

## ECONOMÍA

# La venganza de Trump por el IVA recrudece la tensión y amenaza con una guerra fiscal

● Los nuevos aranceles se sumarán a los que siguen vigentes desde 2017 y afectan a varios productos españoles

MADRID. La deriva proteccionista de Donald Trump ha escalado esta semana un peldaño más con su decisión de imponer aranceles recíprocos a sus socios comerciales. Esta decisión implica gravar las compras con tasas equivalentes a las que otros países imponen a las exportaciones estadounidenses y la Unión Europea se sitúa como uno de los principales damnificados.

Casi 28.000 empresas españolas exportan a Estados Unidos, un mercado que, aunque no es el prioritario para España, supone ventas por valor de 16.600 millones al año, cerca del 5% de las exportaciones totales. Los aranceles no son una sorpresa, no solo porque el líder republicano lleva amenazando con ello desde que empezó la campaña electoral, sino porque en su anterior mandato (2017-2021) ya aplicó una serie de gravámenes extra a productos españoles, como el aceite de oliva, el vino, el queso o los cítricos, que afectaron en gran medida a las ventas. En concreto, el mandatario impuso aranceles adicionales a 113 productos españoles en medio del contencioso por los subsidios a Airbus y Boeing.

La inmensa mayoría fueron suspendidos en 2021 con la llegada de Joe Biden, pero hay algunos que siguen aplicándose desde entonces. Es el caso de la aceituna española, que en su variedad de mesa negra ha perdido el 70% de sus ventas en suelo norteamericano desde que en el primer mandato de Trump recibió un arancel de más del 30% que no fue derogado tras la llegada del líder demócrata. Este alimento sufre una política proteccionista debido a la presión que ejercen los productores locales de California, pero la nueva oleada prevista de aranceles podría complicar más su situación y la de otros productos.

La Asociación de Exportadores e Industriales de Aceituna de Mesa (Asemesa) asegura que sigue buscando nuevos países para colocar en mercados rentables las aceitunas que se producen en Es-



Vista de la terminal de contenedores del Puerto de Barcelona. HA

paña y que ya no interesa vender en EE. UU., al tiempo que continúa luchando para que se retiren estos aranceles. Calcula que hasta el momento se han perdido 280 millones de euros y no hay perspectivas de que la situación mejore.

## Temor a recortes de plantilla

En junio de 2021 este gravamen a las exportaciones agroalimentarias españolas fue eliminado, pero las pérdidas resultaron millonarias. Por eso la industria teme ahora unas consecuencias similares. No solo el sector agrario está preocupado. La industria del metal prevé incluso recortes de plantilla por el impacto negativo del proteccionismo estadounidense. Confemetal lo advierte en su úl-

timo informe de coyuntura, en el que avisa de las consecuencias directas de los aranceles ya anunciados por Trump del 25% al acero y al aluminio sobre la industria del automóvil, que además actúa de tractor de otros segmentos de actividad. En España el sector del acero y del aluminio exporta unos 400 millones de euros a EE. UU. con empresas como Tubacex o Acerinox en el foco.

La aplicación de un IVA del 21% que, con carácter general, se aplica a los bienes y servicios que se consumen dentro de la UE no es una medida proteccionista como tal, pero Washington lo ha interpretado como un arancel directo para justificar la necesidad de subir las tasas a los Veintisiete, puesto que la nueva Adminis-

tración lo considera un trato injusto para sus productos. Hasta que se desvele la cuantía de los aranceles por países y la fecha de aplicación, el Ministerio de Economía opta por la prudencia a la espera de que Trump adopte decisiones «a mayores», indican fuentes del departamento de Carlos Cuerpo.

España compra a las firmas estadounidenses más bienes de los que el gigante importa de nuestro país situándose como el segundo territorio de la UE con un mayor déficit comercial con EE. UU.: 5.700 millones de euros, según los últimos datos de la Comisión Europea correspondientes a 2023. Pero el actual escenario de incertidumbre ha colocado en el centro de la diana a sectores como el

agroalimentario, el farmacéutico y automovilístico por la elevada integración de la industria española en la cadena de suministro de Alemania.

