

Las ventas europeas a EEUU se hundieron un mes antes del acuerdo

CAÍDA GENERALIZADA/ Las exportaciones del bloque comunitario se contrajeron un 0,5% interanual en julio, mientras que las ventas en Estados Unidos cayeron un 4,4% el mes anterior al pacto arancelario.

Diego S. Adelantado. Madrid
Después de una primera mitad del año en la que parecía que la guerra arancelaria desatada por el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, no estaba teniendo consecuencias para el comercio exterior de la Unión Europea, julio marcó un punto de inflexión que podría anticipar una situación aún peor para los próximos meses.

Las ventas de las empresas de la UE en países extracomunitarios se contrajeron un 0,5% interanual –hasta los 227.700 millones de euros– en el séptimo mes del año, según los datos facilitados ayer por Eurostat. Se trata del periodo inmediatamente anterior al acuerdo arancelario firmado entre Donald Trump y Ursula von der Leyen, que dejó el tipo general de los gravámenes en el 15%. En dicho mes, las exportaciones a EEUU cayeron un 4,4% respecto a julio de 2024, hasta situarse en 44.200 millones de euros.

Se trata de un importante cambio de tendencia respecto a las exportaciones registradas en el periodo anterior al *Día de la Liberación*, cuando muchas empresas europeas decidieron adelantar sus ventas en el mercado norteamericano previendo la imposición de aranceles. Por ello, el conjunto de las exportaciones de la UE a países extracomunitarios continúan en positivo en

LAS EXPORTACIONES EUROPEAS FRENAN ANTE LA GUERRA ARANCELARIA

Evolución interanual del comercio de la UE con sus diez principales socios comerciales en julio.

> Exportaciones					> Importaciones				
	En miles de millones de euros		En porcentaje						
 EEUU	44,2	↓	-4,4		31,2	↑	10,7		
 China	17,6	↓	-6,6		48,3	↑	3,9		
 Reino Unido	30,8	↑	2,9		14,1	↑	0,6		
 Suiza	17,8	↑	9,4		11,7	↑	6,8		
 Turquía	10,2	↑	7,6		9,4	↑	9,2		
 Noruega	5,2	↑	10,9		7,8	↓	-9,5		
 Japón	6,1	↓	-8		5,4	↑	3,7		
 Corea del Sur	5	↑	10,6		5,8	↓	-0,5		
 India	4,1	↓	-9,4		5,9	↓	-7,1		
 México	5	↑	1,2		3,2	↑	21,7		

Expansión

Fuente: Eurostat

el cómputo del año, creciendo un 3,8% respecto al periodo enero-julio de 2024.

Los datos publicados ayer por Eurostat confirman que EEUU sigue siendo el principal destino de las exportaciones de la UE fuera de sus fronteras, si bien la caída acerca a Reino Unido y posiciona al país como el segundo socio comercial preferente para el bloque comunitario. Las ventas al mercado británico ascendieron en julio a 30.800 millones de euros, un 2,9% más que durante el mismo mes del año pasado.

Las mayores caídas en las exportaciones europeas se registraron un India (-9,4%); Japón (8%); y China, donde, pese a posicionarse como alternativa a EEUU tras los aranceles, las ventas cayeron un 6,6% interanual en julio, siendo superadas por las de Suiza, donde aumentaron un 9,4%, hasta alcanzar los 17.800 millones de euros.

Además del crecimiento registrado en Suiza, destaca el aumento de las exportaciones a mercados como Noruega (+10,9%) o Corea del Sur (10,6%), y también las regis-

tradas en julio a Turquía, donde crecieron un 7,6%, hasta los 10.200 millones de euros, lo que posiciona al país como el quinto mayor mercado extracomunitario para las empresas europeas.

Por sectores, destaca la caída de las ventas de energía, que se hundieron un 17,3% interanual en julio, seguidas de las de materias primas (-5,3%) y de productos químicos, que se contrajeron un 5,1%.

Crecen las importaciones

En el apartado de las importaciones, sin embargo, la guerra

comercial ha servido para que los Veintisiete aumenten el ritmo de sus compras procedentes de países extracomunitarios. En julio crecieron un 1,2%, hasta alcanzar los 215.600 millones de euros, mientras que el incremento interanual registrado es mayor –un 5,3%– en el cómputo total del ejercicio.

En este punto, llama la atención el incremento de las compras realizadas a EEUU, que en julio ascendieron a 31.200 millones de euros, un 10,7% más que en el mismo mes del año pasado.

