

EMPRESAS

Las energéticas alertan al Gobierno de que se juegan 10.000 millones con Trump

NATURGY, REPSOL, ENDESA, IBERDROLA/ El grueso de los intercambios comerciales EEUU-España es por el gas. Como arma en una guerra arancelaria de Trump con la UE, desestabilizaría el sistema energético.

Miguel Á. Patiño. Madrid

Calma tensa. Así describen en estos momentos en algunas grandes energéticas españolas la escalada de presión empresarial que se vive en medio mundo ante la amenaza de subida de aranceles lanzada por Donald Trump, que hace unos días asumió de nuevo la presidencia de EEUU.

Si finalmente se concretan esas amenazas hacia la Unión Europea, España saldría muy perjudicada. Sobre todo porque el sector energético español ha creado desde hace tres años una enorme dependencia del gas norteamericano.

El grueso de los intercambios comerciales en estos momentos entre España y Estados Unidos es precisamente por la energía. Según datos del Ministerio de Economía, en 2024, los intercambios comerciales España-Estados Unidos ascendieron a 42.700 millones de euros, de los que prácticamente una cuarta parte (10.000 millones) son intercambios energéticos.

Del total de intercambios comerciales, 16.600 millones fueron exportaciones de España hacia Estados Unidos, y 26.100 millones fueron al revés, es decir, exportaciones de EEUU hacia España. De las exportaciones de España a Estados Unidos, el primer lugar lo ocupan los "materiales eléctricos", con 2.200 millones. Le sigue la "maquinaria eléctrica" con 1.300 millones, y a muy poca distancia, los "hidrocarburos", con 1.200 millones.

Lo que está totalmente descompensado es el gas que compra España a Estados Unidos. De los 26.100 millones de exportaciones de EEUU a España en 2024, 8.800 millones fueron hidrocarburos, según la clasificación del ministerio de Economía, que incluye esencialmente gas.

Ucrania lo cambió todo

El gas americano ha pasado a ser crucial en el sistema energético español a raíz de la guerra de Rusia contra Ucrania.

Este conflicto tensionó los precios del gas al alza en el mundo e hizo que el gas americano –difícil y costoso de extraer– fuera más competitivo,

GAS Y POLÍTICA

El suministro de gas a España siempre ha sido una cuestión de Estado. El Gobierno siempre ha terminado intermediando o decidiendo políticamente sobre algunos suministradores, en especial Argelia, Rusia y Estados Unidos.

A raíz de la guerra en Ucrania, EEUU se convirtió en primer suministrador de gas a España

incluso aunque tuviera que llegar a España por barco metanero.

EEUU nunca había ocupado una posición relevante como suministrador gasista a España en un ranking que siempre lideraba Argelia. Antes de que estallara la guerra de Rusia contra Ucrania, en 2022, EEUU llegaba a estar algunos años como el décimo suministrador, con cuotas de apenas el 8%. El conflicto de Ucrania, unido a tensiones diplomáticas de España con Argelia, cambió totalmente el esquema.

Primer suministrador

En 2022, EEUU llegó a convertirse de la noche a la mañana en el primer suministrador de gas a España, arrebatando la histórica posición de Argelia como líder.

Logró una cuota del 28%, frente al 23% de Argelia. En 2023, EEUU se mantuvo como segundo suministrador, con un 21%, mientras que Argelia recuperó el liderazgo, con el 29%.

En 2024, según las estadísticas recientes de Enagás, el grupo que gestiona los grandes gasoductos en España, EEUU ha cedido posiciones pero sigue entre los tres primeros suministradores, con casi el 17%. Está por detrás de Rusia (21%) y Argelia (38%). A simple vista, una guerra arancelaria siempre perjudica más



Estados Unidos introduce gas en España a través de metaneros e instalaciones de Enagás.

El motor paga en Bolsa los aranceles a México

C.D. Madrid

La guerra arancelaria que ha desatado Trump nada más llegar a la Casa Blanca tiene en el sector del automóvil a uno de sus principales perjudicados.

Algunos grandes fabricantes de automóviles se desplomaron ayer en Bolsa al conocerse la intención del mandatario estadounidense de imponer severos aranceles a la importación de productos fabricados en Canadá, México y China.

Varias empresas del sector bajaron en el parqué al detectar los inversores riesgos ante su fuerte exposición a estos aranceles, ya que hay una gran presencia de plantas de producción de vehículos en México.

Así, General Motors se dejó ayer un 3,1% en Wall Street, mientras que Stellantis –que engloba marcas estadounidenses como Jeep o Chrysler– cayó un 4,5% en la Bolsa de París.

El consorcio alemán

Volkswagen (VW), que posee varias factorías en México que fabrican modelos de Audi o Volkswagen, también se dejó un 4,1% en la jornada de la Bolsa de Fráncfort.

Cupra, del grupo VW, es una de las firmas que más impacto tendría por los aranceles a los productos *made in Mexico*, puesto que pensaba fabricar en ese país los modelos que prevé lanzar en Estados Unidos en un futuro.

al que más vende que al que más compra.

No es lo que parece

Sin embargo, en energía el razonamiento no es tan sencillo. La situación puede incluso ser a la inversa. ¿Por qué? Porque las relaciones comerciales que se crean en energía no son fáciles de replicar, o de cambiar con tanta rapidez como con otros productos. Llegado el caso, si EEUU sube aranceles a productos españoles, España no podría contraatacar subiendo de forma automática aranceles al gas americano sin

ver comprometida la seguridad y garantía de suministro.

Lo peor, los compromisos

Al margen de respuestas más o menos airadas, lo que más temen las energéticas no es tanto una escalada de aranceles sino una escalada de compromisos. El miedo es que, a cambio de una paz arancelaria

El miedo es que Trump utilice la amenaza arancelaria para vender más gas a Europa y a España

con Trump, la UE, o España, se comprometan a comprar más gas a EEUU, aun habiendo otras opciones mejores.

Cualquier tensión que rompa el equilibrio de precios del mercado –como ocurrió con la guerra de Rusia contra Ucrania– siempre genera alarma entre las energéticas. Todos los grandes grupos españoles, como Repsol, Endesa, Iberdrola y Naturgy, se ven afectados por las compras de gas a EEUU, con contratos directos o indirectos. Y en todo caso, el gas –que se usa en las centrales eléctricas de ciclo

Aceite, fármacos y perfumes, los otros frentes

El volumen de intercambios comerciales entre España y EEUU está muy descompensado. España compró a EEUU productos y servicios por valor de 26.100 millones en 2024. A la inversa, EEUU compró a España productos y servicios por valor de 16.600 millones. En total, 42.700 millones de intercambios comerciales. Fue un año relativamente modesto comparado con 2022, cuando se alcanzó un récord de 33.000 millones de importaciones desde Estados Unidos, y de casi 19.000 millones en exportaciones. En total, 52.000 millones de intercambios. Los hidrocarburos siempre ocupan el grueso de las importaciones desde EEUU. En exportaciones, España vende a EEUU maquinaria y material eléctrico, y también hidrocarburos ya destilados. El aceite de oliva ocupa la cuarta posición en ventas de España a EEUU (1.168 millones de euros), los productos farmacéuticos la quinta posición (990 millones) y los productos de cosmética, como los perfumes, la sexta posición (726 millones). En armas y municiones, España compró a EEUU productos por valor de 40 millones de euros. Ahí no se cuentan vehículos, barcos o aeronaves. La presión de Donald Trump a la UE para aumentar su gasto armamentístico es otra de las razones que se esconden tras la amenaza del mandatario estadounidense de subida de aranceles.