse que haya sido víctima de un ataque y se queda sin una indemnización sobre las que también critica su tardanza –desde «marzo del año pasado no he cobrado nada»– y que «no» cubren todos los daños, censura.

«Me he pasado días y fines de semana enteros buscando fotos, desde por

la mañana hasta por la noche. Fines de semana que ni he visto a mi familia, buscando a los chotos como un tonto», recalca. Jornadas de agosto «con más de 40 grados» y recorriendo el campo para localizar al ganado. «Eso quemá», reconoce, pero «¡es que vivo de esto! ¡Es mi medio de vida!», subraya sobre lo que supone para él cada pérdida. Sin olvidar, no puede, que «personalmente me ha afectado» y ha repercutido «en toda la familia». Llegar a casa «de mal humor, renegando», hace mella. «Tuve que ir al médico», recalca, pues la situación le llevó a tal estado que «ni dormía, me dolía la cabeza, sufria ataques de ansiedad...». A base «de pastillas» contuvo esos ataques. Los de los lobos, no.

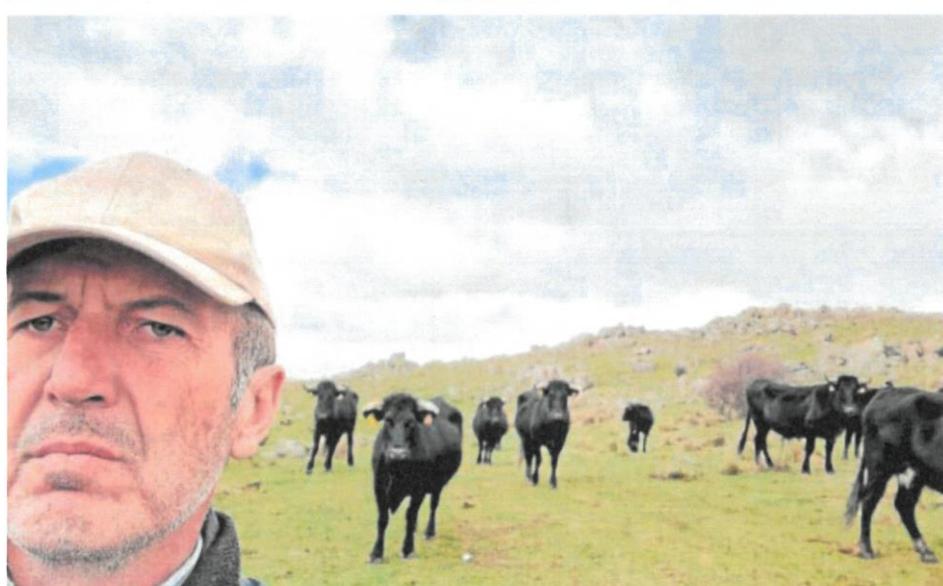
### «Así no es viable»

«Te afecta moral y económicamente», apunta. «Muchas veces» ha pensado en dejarlo, «pero, ¿dónde vas a estas alturas?», se pregunta como respuesta. A sus 54 años ve complicado arrancar en otro sitio y también defiende, porque «la ganadería me gusta. ¡Por amor propio! Aunque no sé si merece la pena...». Estudió una carrera universitaria y a los años volvió al pueblo para seguir con el legado que había aprendido de su padre: éste, de su abuelo... Eso sí, «no» quiere que sus hijos continúen su estela, si la situación sigue igual, porque «no es viable». Él está desanimado al ver que las inversiones intentando «mejorar el ganado», gastando «un dineral» en un toro... «de qué sirven».

«No sé cómo va a acabar esto», se cuestiona, temiendo «una desgracia personal, que es lo que más miedo me da», no sólo porque los lobos «se acercan a cien metros del casco urbano», sino porque el rebaño está en un sinnivir constante. «Las vacas ya ven un perro y se asustan», explica. Y cuando hay una incursión, la estampida, «echan a correr» y pueden llegar a la carretera. No quiere ni imaginar que en una de esas, provoquen un accidente de tráfico...

**175**

Más de 175 ataques de lobo en 2024 se registraron en tres puntos de Castilla y León: El Espinar y Navas de San Antonio (Segovia) y Bermillo de Sayago (Zamora)



José Antonio, con sus vacas y terneros de raza avileña en Navas de San Antonio (Segovia) // ABC

**EL NORTE DE CASTILLA (7/04/2025)**


Carteles contra Suárez-Quiñones y otros dirigentes políticos durante la concentración en el Servicio Territorial de Medio Ambiente. MAR GARCÍA

## Un centenar de personas exige en Valladolid «salvar al lobo ibérico»

Javier Luna, presidente de Pacma, advirtió de que autorizar su caza en la comunidad puede suponer la desaparición de la especie

**JENIFER SANTARÉN**

VALLADOLID. En torno a un centenar de personas se reunieron ayer en Valladolid, frente al Servicio Territorial de Medio Ambiente de la Junta de Castilla y León, durante una concentración simultánea convocada por Pacma en varias ciudades de España para «salvar al lobo ibérico»,

después de que el Congreso de los Diputados aprobara en marzo con los votos de PP, Vox, PNV y Junts, la ley contra el desperdicio alimentario, que incluía una enmienda introducida en el Senado –con mayoría del PP– para desproteger la especie, después de que en 2021 se incluyeran todas sus poblaciones en el Listado de Especies Silvestres en Régimen de Protección Especial (LESPRE). La nueva legislación supone que su caza vuelve a estar autorizada en el norte del Duero. Entre pancartas en defensa del lobo ibérico y carteles con los que señalaron al presidente autonómico, Alfonso Fernández Ma-

ñueco y al consejero de Medio Ambiente, Juan Carlos Suárez-Quiñones, como responsables de la muerte de «más de 200 lobos cada año por intereses económicos» antes de su exclusión como especie cinegética, el presidente del partido animalista Pacma, Javier Luna, advirtió de que volver a permitir su caza «puede suponer el exterminio del lobo en España», con la desaparición de las poblaciones actuales, tal y como ocurrió en Sierra Morena. Y criticó que toda la clase política, con la aprobación de la ley en la que han «colado» su desprotección, «ceda ante los intereses del lobby cinegético y de la ganadería».

«Castilla y León es una tierra que lucha por proteger al lobo y también, ironíicamente, la comunidad donde más se le ha perseguido», lamentaba el dirigente de la formación animalista, que pidió a la Junta de Castilla y León que «no tome medidas» contra la especie, sino que la proteja, ante el riesgo de su exterminio en toda España. Algo que ya se está produciendo en Cantabria con el lobo ibérico, señalaba. «Tras la aprobación de la ley ya han decretado la muerte de 41 lobos», lo que puede «suponer el exterminio del lobo estepario» ante la falta de fiabilidad que le atribuyen a unos censos «interesados» que registran «más lobos de los que realmente hay».

«La Junta de Castilla y León en cuanto tenga los mecanismos jurídicos, va a hacer lo mismo», advirtió Luna. Quien reprimió al Gobierno autonómico que es «incoherente soltar linceos mientras se desprotege al lobo», en alusión a la reciente suelta de cuatro ejemplares en Astudillo (Palencia), para su reintroducción en Castilla y León 50 años después de su desaparición.

Las advertencias de los animalistas llegan después de que Suárez-Quiñones, que a finales del pasado año presionó desde Bruselas para que las instituciones europeas rebajaran el grado de protección de la especie, manifestara tras la aprobación de la ley –durante una sesión en la que se desplazó hasta el Congreso de los Diputados– que la recuperación de la gestión de la especie era «fundamental».

Basándose en el dato de el pasado año, el lobo acabó con 6.000 reses en la comunidad, con un incremento del 40% en los daños respecto a 2021, año en el que se decretó su exclusión como especie cinegética. Unas declaraciones en las que también avanzó que se llevaría a cabo una intervención «estricta y técnica» por parte de personal «especializado» que determinaría «lo que hay que hacer y dónde», pero que han causado rechazo entre los animalistas.

