

El encarecimiento de la luz y los carburantes impulsan el IPC al 2,7%

EN JULIO/ Los precios de consumo anotan la mayor subida en lo que va de año, mientras que la inflación subyacente, sin contar con alimentos no procesados ni productos energéticos, se sitúa en el 2,3%.

Gonzalo D. Velarde. Madrid

El efecto del verano, con el incremento del consumo en carburantes por los desplazamientos turísticos al tiempo que genera un mayor uso de electrodomésticos para sortear las olas de calor, se hace notar en los indicadores de julio. El índice de precios de consumo (IPC) avanza hasta el 2,7% interanual en el séptimo mes del año, lo que supone cuatro décimas más que en el mes anterior (2,3% en lectura anual en junio), la mayor subida en lo que va de año. Según puntualizó el Instituto Nacional de Estadística (INE) en el día de ayer, esta evolución se debe, principalmente, al aumento de los precios de la electricidad, frente a la bajada experimentada en julio de 2024 y, en menor medida, a las subidas de los carburantes, mayores que en el mismo mes del año anterior.

El efecto inmediato es que julio anota el tercer indicador de los precios más alto del año, sólo por detrás de febrero (3%) y enero (2,9%). Además, con el repunte del IPC interanual de julio, la inflación encadena dos meses consecutivos al alza. Si bien, a pesar de la mayor presión de los productos energéticos y de los

carburantes que hace un año, el balance es similar al registrado en el mismo mes de 2024. Entonces, el IPC interanual se situó en el 2,8%.

El Ministerio de Economía, Comercio y Empresa asegura que esta evolución de la inflación “es compatible con un fuerte dinamismo de la economía española, que se mantiene como motor de crecimiento entre los principales países europeos”. “Esta estabilidad de los precios, el récord en creación de puestos de trabajo y las subidas de los salarios están permitiendo a las familias recuperar de forma progresiva su poder adquisitivo”, añaden.

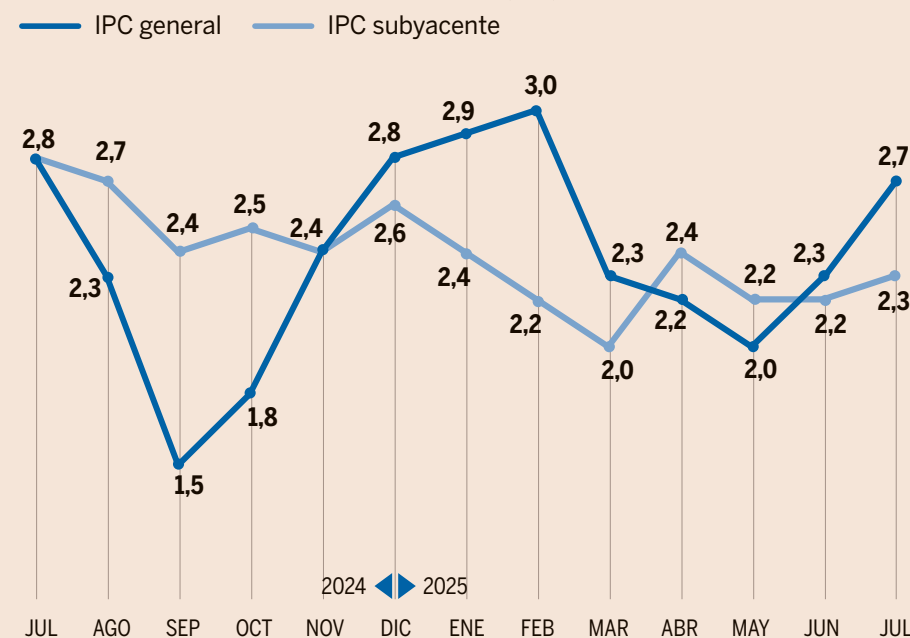
Si observamos el IPC subyacente, que no tiene en cuenta ni el precio de los alimentos no elaborados ni el de los productos energéticos, la tasa interanual se sitúa en el 2,3%. La cifra, aunque más estable porque se mantiene en la horquilla en la que ha oscilado a lo largo del año, supone también el tercer mayor índice del año, solo superado por abril (2,4%) y enero (2,4%).

Impacto de los alimentos

No en vano, también los precios de los alimentos pueden estar haciendo mella en el

ASÍ EVOLUCIONA LA INFLACIÓN

Variación del Índice de Precios de Consumo (IPC) en tasa anual. En %.



Expansión

Fuente: INE

precio de la cesta de la compra. A expensas de que se conozca el desglose completo de los componentes de julio, ya el mes pasado los alimentos estuvieron detrás de la subida del IPC, y copan la lista de bienes y servicios que más suben de precio en el último año, con el chocolate y el café

a la cabeza, pero también con algunos elementos de consumo recurrente y alto impacto en los presupuestos de las familias en la lista, como son los huevos, la carne o las frutas. Así, a cierre del pasado mes el chocolate se había disparado un 21,6%, seguido del café (19,8%), aceites que no son de

oliva (18,7%), huevos (18%), carne de vacuno (14,5%), cacao y chocolate en polvo (13,1%), frutas frescas o refrigeradas (12,6%) y carne de ovino y caprino (12,2%). De hecho, dos terceras partes de los productos que suben a doble dígito son alimentos.

