

representa el 60%

## El Gobierno volverá a congelar la parte regulada de la luz en 2018

S. E. MADRID

El ministro de Energía, Turismo y Agenda Digital, Álvaro Nadal, anunció ayer que el Gobierno congelará en 2018, por cuarto año consecutivo, la parte regulada del recibo de la luz, los denominados peajes eléctricos, que representan aproximadamente un 60% del recibo, aunque es previsible que la factura suba porque se elevarán los precios de la energía. El ministro señaló, en una entrevista en TVE, que con la congelación de ese 60% que suponen los peajes en el recibo se pretende ayudar a moderar el precio de la factura eléctrica, informa Ep. El restante 40% depende del coste de la energía, donde influyen el precio del petróleo y el resto de materias primas y también el tiempo.

Nadal recordó de hecho que el recibo de la luz consta de tres partes: el precio de la energía, que depende de la meteorología y de la cotización de petróleo; los peajes por el uso de las redes; y otros pagos por decisiones políticas del pasado como las primas a las renovables o la recuperación del llamado déficit tarifario.

Nadal apuntó durante la entrevista que la meteorología adversa, por la falta de lluvia debido a la sequía, combinado con el incremento de los hidrocarburos contribuirán a subir los precios este invierno. Destacó además que el crudo se ha encarecido más de un 20% en el último año.

Con respecto a la subida de la bomba de butano, que desde ayer supera los 14 euros, detalla que el precio es inferior al de Francia (unos 25 euros) o el de Alemania (33 euros).

## Hasta los 0,64 euros Competencia quiere recortar un 41% los precios mayoristas de telefonía móvil

M. V. MADRID

El regulador sigue con su política de bajar las tarifas que las telecos se cobran entre sí por el alquiler de redes. La CNMC ha acordado un proyecto de revisión de los precios de terminación móvil que permitirá reducirlos más de un 41%, a 0,64 céntimos euro por minuto en 2020. La terminación móvil es la tarifa que cobra un operador con red o un operador virtual completo a cualquier otro operador por terminar las llamadas en su red. Cada operador ofrece este servicio mayorista al resto de compañías para que estas puedan completar las llamadas.



Carlos Alejo (Ghenova), Juan Silva (Airbus), Esteban García (Navantia), Fernando Seco (Cesur), Antonio Bueno (Santa Bárbara General Dynamics) y Juan Francisco Iturri

# La industria de Defensa se la juega en el mercado internacional

► En los próximos años se espera un repunte en la inversión en los países de la UE

L. M. R. SEVILLA

Las grandes empresas del negocio de la defensa implantadas en Andalucía se están jugando su futuro en el mercado internacional. Navantia negocia un contrato millonario para la construcción de cinco corbetas con destino a Arabia Saudí; Airbus espera adjudicarse la venta de 56 aeronaves C295 a India; y Santa Bárbara General Dynamics, que ensambla sus carros de combate en su planta de Alcalá de Guadaíra, prepara su participación en un concurso en República Checa. «Hemos diseñado programas muy avanzados para el Ejército español y, gracias a ello, ahora exportamos nuestras capacidades a múltiples países», recordó ayer el presidente de Navantia, Esteban García Vilasánchez, en las jornadas sobre industria de Defensa organizadas por Cesur.

El ejemplo de internacionalización de estas compañías lo representa también Iturri, que fabrica calzado especializado para las fuerzas armadas, entre otros productos. «Empezamos a trabajar en los años ochenta para el Ejército español, hoy el 80% de nuestro mercado está fuera de España, pero fue neces-

sario tener una referencia de éxito en nuestro país para dar el salto exterior», apuntó su director general, Juan Francisco Iturri Franco, que considera que la relación con el Ejército «enseña a trabajar en cooperación para innovar, lo cual es un aprendizaje muy válido para todos los negocios de una compañía».

Este empresario sevillano también apuntó los profundos cambios que está experimentando este negocio. «Los soldados cada vez tienen más capacidad de decisión para elegir su equipamiento, esto nos obliga a desarrollar nuestra propia marca», recuerda. El presidente de Ghenova, Carlos Alejo, remarcó las oportunidades que surgen de la aplicación de conocimientos de la industria civil a la militar. «Desarrollamos un sistema de seguridad para evacuar cruceros en caso de emergencia que se está aplicando en embarcaciones militares».

En una época de restricción de gastos militares, la internacionalización ha sido una alternativa para esta industria. Sin embargo, en los próximos años el ciclo puede cambiar. «La política exterior de la Rusia de Putin; el anuncio de Trump de que EEUU no debe financiar la defensa de Europa; la reordenación de la UE tras el Brexit; amenazas como el terrorismo internacional; la percepción de que la crisis ha terminado... todo lleva a que los países europeos se planteen elevar su inversión en Defensa», recordó ayer el general de división Felipe de la Plaza Bringas. La OTAN se ha globalizado para cooperar con otros países y ha pedido a sus miembros que sitúen la inversión en Defensa en el 2% del PIB. «Solo en España esto implica elevar la inversión en 10.000 millones de euros».

El cambio más radical será la puesta en marcha del Plan de Acción Europeo de Defensa, que habilitará un fondo para desarrollar programas de innovación y la creación de nuevas capacidades. El próximo bienio la fórmula funcionará de forma experimental, pero a partir de 2020 la inversión a través de estos programas crecerá exponencialmente. «Será fundamental que las empresas creen consorcios de al menos tres empresas que procedan de dos países distintos, y el sistema fomentará que se incorporen a los programas pymes y empresas medianas». El Secretario de Estado de Defensa, Agustín Conde Bajén, puso el broche final a una Jornada que apostó por el posicionamiento de Andalucía en este sector.



**Agustín Conde**  
El secretario de Estado de Defensa cerró unas jornadas que se celebraron en Sevilla