### Protocolos de seguridad

«Han dicho que lo van a hacer de forma limitada, pero ya sabemos cómo actúan los políticos», recibía Luna. Preguntado por la posibilidad de compatibilizar la protección del lobo con las demandas de los ganaderos, aseguró que lo que tiene que hacer el sector es «cumplir con los protocolos de seguridad» por los que están cobrando «subvenciones de dinero público sin que realmente las estén aplicando para proteger al ganado».



DAVID FONCUEVA

# Ponerle puertas al campo

► La implantación del precinto digital en Castilla y León ha encendido el malestar del mundo cinegético por la falta de diálogo previo y los fallos técnicos

**LAUREANO DE LAS CUEVAS**  
MADRID

No sé si, con lo que ha caído durante el mes de marzo, abril lluvioso hará de mayo florido y hermoso o, como dicen algunos, habrá que ir metiendo una pareja de cada especie en el Arca.

Abril es sinónimo de mes corcero, caras alegres y pies fríos empapados en siembras meonas. Los campos recobran el pulso perdido en el invierno y el chirriar de las botas de goma acompaña los férreos apoyos de las varas de avellano, donde impenitentes corceros dejan tras de sí el inequívoco rastro de ese mítico ser de tres patas.

Abril hace balance de la gestión de las corzas durante los meses de invierno y también de la toma de datos en un marzo vedado a la caza, pero no al estudio de poblaciones y territorios. Es el pistoletazo de salida, cuando los planes trazados por el Estado Mayor cor-

cero se dibujan en indescifrables cuadernos de campo, donde ilusiones y desvelos aguardan anotados junto a los confusos nombres de parajes perdidos: una fuente que en su día brotó, o la cueva donde el tío Aurelio tuvo morada. Nombres de antaño que encienden la imaginación de los curiosos, viajeros de parádiso presente hacia tiempos pasados, testigos del mudar de un paisaje que no cesa.

Abril es cuando el romero muda al azul de sus pequeñas flores, que competirán con la belleza del cantueso, tomillos y manzanillas, que en breve anunciarán una explosión de vida. Junto a ellas, asomarán perdigones, corcinos y lebreros, que los adelantados zorritos esperan con ansia. Las labores del campo retoman su ritmo, retrasadas por las lluvias. Los rulos recorren las siembras hasta donde duerme el agua, pues aún quedan tierras anegadas en los bajos, donde las ranas se enseñorean antes de

acabar en el alargado pico de alguna zancuda. Asoman entre las cebadas viejos barbones que el hombre gris del manguito protege desde su despacho, incapaz de comprender.

La espera ha sido larga, pero no estéril. Mil y un lances se han jugado en las mentes que han entrado una y otra vez a esa bestia negra que el año pasado se fue de rositas o a ese nuevo invitado al báile que, atalayados, descubrieron en un rastrojo. En una de las muchas salidas de marzo, armados de prismáticos e ilusión, han recorrido sus peregrinos, ensöñando lo que abril traerá.

Peró para muchos, abril no será amable. El burócrata marzo castellano no ha dejado títere con cabeza, y una estela de frustración, desamparo y desdén chorrea desde la guadaña que, como la Parca, empuña.

Hemos de volver la vista atrás para entender la magnitud de la sinrazón que se ha ido gestando con lentitud y

desgana, como todo lo que nace del desdén y la soberbia.

## De espaldas al campo

La modernización, cuando se impone sin diálogo, se convierte en un caballo de Troya. Así lo percibieron buena parte de las entidades cinegéticas cuando, a finales de julio de 2024, la Junta de Castilla y León hizo pública la propuesta de la Orden MAV/ 2025 destinada a regular un nuevo sistema de control telemático de capturas en los cotos de caza. Bajo el argumento de actualizar los mecanismos de trazabilidad y registro, el proyecto proponía la digitalización total del proceso mediante una aplicación móvil y la obligación de registrar cada pieza abatida a través de dispositivos electrónicos.

Lo que sobre el papel podía parecer un avance técnico pronto fue leído como una imposición carente de realismo. Las alegaciones no tardaron en llegar desde todos los rincones del panorama cinegético

español. Entidades, sociedades y cazadores denunciaron un sistema que, lejos de atender las necesidades de gestión y conservación de las especies, parecía centrado en vigilar, restringir y burocratizar aún más la actividad cinegética, afectando directamente a la privacidad y las libertades individuales del colectivo.

Entre todas las voces críticas, la de la Asociación del Caza Español (ACE) destacó por su claridad y firmeza. Ya en agosto de 2024, la entidad presentó alegaciones formales a la Junta, advirtiendo de los riesgos de implantar una medida sin planificación, insuficientemente testeada, sin transición gradual y -sobre todo- sin diálogo con el sector afectado.

En sus escritos, la ACE alertaba de una posible vulneración de derechos fundamentales al forzar el uso de tecnología sin alternativas para quienes no tuvieran acceso o conocimientos digitales suficientes. Pero, además, señalaban que la nor-

ma no abordaba los problemas reales de gestión, como el crecimiento descontrolado de ciertas poblaciones, la proliferación de enfermedades denso-dependientes o la necesidad de adaptar los cupos y períodos de caza a las realidades locales.

El compromiso institucional fue mínimo. En septiembre, desde la Administración se dejó entrever la posibilidad de convocar una reunión con las entidades firmantes de las alegaciones, pero nunca ocurrió.

Durante los meses siguientes, el silencio fue la única respuesta. Ni una consulta, ni una modificación, ni una intención real de abrir el proceso a revisión. Y así, en febrero de 2025, los rumores comenzaron a cristalizar: la orden seguiría adelante sin cambios sustanciales. El día 28 de febrero, la ACE dirigió un requerimiento formal a la Consejería de Medio Ambiente, reclamando la retirada inmediata del proyecto y proponiendo una alternativa: una herramienta de control útil, si, pero probada, flexible, respetuosa con los derechos del cazador y verdaderamente centrada en la mejora de la gestión cinegética.

Pese a ello, el 12 de marzo se aprobó la Orden MAV/258/2025, junto a una resolución complementaria que hacía efectiva su aplicación para la temporada 2025-2026. El sistema telemático ya era una realidad y, con él, todas las dudas no resueltas.

Ante esta aprobación unilateral, la respuesta de la ACE fue inmediata. El 22 de marzo, su Asamblea General aprobó por unanimidad el inicio de acciones legales, tanto en vía administrativa como contencioso-administrativa, al considerar que la norma vulneraba derechos fundamentales y generaba un escenario de inseguridad jurídica para cazadores y titulares de cotos.

El 24 de marzo, la entidad hizo pública esta decisión, y solo dos días después, el 26 de marzo, se sumaba a un escrito colectivo firmado por otras organizaciones del sector -entre ellas, la Oficina Nacional de la Caza, Fundación Artemisan, Safari Club Internacional, y la Real Federación Española de Caza-, donde se recogían propuestas técnicas y jurídicas para corregir el rumbo de la normativa. Entre las más destacadas: establecer un periodo transitorio de cinco años en el que convivían precintos físicos y digitales, garantizar la privacidad de los datos, facilitar la cesión de precintos entre cazadores y flexibilizar los requisitos para el registro de capturas.

La ACE quiso dejar claro, no

obstante, que su adhesión al documento colectivo no suponía una renuncia a las acciones judiciales. Como subrayaba en su nota de prensa del 31 de marzo, mantiene una estrategia dual: por un lado, tender la mano al diálogo y al consenso; por otro, activar todos los recursos legales necesarios para defender los derechos de los cazadores, así como para evitar que una normativa técnicamente ineficaz se consolidase sin evaluación, sin pruebas y sin respaldo social. Manteniendo así su postura inicial, dispuesta a dialogar si la Administración rectifica, pero decidida a llegar a los tribunales si no hay marcha atrás. Porque lo que está en juego no es una aplicación ni un trámite digital: es la dignidad del cazador, el sentido común en la gestión y el respeto a una actividad profundamente arraigada en la cultura rural.