Bajo esta perspectiva, los

Los sueldos, con un crecimiento en el entorno del 3%, se mantienen sobre el alza de precios

sindicatos se muestran más cautos que el Gobierno tras conocer las cifras adelantadas de julio. UGT avisa de que la tendencia alcista puede mantenerse durante los próximos meses, tanto por la volatilidad en el precio de los productos energéticos y otros grupos de alimentos, como por los focos de incertidumbre que rodean a la economía mundial.

Atendiendo al incremento de los salarios pactados en convenio que arroja la estadística del Ministerio de Trabajo, las remuneraciones acumulan un año de ganancia de poder de compra, lo cual está detrás de que se mantengan los niveles de consumo privado de los hogares en niveles notables, por encima que hace un año. Según el INE, el avance de esta rúbrica fue del 3,5% en el segundo trimestre, dos décimas menos que el registro del trimestre anterior pero un punto porcentual mayor que el registro del mismo periodo del pasado año.

A cierre de junio –última cifra disponible– el avance de los salarios pactados en convenio es del 3,4%, lo que supone más de un punto porcentual por encima del registro de IPC del sexto mes del año. De hecho, en ninguno mes de 2025 este indicador salarial pierde terreno respecto a la inflación, situándose por encima del 3% desde enero.

La UE valida la agenda comercial intimidatoria de Trump

ANÁLISIS

por Financial Times

Uno a uno, Donald Trump ha forzado el cierre de nuevos acuerdos comerciales. Con el palo de perder el acceso al vasto mercado estadounidense y la zanahoria de negociar la reducción de sus fuertes amenazas arancelarias del 2 de abril antes de la inminente fecha límite del 1 de agosto, el presidente estadounidense ha obligado a países como Reino Unido, Japón, Indonesia, Filipinas y Vietnam a ceder a sus condiciones. La UE, con su peso y su influencia económicos como importador neto de servicios estadounidenses, tenía una de las mejores oportunidades para encontrar un punto intermedio. En lugar de ello, también capituló.

El domingo, Trump y la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, alcanzaron un acuerdo que impone aranceles estadounidenses del 15% a la mayoría de las impor-

taciones del bloque, incluyendo automóviles, productos farmacéuticos y semiconductores. Las importaciones estadounidenses a la UE no se enfrentarán a aranceles más altos como parte del acuerdo, que también exige que el bloque gaste cientos de miles de millones de dólares en productos energéticos y armas estadounidenses. Este era, en gran medida, el escenario soñado por Trump.

Lo único que Europa consigue es evitar aranceles aún más altos, y una incertidumbre ligeramente menor. Trump había amenazado con imponer aranceles del 30% a la UE si no se llegaba a un acuerdo antes del 1 de agosto. Otro consuelo fue un pacto de aranceles *cero por cero* que abarcaba 70.000 millones de euros de actividad comercial.

El bloque ha tenido dificultades para coordinar sus negociaciones y las posibles represalias entre sus 27 Estados miembro. Sigue existiendo confusión sobre qué productos están cubiertos por el acuerdo. El martes,

Francia buscaba claridad sobre las exenciones para el vino y las bebidas espirituosas. Funcionarios estadounidenses han afirmado que no se prevén tales excepciones.

Ante la fecha límite del viernes para las negociaciones, más del 60% de las importaciones estadounidenses amenazadas con “aranceles recíprocos” están ahora cubiertas por los acuerdos de Trump. El presidente claramente tiene una fórmula ganadora para salirse con la suya: primero, hacer exigencias impactantes para sembrar el pánico. Luego, dar marcha atrás para abrir paso a negociaciones con plazos limitados. Ayuda el hecho de contar con una combinación de socios comerciales económicamente vulnerables, reticentes a las represalias y plegables. Por último, llegar a un acuerdo por debajo del nivel de amenaza inicial y vender el resultado como una situación en la que todos salen ganando.

Que el paquete arancelario “recíproco” del 2 de abril se haya reducido

es sólo un pequeño punto relativamente positivo. La tasa arancelaria efectiva de la mayor economía del mundo se mantiene en su nivel más alto en 90 años, y aumentará aún más si Trump impone los aranceles recíprocos completos a las naciones que no logren acuerdos con él antes del viernes. Los inventarios existentes, la aplicación anticipada de aranceles y la absorción del aumento de los gravámenes por parte de las empresas han atenuado, por ahora, el impacto a corto plazo de la agenda proteccionista de Trump. A pesar de elevar sus pronósticos de crecimiento, el FMI afirma que la incertidumbre comercial implica que los riesgos para la economía mundial se inclinan a la baja. De hecho, suponiendo que los planes de Trump no se diluyan o se pospongan de nuevo, el impacto del aumento de las fricciones comerciales en la economía internacional y estadounidense se hará más notorio.

En cualquier caso, los acuerdos de Trump no son inamovibles. Con su

estilo negociador beligerante, el presidente estadounidense ha subvertido el sistema de comercio basado en normas usurpando acuerdos comerciales históricos y socavando el principio de nación más favorecida del libre comercio. Es probable que los acuerdos que ha alcanzado se mantengan de manera indefinida. La Casa Blanca también está preparando aranceles sectoriales, lo que incrementará los costes para industrias clave.

Trump ha inaugurado una era en la que es el pánico, y no las políticas, el que impulsa el sistema comercial mundial. Quienes negocian con su Administración afirman que alcanzar acuerdos es una cuestión de pragmatismo. Pero para quienes deberían ser capaces de contraatacar, como la UE, ha parecido más bien un acto de acobardamiento frente a un abusón. El bloque comercial más grande del mundo puede haber eludido aranceles más altos, pero también ha dado el visto bueno al nuevo orden mundial de Trump.