## Represalias fiscales

Al impacto económico directo en forma de aranceles se suma el cambio de paradigma fiscal en el contexto internacional que Trump impuso nada más llegar a la Casa Blanca. En sus primeras 24 horas en el cargo, el magnate dejó sin efecto el Acuerdo Fiscal Global que pactaron 142 países en el marco de la OCDE en 2021 para implementar una tributación mínima del 15% para los grupos multinacionales que facturan más de 750 millones de euros.

Si bien el Congreso norteamericano aún no había ratificado el pacto que suscribió Biden –y que afectaría en buena medida a firmas como Google (Alphabet), Apple, Amazon o X, cuyos directivos son afines a la actual Administración–, la negativa del dirigente republicano no solo a adoptar la medida, sino también su oposición activa a su avance, supone dinamitar las relaciones fiscales a nivel internacional.

La ruptura de esta cooperación ha pillado con el pie cambiado a los países que, como España, ya han implementado el acuerdo. El Ministerio de Hacienda aboga por una respuesta europea coordinada. «En su momento se hablaba de un impuesto sobre los servicios digitales a nivel europeo», avanzó esta semana el secretario de Estado de Hacienda, Jesús Gascón, quien defendió la importancia del multilateralismo y defendió los planes fiscales internacionales frente a EE. UU.

C. CÁNDIDO / E. MARTÍNEZ

## Se activan las alarmas por el frágil crecimiento de la UE

Bruselas estudia represalias inmediatas a las exportaciones y las tecnológicas de EE. UU., pero quiere evitar una guerra comercial abierta

BRUSELAS. Con Donald Trump como presidente, Estados Unidos se ha convertido en un socio poco fiable para Europa. La imposición de aranceles del 25% al aluminio y al acero europeo y las tarifas «recíprocas» al Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) europeo anunciados por Washington han puesto contra las cuerdas la relación entre ambas potencias, al borde ya de una guerra co-

mercial que podría lastrar la economía europea. «Si el mundo se embarca hacia una guerra comercial, esto tendrá un impacto extremadamente negativo en las perspectivas de crecimiento de la economía global», advirtió el vicepresidente del Banco Central Europeo (BCE), Luis de Guindos, quien asegura que los aumentos de aranceles y cuotas supondrán «un shock para la oferta» que «debe evitarse».

Las tarifas arancelarias de Washington llegan en un momento delicado para Europa, cuya economía no acaba de despegar. Hace apenas dos meses el Banco Central Europeo (BCE) revisó dos décimas a la baja sus previsiones para la Eurozona y estimó

que crecerá un 1,1% este año y un 1,4% en 2026. Además, los aranceles tendrán un gran impacto sobre Alemania, que exporta gran parte de sus bienes a EE. UU.

El profesor colaborador de Estudios de Economía y Empresa de la Universidad Oberta de Catalunya (UOC), Antoni Cunyat, señala que, a corto plazo, los gravámenes de Trump provocarán una caída de las exportaciones europeas y afectarán a aquellos sectores que más mercado tienen en EE. UU.: los vehículos de motor, maquinaria, productos farmacéuticos y de alimentación.

Bruselas ha prometido responder «con firmeza y proporcionalidad» y si imponen aranceles se encarecerá el petróleo y el gas na-

tural licuado (GNL) que importa la UE desde EE. UU., lo que supondrá un aumento de precio de toda la cadena de producción. «A largo plazo, una guerra comercial beneficiará a las industrias no eficientes, por lo que habrá una caída de la productividad y no habrá incentivos para la innovación y la mejora», concluye el experto.

La unidad europea es clave ante las políticas de Trump, pero varios líderes ya se han mostrado abiertos a complacer al líder republicano para evitar una guerra comercial. El mandatario lituano, Gitanas Nausėda, propuso aumentar las compras de GNL y de armas para librarse de posibles aranceles.

O. HERNÁNDEZ