En cuestión de ocho meses, el proceso ha pasado de una

propuesta tecnocrática mal planteada a una norma impuesta por vía de hecho, ignorando las alegaciones de quienes más conocen y viven el monte.

Con la llegada de abril, se cierra un ciclo de silencio administrativo, imposición normativa y movilización del sector cinegético, donde la Asociación del Corzo Español ha mantenido su postura: diálogo donde hay voluntad, firmeza legal donde no la hay. Y en esta primavera que debería traer esperanza, la caza queda atrapada entre la desconexión institucional y el desprecio por la experiencia del campo. Floreciendo la evidencia de que al campo, una vez más, le han dado la espalda desde un despacho.

### Falló el sistema

1 de abril, día de apertura de la temporada del corzo en Castilla y León. El que debía ser el pistoletazo de salida a meses de ilusiones, madrugones y en-

cuentos con el monte, se convirtió en un desastre logístico sin precedentes. La esperada digitalización del control de capturas -implantada por la Orden MAV/258/2025- no solo no funcionó: colapsó antes de empezar a rodar. Desde primera hora, cazadores y gestores se encontraron con una aplicación caída. Gestorías sin acceso, precintos que no aparecen, cotos sin permisos habilitados, errores en la titularidad, tasas correctamente abonadas que el sistema marcaba como impagadas... y lo más grave: cazadores que, tras abatir una pieza legalmente, no pudieron precintarla porque la aplicación simplemente no respondía.

La indignación fue inmediata. Las llamadas se multiplicaban, no solo entre amigos o compañeros, sino incluso de desconocidos buscando orientación ante una situación desesperante. Nervios, impotencia y frustración generalizada.



Un corzo en el campo // DAVID FONCUEVA

Quienes habían invertido tiempo, dinero y kilómetros para cazar, tuvieron que volver a casa con las manos vacías, atrapados por una trampa burocrática sin escapatoria.

Peor aún fue el desconcierto institucional: agentes forestales que desconocían la existencia o el funcionamiento de la aplicación y que, para no agravar la situación, se vieron obligados a levantar actas de exoneración para evitar sanciones a los cazadores. Una imagen lamentable que pone en evidencia el nivel de improvisación con el que se ha actuado.

Porque esto no es una anécdota ni una incidencia técnica menor. Es el reflejo de una norma impuesta sin pruebas, sin consenso y sin preparación. Un sistema que ha fallado desde su diseño, nacido de la cabezonería y la soberbia institucional; de quienes, avisados mil veces, sacaron pecho como pavos engreídos. Hoy, en cambio, ni rastro de explicaciones ni de disculpas.

Ahora, ¿quién asume la responsabilidad? ¿Quién paga las horas perdidas, los días sin caza, los viajes inútiles? ¿Quién responde ante los alojamientos rurales, los bares, los ayuntamientos que hoy esperaban cazadores y han recibido el silencio inerte de los unos y los ceros?

De horca y cuchillo. Eso merece una gestión que ha convertido el primer día de caza en un espectáculo de despropósito. Lo advertimos. Lo suplicamos. Lo denunciamos. Pero hasta el rabo, todo es toro. Y lo que se ha lidado este 1 de abril no ha sido una faena de arte ni de poder, sino una de mansos que rehúyen el bulto y cabestros que pretenden guiar sin haber pisado nunca el albero. Una lidia sin temple, sin verdad y sin respeto por quienes sí saben lo que es ponerte delante de un morlaco.

**SOLANAS Y UMBRÍAS**  
 PABLO CAPOTE  
**El lobo salvaje**



### El lobo salvaje

Prohibir la herramienta que se ha demostrado más eficaz para controlar las poblaciones de lobo, que si es necesaria, no tenía sentido y parece que se han dado cuenta: el lobo podrá volver a cazarse al norte del Duero, algo que se ha hecho siem-

pre y que muy probablemente sea la causa de que este fuese en un tiempo su último reducto y hoy sea el refugio de la mayor población de lobos de Europa occidental. De acuerdo que es paradójico, pero a las pruebas me remito.

Llevo muchos años cazando en zonas de Zamora y León, también en Galicia. He cazado lobos y puedo asegurar que, cuando el lobo es acostado, no es fácil dar con él. En los años ochenta, en muchas de las zonas más loberas, los pastores comentaban que lo veían poco y apenas sufrían daños. Rara vez se encontraban excrementos con pelo de ganado y lo más frecuente era

que tuvieran restos de corzo, a veces pezuñas enteras, o de jabalí; incluso he visto lagartijas enteras. La razón es evidente, el lobo es un animal muy adaptable e inteligente, y si siente la presión entiende que le renta más el esfuerzo de cazar presas salvajes o carroña en el monte que competir por el ganado.

El hecho de poder cazarlo no solo da la posibilidad de reducir su número donde y cuando su abundancia lo requieran, también hace al lobo más prudente; y si los adultos entienden la situación, los jóvenes lo acaban también haciendo.

Siempre me ha interesado la especie, reconozco que hoy

más como naturalista que como cazador, aunque en casos como el mío es difícil dissociar una faceta de la otra. He editado varios libros sobre el tema (Perdix Ediciones) y conozco a muchos expertos loberos no cazadores que son partidarios de su caza controlada.

El hombre ha alterado la naturaleza como nunca antes ninguna especie lo había hecho. Tenemos la responsabilidad de restaurarla en lo posible utilizando los medios a nuestro alcance y la caza es uno de ellos, con el que además de controlar poblaciones se estimula el carácter salvaje de especies como el lobo.

## LA RAZÓN (7/04/2025)

# «Tierra de Sabor», protagonista en el Salón Gourmets

► La comunidad tendrá un expositor en el que estarán presentes más de un centenar de empresas y 38 figuras de calidad



Expositor de Castilla y León durante la pasada edición del Salón Gourmets

J. Prieto. MADRID

Todo está ya listo y dispuesto en Ifema (Madrid) para el comienzo este lunes del 38º Salón Gourmets, la gran feria de alimentación y bebida de calidad que se prolongará durante cuatro días, con la presencia de 2.100 expositores y 55.000 productos de todo el mundo y más de 1.300 actividades.

Un evento que incluye jornadas temáticas, catas para todos los gustos, campeonatos como alme-

jor sumiller, congresos sobre las últimas novedades del sector agroalimentario.

La comunidad castellano y leonesa, considerada como la mejor despensa de España, quiere ser protagonista una vez más y por ello acude con todo a esta feria de la mano de «Tierra de Sabor», la marca de calidad alimentaria de Castilla y León.

Tendrá a su disposición un expositor de más de 1.500 metros cuadrados donde tendrán cabida un total de 102 empresas y 38 figu-

ras de calidad. Para estrechar lazos comerciales, tanto en el mercado nacional como en el foráneo, y mejorar el posicionamiento de sus productos, la Junta ha preparado un completo programa que incluye, entre otros, 25 «showcooking» a cargo de cuatro reconocidos chefs: Nicolás Sánchez, de Don Fadrique; Juanjo Pérez, de Cocinandos; Javier Peña, de Sibaritas Klub; y Óscar Hernando, de Casa Silvano-Maracaibo.

Está prevista la realización de una serie de talleres de la Escuela Tierra de Sabor con alrededor de 800 escolares de centros educativos de la comunidad de Madrid para fomentar desayunos saludables con productos incluidos dentro del listado del «corazón amarillo», realizados a cargo de la nutricionista Gloria Hernández y la «influencer» María Marín.

El programa también recoge diferentes acciones promocionales sobre los Premios Cincho, con una exposición de los ganadores de la edición 2024, los Zarcillo International Awards, con una muestra de los ganadores de la última edición e información sobre la que tendrá lugar el próximo mes de mayo en Ávila y Segovia, o las Rutas del Vino.

Y dentro de las actividades paralelas se celebrará el 30 Campeonato de España de Sumilleres, patrocinado por «Tierra de Sabor», que decidirá el profesional que representará al país en el Campeonato Mundial y que en la edición del año pasado recayó en el burgalés Fernando Mayoral.

