

ECONOMÍA / POLÍTICA

LAS CONSECUENCIAS DEL ACUERDO COMERCIAL EEUU-UE

Alimentación, Defensa y Energía, entre los más afectados por el pacto con EEUU

SECTORES/ La resolución del pacto arancelario con la Administración Trump, que impone un arancel del 15% a los productos europeos, deja unas industrias más afectadas, aunque las consecuencias serán importantes en la mayoría de los sectores.

Expansión. Madrid

El acuerdo comercial sobre aranceles entre EEUU y la Unión Europea, por el que las exportaciones comunitarias serán gravadas con un 15%, sin que las estadounidenses reciban un arancel similar, tendrá previsiblemente consecuencias muy diferentes según los sectores afectados.

Agroalimentario

Pese a que la presidenta de la CE, Ursula Von der Leyen, defendió ayer que el acuerdo con EEUU es “lo mejor que hemos podido conseguir”, el sector agroalimentario considera que su impacto va a ser directo sobre sectores como el aceite de oliva y el vino. “Aunque el arancel del 15% no es el peor escenario, crea distorsión en el mercado internacional”, afirman desde la Asociación Española de la Industria y el Comercio Exportador del Aceite de Oliva (Asoliva), que señala que hay otros países “competidores”, como Turquía o Marruecos, con aranceles del 10%.

“EEUU tiene una producción propia escasísima, que no llega ni al 3% de su consumo. Importa 430.000 toneladas anuales, de las cuales 180.000 vienen directamente de España, pero además España también exporta de manera indirecta a través de Italia unas 130.000 toneladas”, detalla Asoliva: “EEUU es un mercado insustituible”, añade.

Entre las compañías de este sector más afectadas se encuentran Dcoop, que exporta unos 200 millones de euros anuales a EEUU; o Deoleo, dueña de marcas como Carbonell o Koipe, que sitúa en el mercado americano una de sus principales palancas de crecimiento. El presidente de Deoleo, Ignacio Silva, defendió ayer que el acuerdo arancelario es “una mala noticia, se mire por donde se mire”.

La patronal de alimentación y bebidas FIAB tildó de “injusto y desequilibrado” el acuerdo, recalando que perjudica a los intereses de la industria española. EEUU es el primer mercado extracomu-

nitario del sector de alimentación y bebidas español y el cuarto en términos globales, con más de 3.300 millones de euros exportados en 2024.

Según FIAB, la “incertidumbre” derivada del anuncio de las medidas arancelarias ya está impactando en las operaciones. Durante el primer cuatrimestre, las exportaciones del sector a EEUU han decrecido un 3,7%. En contraste, en este periodo las importaciones desde EEUU han aumentado un 22,2%.

“Esta asimetría refleja una balanza comercial cada vez más desequilibrada, con EEUU manteniendo su peso en el suministro de materias primas, mientras las exportaciones españolas comienzan a resentirse”, denuncia FIAB.

La Federación Española del Vino (FEV) exigió ayer que se aplique el “cero por cero” arancelario en el marco del nuevo acuerdo. En 2024, EEUU fue el primer mercado para los vinos envasados españoles, tanto tranquilos como espumosos, por lo que, según el director general de la FEV, José Luis Benítez, es “vital para el sector eliminar el arancel general del acuerdo marco, del 15%, que podría lastrar el comercio con este país hasta en un 10%”.

Mantener el arancel del 15%, denuncia Benítez, generaría “daños a largo plazo” en la cuota de mercado, en el margen de las empresas que sigan vendiendo a EEUU y en las relaciones comerciales.

Aerolíneas

El sector de las aerolíneas respira aliviado porque, en esencia, se mantendrán las condiciones que han permitido a los fabricantes, desde 1979, no abonar aranceles en el comercio de aeronaves y de materiales para su construcción. La norteamericana Boeing y la europea Airbus eran los dos grupos que podrían haber resultado más afectados. El sector aplaude un paso que restablece la seguridad: “Un entorno comercial estable y predecible es esencial para nuestra industria global, altamente in-



Francisco Reynés, presidente Naturgy.