China aumenta su peso como principal vendedor a la UE en julio, con 48.300 millones de euros

China continúa siendo el mayor vendedor de bienes del territorio comunitario, con 48.300 millones de euros y un 3,9% respecto a julio de 2024. Este crecimiento aumenta de forma notable el desequilibrio de la balanza comercial en favor del gigante asiático, hasta los 30.700 millones de euros, por los 27.600 que se registraron durante el séptimo mes del año pasado. Una cuestión que no debe pasar desapercibida para la Comisión, que ya ha puesto en marcha una herramienta de vigilancia ante posibles alteraciones del equilibrio comercial tras el bloqueo impuesto por Trump a las exportaciones del país en EEUU.

El mayor incremento de las importaciones registrado en julio, no obstante, corresponde a México, con un 21,7% y 3.200 millones de euros. El dato podría anticipar un crecimiento aún mayor si el acuerdo alcanzado el pasado enero entre la UE y el país latinoamericano termina ratificándose.

También crecieron las importaciones procedentes de Turquía (9,2%), Suiza (6,8%) y Japón (3,7%); mientras que cayeron las de Noruega (-9,5%), India (-7,1%) y Corea del Sur (-0,5%).

Por sectores, los mayores incrementos en las importaciones se registraron, entre julio de este año y el mismo mes de 2024, en las categorías de alimentación y bebidas (+12,7%) y productos químicos (+11,2%), mientras que las caídas se concentraron en la energía y materias primas.

El metal reduce la jornada laboral hasta las 38,3 horas

Gonzalo D. Velarde. Madrid
La actualización de los convenios colectivos parece dirigirse hacia la reducción paulatina de las horas de trabajo. A modo sectorial, provincial y en el ámbito de la empresas los acuerdos laborales entre patronal y sindicatos ofrecen niveles de tiempo de trabajo que no distan demasiado del proclamado objetivo del Gobierno de implantar las 37,5 horas semanales. Sin ir más lejos, las cifras actualizadas en el sector de la industria del metal sitúan la jornada media pactada por los convenios provinciales en 1.749,09 horas anuales en 2024, el equi-

valente a 38,31 horas semanales, lo que supone una reducción de 0,84 horas respecto al año previo.

“La evolución del tiempo de trabajo demuestra que los acuerdos colectivos ajustan paulatinamente la jornada conforme la productividad lo permite”, explican desde Confemetal a raíz de la presentación del estudio sobre *La Negociación Colectiva en la Industria del Metal 2024*.

Cabe recordar que el hecho de que la fijación de las jornadas laborales quede en manos de la negociación colectiva era una de las exigencias que llevó a las organiza-

ciones empresariales a rechazar el proyecto de ley para la reducción de jornada auspiciado por la vicepresidenta y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz. Denunciaban desde la patronal que la malograda medida del Ejecutivo cercenaba partes sustanciales de la negociación bipartita.

Concretamente, en la negociación colectiva del sector del metal, se registraron en

La industria del metal registra alzas salariales de 3,12%, por encima de la media sectorial

2024 un total de 49 convenios colectivos provinciales de la industria y los servicios que dan cobertura a 1.290.174 personas trabajadoras. De los 49 convenios colectivos provinciales (o de comunidad autónoma uniprovincial) registrados, 40 se habían firmado antes de 2024, con efectos para 961.914 trabajadores.

La otra cuestión determinante de la negociación colectiva es la de los salarios. Para el sector del metal (en línea con las cifras globales de convenios) el incremento medio de las retribuciones se situó en el pasado ejercicio en el 3,12%. Esta cifra está en línea

con las recomendaciones del V Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva (AENC). La variación salarial de la industria del metal supera ligeramente al incremento experimentado en el conjunto de los sectores económicos, que fue del 3,06% en el pasado ejercicio.

“Se debe adaptar la aplicación de estas directrices en cada sector o empresa, con situaciones muy desiguales de crecimientos, resultados o incidencia del incremento del salario mínimo, teniendo como objetivo, en todo caso, el mantenimiento y la creación de empleo”, puntualizan des-

de la organización dirigida por José Miguel Guerrero.

Cambio normativo

Fuentes del Ministerio de Trabajo puntualizan que la idea es establecer una hoja de ruta para volver a llevar al Congreso de los Diputados la reducción de jornada, bajo la premisa de que Junts estaría abierto a negociar la medida en una segunda vuelta. Mientras que desde los sindicatos rebajan las expectativas y fuentes empresariales dudan de que, llegado el caso, pueda salir adelante por el peso de las organizaciones con arraigo en Cataluña.