Además, durante el campeonato se llevará a cabo una cata de los vinos ganadores de la última edición de los Premios Zarcillo como fórmula para promocionar la edición de 2025 y los vinos de calidad de Castilla y León.

# La Comunidad, la segunda que mejor ejecutó sus presupuestos

► El pasado ejercicio logró el 94% de obligaciones reconocidas sobre créditos totales

ABC  
VALLADOLID

La Junta de Castilla y León se sitúa año tras año en lo alto de la tabla de las administraciones autonómicas que mejor ejecutan sus presupuestos. El Ministerio de Hacienda confirmó que el Gobierno regional alcanzó en 2024, un grado de obligaciones reconocidas sobre créditos totales, del 94,64 por ciento, el segundo mejor registro entre las autonomías, solo superado por Cantabria, con el 94,84 por ciento. El grado de ejecución presupuestaria de Castilla y León se situó a 4,57 puntos de la media para el conjunto de las administraciones autonómicas, para las que se fijó en el 90,07 por ciento. Los peores resultados fueron para Extremadura, 85,25 por ciento, y Castilla-La Mancha, 87,84 por ciento, informa Ical.

El informe publicado por el departamento que dirige María Jesús Montero revela que la Junta cerró el año con unas obligaciones reconocidas de 13.557,38 millones de euros, sobre unos fondos totales de 14.325,15 millones, una cantidad que representa una modificación al alza de los créditos iniciales en 844,28 millones. Las operaciones corrientes al-

canzaron un grado de ejecución del 98,29 por ciento, con 10.149,45 millones de euros en obligaciones reconocidas, mientras que en operaciones de capital se situó el porcentaje en el 76,67 por ciento, con 1.856,96 millones. Bajando al detalle, la ejecución del gasto corriente, se elevó hasta el 99,28 por ciento en gastos de personal, con 5.060,44 millones de euros comprometidos; y se situó en

el 98,86 por ciento en las transferencias corrientes, con 2.588,29 millones. Además, en gastos financieros (intereses), el nivel de ejecución se situó en el 98,84 por ciento, con 285,59 millones; y en gastos corrientes en bienes y servicios, en el 95,39 por ciento, con 2.215,12 millones. Por lo que se refiere a las operaciones de capital, las inversiones reales se ejecutaron en un 79,79 por ciento, con 771 millones de euros; y las transferencias, en un 74,6 por ciento, hasta los 1.085,95 millones. Por último, los pasivos financieros, 1.490,23 millones se ejecutaron al 100 por ciento; y los activos, al 70,39 por ciento, con 60,78 millones.

Dentro de las modificaciones presupuestarias, cabe destacar que las inversiones reales se contrajeron en 122 millones respecto a los créditos iniciales

previstos; y los gastos financieros, en 60,3 millones. Por el contrario, los gastos en bienes y servicios se expandieron en 266,89 millones; los de personal, en 237,8; y las transferencias de capital, en 274,6, informa Ical.

El consejero de Economía y Hacienda, Carlos Fernández Carriedo, destacó que la Junta cerró el ejercicio con superávit presupuestario, con menos deuda que la media nacional, con menos impuestos y con mejores servicios públicos. «Cumplimos con el presupuesto con un porcentaje muy alto y a la vez cumplimos el objetivo de no incurrir en déficit público, tenemos menos impuestos y mejores servicios públicos que la media, eso resume la gestión financiera y presupuestaria de la Junta», profundizó

## Ejecución del presupuesto de gastos de la Administración General de Castilla y León

■ Por comunidades		Obligaciones reconocidas sobre créditos totales: (%)	■ Por capítulo	
■ Cantabria	94,8		■ Gastos de personal	5.060,4
■ Castilla y León	94,6		■ Gastos corrientes bienes y servicios	2.215,1
■ Madrid	94		■ Gastos financieros	285,6
■ País Vasco	93		■ Transferencias corrientes	2.588,3
■ Galicia	92,7		■ Fondo de contingencia	0,0
■ Baleares	91,4		■ Total operaciones corrientes	10.149,4
■ Aragón	90,1		■ Inversiones reales	771,0
■ Canarias	90		■ Transferencias de capital	1.085,9
■ Asturias	89,7		■ Total operaciones de capital	1.856,9
■ Navarra	89,6		■ Total operaciones no financieras	12.006,4
■ Andalucía	89,1		■ Activos financieros	60,7
■ Valencia	88,6		■ Pasivos financieros	1.490,1
■ Murcia	88,2		■ Total gastos	13.557,3
■ Cataluña	88,1			
■ Castilla-La Mancha	87,8			
■ Extremadura	85,2			
■ La Rioja	84,6			
■ Total	90,1			

FUENTE: Ministerio de Hacienda



La Comunidad, alcanzó un 94,6% de obligaciones reconocidas sobre créditos totales, frente a la media nacional del 90,1%.

ICAL

LA RAZÓN (7/04/2025)

## Junta y Seprona actuarán más coordinados en el medio rural

► Especialmente en materia de caza, aprovechamientos micológicos, lucha contra el fuego o control de fauna silvestre



El consejero Suárez-Quiñones interviene en la jornada

**S. Felipe.** VALLADOLID

La Junta y el Servicio de Protección de la Naturaleza (Seprona) de la Guardia Civil refuerzan su colaboración ante actuaciones en el medio rural, especialmente aquellas que tienen que ver con los cotos de caza, las zonas de aprovechamiento micológico o la lucha contra los incendios forestales.

Al menos así se desprende de la jornada conjunta que han celebrado medio centenar de técnicos y agentes de la Dirección General de Patrimonio Natural y Política Forestal de la Junta de Castilla y León y del Seprona para tratar y poner en común cuestiones operativas que competen a ambas entidades, así como fomentar la integración, colaboración y co-

operación en las actuaciones que su personal efectúa en el medio natural.

Una jornada en la que también participaba el consejero de Medio Ambiente, Vivienda y Ordenación del Territorio, Juan Carlos Suárez-Quiñones, en la que los agentes de la autoridad asistentes pudieron conocer a fondo los cambios normativos en materia de precintado. También pudieron formarse en el manejo de una aplicación interna gracias a la cual pueden comprobar en campo, simplemente con los datos del DNI del cazador, si éste ha sido autorizado por el titular cinegético a cazar en su coto y, en caso de transportar una pieza de caza mayor, la fecha, hora y coordenadas de la captura, la especie y sexo del animal y el coto al que pertenece, a los efectos de garantizar la trazabilidad de la misma.

Y fueron objeto de debate los aspectos más novedosos del nuevo Plan Especial de Protección Civil ante Emergencias por Incendios Forestales en Castilla y León (Plan Infocal).

En la jornada se presentaban los avances del programa de marcaje satelital de grandes carnívoros, como el oso pardo y el lobo ibérico, de gran importancia para Castilla y León, y se debatía sobre las causas de mortalidad natural y no natural, como tendidos eléctricos y venenos.

Y en cuanto al aprovechamiento micológico, se hizo un repaso de las prácticas prohibidas de recolección, las condiciones obligatorias del aprovechamiento, la compatibilidad con otros usos del monte y se hizo especial énfasis en la coordinación entre administraciones en cuanto a la vigilancia del recurso para evitar la recogida ilegal de setas.

**HERALDO DE SORIA (7/04/2025)**

# La lonja de Abejar moviliza 430 kilos de trufa y factura 127.000 euros

Han sido 15 las sesiones que se han celebrado en la localidad pinariega donde se han subastado 230 lotes de 31 recolectores de Castilla y León y Castilla-La Mancha

**IRENE LLORENTE YOLDI SORIA**  
La lonja de la trufa de Abejar logra las expectativas que había al inicio de la campaña, y logra la venta de producto en su segundo año de 280 kilos frente a los 110 del año pasado, casi el triple de la primera temporada en funcionamiento del proyecto, con una facturación que ha superado los 127.000 euros. En las quince sesiones celebradas en la localidad pinariega se han subastado 230 lotes que han puesto a disposición 31 recolectores de Castilla y León, pero también de Castilla-La Mancha.