Óscar García Maceiras, CEO de Inditex.



Ángel Escribano, presidente Indra.

tegrada”, dice Airbus.

Debe recordarse que el sector está constreñido y los fabricantes son incapaces de entregar los aviones que tienen contratados con las aerolíneas. La imposición de aranceles habría hecho más compleja la situación.

También es una buena noticia para las aerolíneas. Fuentes del sector explican que no se habrían visto penalizados a la corta por un incremento de las tasas, dado que los precios están cerrados, pero a largo plazo el previsible encarecimiento se habría trasladado a la factura final.

Defensa

La industria de Defensa es una de las que más afectadas se puede ver, como se demostró ayer con las caídas generalizadas en Bolsa. El acuerdo establece que la UE comprará material militar a EEUU por 600.000 millones de dólares (512.000 millones de euros) y, a falta de detalle, algunos inversores venden por miedo a llevarse algún susto. El que ha sido el sector estrella en Bolsa, con subidas que superan el 100% de revalorización en al-

gunos valores, sufrió ayer recortes de entre el 2% y el 5,72%. La alemana Hensoldt cedió un 5,72%; la francesa Thales un 4,3% y más del 3% Rheinmetall, Alstom, SAAB y la británica Babcock. La italiana Leonardo cayó ayer un 2,88% y más del 2% la española Indra, que pese al recorte mantiene una revalorización en 2025 superior al 111%.

El compromiso de adquisición de material militar a EEUU por unos 600.000 millones de dólares (512.000 millones de euros) ha supuesto un duro golpe para las firmas europeas y españolas del sector de Defensa, ya que limita el negocio a medio plazo que podrían alcanzar las empresas europeas del sector.

Automóvil

En el automóvil español, el impacto será variado, ya que los fabricantes de componentes (Gestamp, Cie Automotive o Antolin) no se verán afectados directamente por la subida, ya que su estrategia es producir en local para el cliente local. Pero sí se anticipa un impacto indirecto al sector por el posible aumento

de precio de los coches exportados a EEUU desde la UE a causa del arancel adicional.

Sector azulejero

El sector azulejero español, que se concentra en Castellón, tiene un alto componente exportador y EEUU es su principal destino internacional. Según la patronal Ascer, en 2024 el sector exportó azulejos por 3.470 millones de euros, que representa el 72% de su facturación total. De esa cantidad, EEUU se llevó el 13,5% de las exportaciones; es decir, 470 millones de euros, y creció un 3,1%.

Desde el sector no realizan una valoración del impacto pero señalan que el azulejo español tiene algunos aspectos positivos para lograr mantener su presencia. Por un lado, se trata de formatos de valor añadido, que resisten mejor los impactos de precios. Además, el principal competidor es Italia, que tendrá el mismo arancel.

Energía

Una de las claves del acuerdo arancelario de EEUU y la UE

es el compromiso de compra de energía por parte de la UE por un volumen de hasta casi 750.000 millones de euros en tres años en petróleo, gas, y combustible nuclear. A todas las energéticas españolas –Iberdrola, Naturgy, Endesa, Repsol, Moeve o Acciona Energía– les afectará de un modo u otro, aunque habrá que ver la letra pequeña para determinar si es para bien o para mal. La clave está en determinar a qué precio.

Estados Unidos cada vez ha ido ocupando más peso en el suministro energético a España, sobre todo en gas, en sustitución del gas argelino y ruso. En lo que va de año, ha sido segundo proveedor de España, con un 31% de cuota, frente al 32% de Argelia. En petróleo también es el segundo proveedor, con el 14%, frente al 15% de Brasil este año.

En uranio, España está buscando nuevo proveedor para reemplazar a Rusia, y EEUU puede ser una alternativa. Que EEUU pase a ser primer proveedor energético de España no es un problema si lo hace a precios de mercado y sin que España tenga la obligación de comprar determi-