Han sido 430 los kilos que se han puesto a la venta durante las 15 jornadas de lonja, si bien se adjudicaron el 65%, es decir, 280 kilos, con un precio medio en toda la campaña de 456,59 euros, lo que teniendo en cuenta este dato da un resultado de 127.617 euros.

Además, las medias de los mínimos han rondado los 315,44 euros, mientras que las de los máximos, 572,57 euros. El pasado año se estableció como 'día de mercado' todos los jueves de la campaña. Este año, sin embargo, las pujas se han realizado los miércoles.

En toda la temporada se han registrado 31 recolectores de Castilla y León y Castilla-La Mancha quienes han puesto a la venta los 230 lotes, el doble de los que participaron en el primer año de esta iniciativa pionera en Castilla y León que se puso en marcha a través del grupo operativo Tuber Láber gracias a la colaboración del Ayuntamiento de Abejar, que cedió un espacio municipal para la celebración de las subastas, todos los miércoles. En la última se vendieron ocho kilos a una media de 646,82 euros el kilo, según explica el coordinador del proyecto, José Miguel Altelarrea. El récord de precio de venta de la campaña fue de 830 euros el kilo, si bien se trata de un precio casi 100 euros inferior a la cifra máxima que se alcanzó el año pasado de 929,33 euros el kilo, el último día de lonja.

Este año se han animado 18 compradores de España y Francia, todas empresas dedicadas a la comercialización de trufa a nivel nacional. El 35% del producto que no se ha adjudicado es porque el precio ofrecido por ese lote no ha superado las expectativas del productor y se devuelve el mismo día de mercado a su dueño.

Un sistema de lonja que no existe en otro sitio. Además, hay un



Un recolector sostiene unos ejemplares de trufa. MARIO TEJEDOR

gran interés en que este modelo de mercado se mantenga. "Pretenemos un mercado de proximidad, para que el truficultor sea de la zona, pero no estamos cerrados a vendedores de otras provincias o comunidades. Las trufas que se venden se recolectan uno o dos días antes de que comience la subasta. El producto siempre está refrigerado y se garantiza que llega al comprador con la cadena de frío que requiere", afiade Altelarrea.

La lonja de Abejar es un mercado destinado únicamente a la venta al por mayor, dado que requiere lotes mínimos de 800 gramos. Los mayoristas pueden participar en la subasta de manera presencial cada miércoles acudiendo a Abejar para verificar la calidad de los lotes, pero también tienen la posibilidad de registrarse de manera telemática, de tal forma que en cuanto se comprueba su identificación se les envía imágenes de los lotes que les interesan, así como todas las características del mismo, tales como peso, o clasificación de la trufa, entre otras.

Para operar, comprar o vender en la lonja de trufa negra fresca el primer paso es aceptar las condiciones de participación median-

te el registro de operadores de la lonja. La clasificación de los lotes se revisa por el personal de la lonja. Cada lote tiene un precio mínimo establecido por su propietario. Al cierre de pujas se adjudicará el lote al comprador que haga la mejor oferta si ha su-

visados, in situ, por el comprador. Las pujas que se reciban después de las 13.30 horas no se tendrán en cuenta para la adjudicación de lotes. En el caso de que un comprador emita varias pujas por el mismo lote, solo se tendrá en cuenta la de mayor valor.

Esta acción tiene por objetivo dotar el sector primario de una metodología sencilla en la que se incorporen los criterios mínimos de calidad para su participación y los mecanismos de control y cumplimiento de los mismos, para conseguir la autonomía de los productores en su desarrollo y favorecer la expansión de mercados de trufa negra fresca en las zonas rurales productoras. Abejar, gracias al apoyo de su Ayuntamiento, fue seleccionada el año pasado para el establecimiento de este mercado, que se desarrolla en el centro de recepción de visitantes de La Fragua durante toda la campaña trufera.

Cabe recordar que este grupo operativo contó con una subvención para poner en marcha el proyecto de 394.897,8 euros y el importe del proyecto es financiado al 100 por cien con fondos procedentes del Instrumento de Recuperación Europeo (EU Next Generation).

## Logra la venta de 280 kilos de trufa frente a los 110 del año pasado

### El récord de precio de venta fue de 830 euros el kilo

perado este precio mínimo. En caso de no alcanzarse el precio mínimo estipulado por el productor, desde la Lonja se le comunicará la mejor oferta recibida y será quien decida si vender o no su lote.

Las características de cada lote se ponen en conocimiento de los compradores a lo largo de la jornada y a partir de las 11.00 horas previa solicitud, podrán ser re-

HERALDO DE SORIA (7/04/2025)

## Una inversora compra la firma de frutos rojos por 15.000 euros

- La empresa, muy prometedora en los inicios, entró en concurso de acreedores el año pasado y presentaba una situación patrimonial con un déficit de 47.564 euros

VÍCTOR F. MORENO / JOSÉ SOSA  
SORIA

Una inversora ha comprado por 15.000 euros la empresa de frutos rojos del bosque, Bosquesoria Frutos de Altura, de El Royo, por 15.000 euros, según la documentación de la administración concursal a la que ha tenido acceso este medio, dirigida al Juzgado de Primera Instancia e Instrucción número 2 de Soria. La administración ha presentado el informe final de liquidación y el informe de rendición de cuentas que desvela que la empresa tenía una situación patrimonial límite con un déficit de 47.564 euros.

Bosquesoria intentó evitar el concurso de acreedores a través de un intento de negociación infructuoso con su acreedor. Agotada la posibilidad de negociación, la firma presentó demanda solicitando la declaración de concurso de acreedores, dictándose un auto de declaración de concurso voluntario por el Juzgado de Primera Instancia e Instrucción número 2 de Soria, «con los pronunciamientos legales», y fecha de 25 de julio de 2024.

El deudor tenía suspendidas en el proceso las facultades de administración y disposición sobre su patrimonio, quedando sometido al ejercicio de estas a la administración concursal al haberse abierto la fase de liquidación en el auto de declaración del concurso.

La declaración de concurso de



Imagen aérea de la plantación de frutos rojos en El Royo. HDS

acreedores fue publicada en el Boletín Oficial del Estado el día 31 de julio de 2024. El 20 de septiembre, la administración concursal presentó el proyecto de inventario y la lista de acreedores. El pasado 22 de enero de 2025 la administración concursal elevó a definitivo el informe provisional.

Como primera opción, y con el objetivo de dar continuidad a la ac-

tividad, la administración concursal inició una primera fase de venta de la unidad productiva de Bosquesoria, promoviendo un «proceso de venta competitivo». Para ello, se aportó la información de la unidad productiva para iniciar un proceso de análisis y comprobación. En este sentido, fue ofrecida a potenciales candidatos compradores.

La oferta de una inversora, por

15.000 euros, fue «la mejor y única recibida», dando traslado del mismo al juzgado para su autorización y venta. La oferta se presentó el 31 de octubre de 2024. Un auto del juzgado con fecha 2 de diciembre de 2024 acordó autorizar a la administración concursal para transmitir mediante venta directa a la inversora.

Desde la declaración del concur-

so y hasta la fecha de la venta de la unidad productiva «se han ido atendiendo el pago de los créditos contra la masa generados como consecuencia de la actividad de la concursada a su vencimiento, impuestos, seguridad social, asesoría fiscal y contable, proveedores, así como los honorarios de la concursada».

La finalización de este proceso lleva consigo la extinción de la mercantil Bosquesoria Frutos de Altura.

Las «causas» para el concurso expuestas en su día por Bosquesoria hacían referencia a que en el año 2022 se acordó entre socios y productores «repercutir los gastos siguiendo un reparto por metros lineales, pues se entendía que era necesario para el mantenimiento de la sociedad la producción de un mayor número de kilos posibles y así garantizar el suministro estable para los clientes y poder, además, buscar nuevos clientes».

Por ello era necesario la mayor producción posible «puesto que los gastos de almacenaje y distribución son obligatorios, de forma puntual, y en plena temporada se contratan dos trabajadores».

En esas causas se incidió en que «la inclusión de dos nuevos socios, con una disminución de su producción, comenzó a ocasionar problemas de tesorería, dándose además la circunstancia de que esos dos nuevos socios no obstante ningún cargo como administradores y que incluso se han negado a abonar a la misma los servicios recibidos».

Se trataba en sus inicios de una firma prometedora en el ámbito rural, la comercialización distinta de una gama de productos del bosque. Sin embargo, la situación de la empresa era muy delicada.

La venta de productos decreció entre 2022 y 2023 casi un 13% para 171.226 euros y en 2024 no había ventas contabilizadas hasta el 30 de junio.

**EL MUNDO (7/04/2025)**

# El único impuesto propio de la Junta recauda 69 millones de las energéticas

● Crece un 2% la recaudación de la Junta por su único tributo propio, que desde 2014 grava los daños en la naturaleza causados por la explotación de molinos de viento, presas y líneas de alta tensión

**E. M. VALLADOLID**

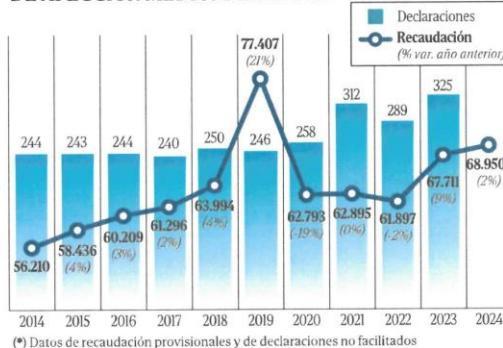
Los parques eólicos, embalses y líneas de alta tensión «ocasionan un importante daño al medio ambiente» y por ese motivo la Junta de Castilla y León implantó en 2014 un tributo para gravar a las compañías por las secuelas de esa producción de energía. Es el llamado impuesto sobre la afectación medioambiental, el único tributo propio que mantiene el Ejecutivo autonómico y con que el año pasado recaudó casi 69 millones de euros, un 2% más que en 2023.

Esa es la cuantía que corresponde pagar a las eléctricas por la explotación de instalaciones el año pasado, un dato proporcionado por la Consejería de Economía y Hacienda. Matarán que es un «importe provisional», a falta de la publicación en abril de la memoria tributaria con las cifras consolidadas.

Las mismas fuentes no precisan aún el número de declaraciones que se esconden detrás de ese importe. La anterior referencia es la de 2023, cuando fueron 325 las autoliquidaciones presentadas, que supusieron unos ingresos a la hucha autonómica por valor de 67,71 millones de euros, según figura en la memoria de ese ejercicio previo.

Tampoco desglosan en la Junta el dato por provincias. Ni por tipo de instalación, un nivel de detalle que sí se publicaba en las memorias de cada año hasta 2019, lo que permite observar qué parte de los ingresos de este tributo procede de la explotación de parques eólicos, de la energía hidráulica o de los tendidos de alta tensión. Los datos de aquel último año de publicidad activa mostraban que ocho de cada diez declaraciones correspondían a la explotación de molinos de viento (concentraron 200 de las 246 liquidaciones presentadas entonces), aunque la explotación eólica sólo aportaba un tercio del total de ingresos anuales del tributo propio (25,2 millones de los 77,4 recaudados ese ejercicio). En euros, la actividad hidráulica fue en 2023 la que más ingresos añadió a las arcas públicas, con sólo 32 declaraciones pero que inyectaron 32,6 millones de

## EVOLUCIÓN DE LA RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO DE AFECTACIÓN MEDIOAMBIENTAL



FUENTE: Consejería de Economía y Hacienda / Consejo General de Economistas

euros. Mientras, las trece instalaciones de alta tensión supusieron el ingreso de 4,5 millones. Por último, otros 15 millones procedían entonces de la única central nuclear afectada por este impuesto en Castilla y León hasta 2020, cuando el Tribunal Constitucional tumbó el cobro por parte del Ejecutivo autonómico. La sentencia consideró inconstitucional cobrar por las cargas ambientales derivadas de la actividad de la central nuclear de Garoña y daba la razón así al Gobierno central—que había presentado el recurso—al demandar una doble imposición sobre el mismo concepto por sus residuos radiactivos.

El argumento esgrimido por la Junta para no proporcionar los datos desglosados por provincias y/o tipo de instalación en los últimos años es que se podría llegar a identificar la explotación allí donde concurren un pequeño número de declaraciones. Una excusa para no aportar información pública que, por ejemplo, no impidió durante años conocer la cuantía pagada por la única central nuclear afectada por el tributo en Castilla y León, aunque eso permitiese como es saber identificar a la propietaria de la mencionada central del valle burgalés de Tobilina.

## ¿QUÉ GRAVA EL TRIBUTO?

**Alteración de valores naturales.** La alteración de los valores naturales de los ríos como consecuencia del aprovechamiento para la producción de energía eléctrica del agua mediante presas. Se considera una alteración cuando el salto de agua supere 20 metros o la capacidad de embalsar sobre pase 20 hectómetros cúbicos.

**Impacto visual.** La generación de afecciones e impactos visuales y ambientales por los parques eólicos y por los elementos fijos del suministro de energía eléctrica en alta tensión.

En total, durante los once ejercicios en que este impuesto lleva en vigor, la Junta ha ingresado casi 701,2 millones de euros: es la suma de las cuantías contenidas en las memorias entre los años 2014 y 2024, ambos incluidos, disponibles en la página web

## TRIBUTOS PROPIOS AUTONÓMICOS

Comunidad Autónoma	Declaraciones (M€)	Recaudación (M€)	% var. año anterior
Cataluña	11	11	(-1%)
Aragón	7	7	(-1%)
Galicia	7	7	(-1%)
Asturias	6	6	(-1%)
Com. Valenciana	6	6	(-1%)
Andalucía	5	5	(-1%)
Murcia	5	5	(-1%)
La Rioja	3	3	(-1%)
Baleares	3	3	(-1%)
Canarias	3	3	(-1%)
Cantabria	3	3	(-1%)
Castilla - La Mancha	3	3	(-1%)
Extremadura	3	3	(-1%)
Castilla y León	1	1	(-1%)
Madrid	0	0	(-1%)

EL MUNDO

de actividad. En la última memoria publicada, la de 2023, 39 instalaciones se beneficiaron de esa 'bula' fiscal, lo que les ahorró el pago conjunto de 3,14 millones de euros.

Otro motivo de exención es el objetivo de la instalación: aquellas destinadas a investigación y desarrollo también quedan exentas del pago, lo que en 2023 liberó a 18 titulares de pagar 313.000 euros.

Existe una tercera causa de exención, cuando el titular es una administración pública (Estado, Comunidad, entidades locales de Castilla y León o sus organismos y entes públicos), sin que conste ningún caso en el último informe.

La Junta de Castilla y León explica en la propia regulación de este tributo propio que la recaudación «se destinará a financiar aquellos gastos de carácter medioambiental y de eficiencia energética que se determinen en las correspondientes leyes anuales de presupuestos generales autonómicos».

Castilla y León hizo uso por primera vez de su potestad tributaria en 2012 con la regulación de dos nuevos impuestos. En la actualidad, la materia se regula en el Texto Refundido de las disposiciones legales de la Comunidad de Castilla y León en materia de Tributos propios y cedidos, aprobado por Decreto Legislativo /2013, de 12 de septiembre (BOCyL de 18 de septiembre).

En la actualidad, el de la afectación medioambiental es el único tributo propio en vigor, después de que se suprimiera el de residuos en vertederos, concebido para «fomentar el reciclado gravando el daño ambiental provocado por la eliminación de residuos en vertederos, con independencia de quien los gestione». Este impuesto, que venía aportando más de siete millones de euros anuales, fue derogado con efectos 1 de enero de 2023 por la entrada en vigor de la Ley 7/2022, de 8 de abril, de residuos y suelos contaminados para la economía circular, que establecía la incompatibilidad del nuevo impuesto estatal por la misma finalidad con cualquier impuesto autonómico.

## BENEFICIOS FISCALES

A falta de información más precisa, el incremento del importe recaudado obedece, al menos en parte, a la paulatina tributación de nuevas instalaciones, máxime cuando la normativa contempla (desde 2017) exenciones para los nuevos parques eólicos durante los primeros cinco años

**EL MUNDO (7/04/2025)**

# España, ante el frenazo solar: «Van a caer muchos proyectos»

- Los precios hundidos en horas de sol, la presión del calendario regulatorio y la insuficiente demanda eléctrica empujan a algunos promotores a desistir
- Actualmente hay casi 1.800 plantas listas para construir

**PAULA MARÍA MADRID**

España se ha ganado el título de país del sol tras varios años batiendo sus marcas de instalación fotovoltaica. En cifras, esta fiebre se traduce en que hoy hay más de 1.000 proyectos en la rampa de salida para arrancar la fase de construcción, después de haber culminado con éxito una odisea administrativa. Pero el negocio solar se ha cubierto de nubarrones y el mercado ya descuenta que muchos promotores no llegarán a la meta.

Actualmente, hay 1.790 proyectos fotovoltaicos en *ready to build*, como se conoce en la jerga del sector a la fase que comienza con la autorización administrativa de construcción (AAC), el permiso que da luz verde al comienzo de las obras. El número es de Alter 5, plataforma digital que facilita a los promotores renovables nuevas fuentes de financiación y acceso a mercados de capitales.

El Gobierno y las autonomías dieron paso en 2024 a la construcción de 22.326 megavatios (MW) fotovoltaicos, solo una pequeña parte de los 115.000 MW que, en total, quieren enluzarse a la red nacional, bien con permisos de acceso y conexión ya concedidos, bien con solicitudes en curso. Para entender la magnitud del tsunami solar, el año pasado, el parque fotovoltaico nacional alcanzó los 32.350 MW. Es decir, están pidiendo pista más del triple de megavatios de los que España ha conectado a lo largo de su historia.

«La realidad es que muchos de estos proyectos nunca llegarán a construirse», asevera Salvador Carrillo, socio cofundador de Alter 5, quien afirma que el sector vive una «tormenta perfecta». «El mercado fotovoltaico está sufriendo y va a sufrir. Vamos a empezar a ver que se caen proyectos... y se va a caer mucho», pronostica. La aceleración en la concesión de permisos el año pasado ha sido determinante, según el experto. Al disparar en poco tiempo la oferta potencial, ha presionado a la baja los precios. Simultáneamente, se ha producido un desequilibrio entre generación y demanda, lo que ha derivado en precios muy bajos en las horas centrales del día. Ello se ha reflejado en los contratos de compra-venta de energía (PPA) a largo plazo. «Si los fotovoltaicos a 10 años se negocian en España en 2023 por encima de los 40 euros/MWh, en 2025 parece que los precios están por de-

bajo de 30 euros, esto hace que sea inviable una mínima rentabilidad».

Así lo refleja también la Agencia Internacional de la Energía (IEA), que evidencia que desde 2023 ha estallado en España un fenómeno que hasta entonces *no* era conocido: horas con precios negativos en el mercado eléctrico. En su *World Energy Investment* de 2024, la IEA concluyó que el acelerón fotovoltaico español había desplomado los precios a mínimos históricos en períodos de alta producción solar. Esto, alertaba, «genera algunos beneficios para el consumidor, pero también una señal de advertencia para ciertos flujos de ingresos de los inversores y las perspectivas de futuras inversiones». La profección de la IEA se ha cumplido.

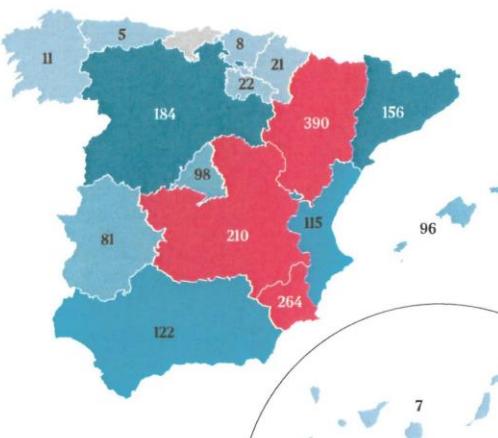
«Se nos han caído dos parques de 50 MW cada uno, vamos a perder 20 millones de euros», lamentan desde un gigante renovable internacional con multitud de proyectos en España. Para llegar a tiempo al último hito que fija la ley nacional, el de entrada en operación, o lo que es lo mismo, empezar a vender energía al sistema: «teníamos que haber empezado a construir en el primer trimestre». Su caso es uno de muchos, fruto de un cóctel de precios hundidos, un calendario regulatorio más que ajustado y un aumento de la litigiosidad que, en forma de alegaciones y recursos judiciales liderados por grupos activistas, comprime aún más el cronómetro.

Contar con un PPA, es decir, con un cliente que se haya comprometido de antemano a comprar la energía del parque, es condición indispensable para obtener un crédito. «La caída de precios ha reducido la rentabilidad y, consecuentemente, la financiación disponible. Donde en 2021 se apalancaba [cubrir con deuda] hasta 550.000 euros por MW para construcción solar, ahora la banca española de media no otorga más de 300.000 euros», analiza Carrillo, quien enfatiza que la exigencia de un PPA es ahora una barrera adicional, pues los precios a los que se están firmando «comprometen la rentabilidad del proyecto». Esto nos lleva de vuelta a *nuestro* inversor internacional.

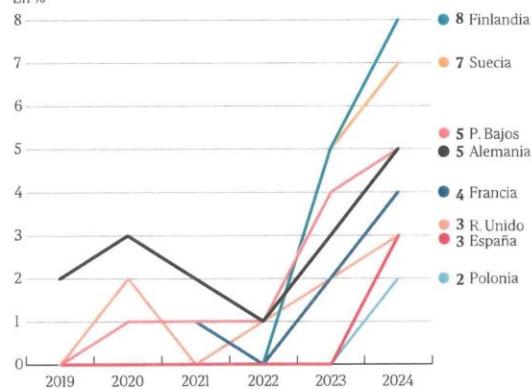
En su caso, el cliente que se había comprometido a adquirir la electricidad de los dos parques ahora en riesgo renunció a uno de los PPA. «Con horas solares a precios cero o negativos,

**ESPAÑA, ANTE EL FRENAZO SOLAR**
**PROYECTOS SOLARES LISTOS PARA CONSTRUIR**

0 - 50 ■ 51 - 100 ■ 101 - 150 ■ 151 - 200 ■ Más de 200


**HORAS CON PRECIOS NEGATIVOS EN EL MERCADO MAYORISTA**

En %



FUENTE: Alter5 y IEA

A. MATILLA / EL MUNDO

no van a pagar 35 o 40 euros por un PPA que, en teoría, tiene sentido porque cubre el riesgo de picos de precio. Ahora, el riesgo de la solar en España es cero y si el cliente no te cubre las horas negativas, no puedes generar ingresos para amortizar la deuda con la que has financiado el proyecto», expone fuentes de la empresa.

Ante el temor a continuar, hace poco más de un año, vender un proyecto listo para construir era una opción, pero a día de hoy esa solución no está tan clara. El valor del megavatio solar en el mercado de capitales ya no es el que

era. «Los datos son contundentes, hemos pasado de precios en 2022 de unos 200.000 euros por MW en *ready to build* y 1,2 millones por MW ya operativo, a valores de 80.000 y 750.000 euros, respectivamente», cifra Carrillo. En la misma dirección señala Ramón Vázquez, socio de Derecho Público de Fieldfisher, que apunta a un precio de 70.000 euros por MW solar en construcción.

Para Vázquez, esto crea oportunidades para los inversores con músculo y visión a largo plazo: «Es un buen momento para comprar barato, va a haber un cambio de manos de proyectos

brutal». «Si bien el mercado fotovoltaico español está experimentando un ajuste, las perspectivas son positivas», corrobora Carrillo, y anticipa que esta coyuntura está provocando «una selección natural donde solo los proyectos más viables y mejor gestionados sobrevivirán». Los que superen el temporal «tendrán más valor».

Pero, para quienes ven peligrar sus inversiones, ese futuro parece aún lejano. «Dudamos de si nos dará tiempo a construir nuestro propio parque y a los posibles compradores es eso mismo lo que les echa para atrás», indica una fuente empresarial, que lamenta la incertidumbre regulatoria que implica que las autoridades nacionales no hayan aclarado si no llegar a tiempo al último hito supondrá al final la retirada sistemática del permiso de conexión, lo que implica perder todo lo invertido y los avales financieros que exige la tramitación, de unos 10.000 euros por MW.

La misma fuente indica que a España, paradójicamente, la está penalizando ser demasiado barata. Los PPA funcionan con pagos por diferencias, el cliente debe compensar al

**La banca nacional está recortando su exposición a la fotovoltaica**
**El precio actual de los contratos a plazo complica la rentabilidad**

promotor la diferencia en las horas en que el mercado está por debajo del precio pactado. Al contrario, el promotor debe pagar al cliente cuando el mercado esté por encima. «Con cada vez más horas a precios hundidos, al consumidor le acaba saliendo más rentable firmar el PPA en países como Alemania o Italia, donde aunque el contrato salga más caro, abonan menos por diferencias».

«Los precios son cíclicos, pero hay también un problema regulatorio», indica Vázquez. Entre otros, los retrasos en los permisos, la falta del desarrollo normativo del almacenamiento, o el efecto de un despliegue renovable a tiempos que está provocando diversos cuellos de botella, también en el mercado constructor, que ya se está viendo afectado por interrupciones en la cadena de suministro y una acuciante falta de mano de obra.

**EL MUNDO (7/04/2025)**

*La vicepresidenta segunda del Gobierno y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, interviene en el Congreso de los Diputados. EUROPA PRESS*

# La AIReF avisa a Yolanda Díaz: el SMI ha destruido 150.000 empleos

La Autoridad Fiscal reclama a Trabajo un informe del impacto de la reforma laboral

**CRISTINA ALONSO MADRID**  
La Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF) insiste: las subidas del salario mínimo destruyen empleo. Frente al argumentario del Gobierno, que viene apoyándose en la buena marcha del mercado laboral para defender el incremento del 61% que acumula esta referencia salarial desde que Pedro Sánchez llegó a La Moncloa, el organismo fiscalizador certifica con datos que los aumentos del SMI han impactado negativamente en la afiliación a la Seguridad Social, especialmente en los años en los que se han aprobado revalorizaciones más intensas.

En la segunda *Opinión sobre la sostenibilidad de las Administraciones Públicas*, la AIReF dedica todo un apartado al impacto de las subidas del SMI. Y las conclusiones que arroja son poco halagüeñas para el Go-

bierzo, ya que lo que vienen a decir los técnicos del área de análisis laboral del organismo independiente es que las decisiones del Ejecutivo en esta materia han costado decenas de miles de puestos de trabajo a la economía española.

**«Se observa un efecto negativo y significativo sobre la afiliación»**

**El salario mínimo está cada vez más próximo al sueldo más frecuente**

Especificamente, la AIReF centra su análisis en el impacto sobre la afiliación a la Seguridad Social de las dos mayores subidas de los últimos años: la de 2019, que fue del 22,3% y elevó la cuantía del SMI de 736 a 900 euros mensuales; y la de 2023, que se fijó en el 8% y llevó el salario mínimo de 1.000 a 1.080 euros al mes. «Tanto en la subida del SMI en 2019 como en la de 2023, se observa un efecto negativo y significativo sobre la afiliación», avanza el informe.

Según sus cálculos, el impacto de la subida del SMI de 2019 sobre la afiliación en el Régimen General se sitúa entre 0,28 y 0,45 puntos porcentuales, lo que implica entre 40.000 y 65.000 afiliados menos. En el caso de 2023, el efecto estimado será algo mayor, entre 0,34 y 0,53 puntos, esto es, entre 55.000 y 85.000 afiliados menos. De modo que, en total, el impacto acumulado de ambos incrementos estaría en un máximo de 150.000 puestos de trabajo destruidos.

«Estos resultados confirman que el impacto del SMI en la afiliación es significativo, con un efecto más pronunciado en 2023 que en 2019», añade el documento, que explica que ese mayor impacto podría deberse a la creciente relevancia del SMI dentro de la estructura salarial y a la mayor exposición de los trabajadores al mismo, ya que el salario mínimo está cada vez más próximo al salario más frecuente de la economía, según se extrae de la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL).

Este aviso de la AIReF llega cuando la vicepresidenta segunda, Yolán-

da Díaz, acaba de abrir una mesa de negociación con los agentes sociales para la trasposición de la directiva europea sobre salarios mínimos. En la reunión que se celebró el pasado lunes, el Ministerio de Trabajo planteó a patronal y sindicatos la necesidad de automatizar las subidas del SMI para que cada año garanticen la cobertura del 60% del salario medio. Un planteamiento que rechazan de plano los empresarios y que obviaría cualquier análisis de impacto de los aumentos del SMI sobre el empleo como este que lanza la AIReF.

**La ministra de Trabajo quiere automatizar las subidas del SMI**

**«Hay indicios de que persiste una gran volatilidad en el empleo»**

No es la única advertencia que incluye el informe respecto a las políticas impulsadas por Díaz. En otro apartado pone el foco sobre la reforma laboral. Y aunque conviene que las medidas adoptadas han traído consigo «un impacto evidente sobre la ratio de temporalidad de la economía española», que «se ha reducido intensamente hasta el 15,5% de los empleados, convergiendo de manera notable respecto al promedio del área del euro», también avisa de que «hay indicios de que todavía persiste una elevada volatilidad del empleo».

Durante la presentación del informe específico sobre el gasto en pensiones, la presidenta de la AIReF, Cristina Herrero, reprochó al Gobierno la complejidad de cuantificar el impacto de la reforma laboral en términos de mejora de los ingresos por cotizaciones sociales, algo que le pidió el Ministerio de Seguridad Social en el polémico decreto en el que también pionó para que se tengan en cuenta las transferencias del Estado a la hora de valorar la situación financiera del sistema de las pensiones.

Pero no solo eso. Herrero también afeó a Díaz que no haya publicado todavía el informe sobre el impacto de la reforma laboral en la temporalidad que tenía comprometido para el pasado enero. El Real Decreto-ley de la reforma laboral fijó que «el Gobierno efectuará una evaluación de los resultados» de las medidas «mediante el análisis de los datos de contratación temporal e indefinida en enero del año 2025, procediendo a la publicación oficial, a estos efectos, de la tasa de temporalidad general y por sectores». Una evaluación que debía repetirse cada dos años y que obligaría a adoptar medidas adicionales en el caso de que se concluyera que no hay avances en materia de temporalidad. Este medio se ha puesto en contacto con el Ministerio de Trabajo para saber en qué estado está esa evaluación y al cierre de esta edición no había obtenido respuesta.

## IMPACTO

**61%**

**SUBIDA ACUMULADA.**  
El salario mínimo internacional (SMI) acumula una subida del 61% desde que Pedro Sánchez llegó a La Moncloa.

**65.000**

**EMPLEOS.** La AIReF calcula que la subida del SMI del 22,3% en 2019 llevó a restar entre 40.000 y 65.000 afiliados a la Seguridad Social.

**85.000**

**PUESTOS DE TRABAJO.**  
Respecto al incremento de 2023, del 8%, la Autoridad Fiscal estima un impacto superior al del año 2019, de entre 55.000 y 85.000 puestos de trabajo destruidos.

**15,5%**

**TEMPORALIDAD.** En el apartado sobre la reforma laboral, la AIReF valora el impacto sobre la tasa de temporalidad del mercado de trabajo, que se ha reducido hasta el 15,5%, en línea con el promedio registrado en los países del área del euro.