

“Buscamos una inversión china en España con valor añadido”

Amparo López Senovilla
Secretaria de Estado de Comercio



JESÚS HELLÍN / STUDIOMEDIA19

Amparo López Senovilla en su despacho

ENTREVISTA

ÍÑAKI DE LAS HERAS
Madrid

La secretaria de Estado de Comercio y presidenta del Icxex, Amparo López Senovilla, llegó al cargo hace dos años, y desde entonces ha tenido que gestionar en primera línea amenazas como la guerra arancelaria iniciada por la Administración Trump y la nueva crisis energética por la guerra en Irán. Defiende un acercamiento “pragmático” a países como China y se muestra convencida de que el acuerdo del Mercosur será positivo, incluso para los agricultores.

¿Qué efectos puede tener la guerra en Irán y el cierre del estrecho de Ormuz sobre la actividad comercial?

Hacemos una monitorización diaria del conflicto, cuyo impacto dependerá de su duración. España está relativamente bien posicionada en el ámbito energético por su menor dependencia.

En la relación con China, España recibe importantes inversiones, pero el déficit comercial es elevado.

Buscamos reducir el déficit con China mediante la apertura de mercados y acuerdos económi-

cos. Al mismo tiempo, buscamos una inversión china en España con valor añadido, con empleo y transferencia tecnológica. España quiere proteger sus cadenas de valor y a sus trabajadores. China es un socio relevante, pero debemos actuar con pragmatismo y proteger sectores estratégicos. Queremos atraer inversión de calidad, pero también evitar dependencias excesivas y proteger el tejido empresarial y el empleo

Trump ha amenazado con una subida adicional de aranceles a la automoción. ¿Cómo se gestiona la nueva amenaza?

Trump nos obliga a mantenernos continuamente en alerta, y tenemos contacto permanente con los sectores afectados, especialmente en este contexto de vaivenes arancelarios. Contamos con cinco grupos de trabajo por sectores industriales, incluida la automoción. Los anuncios generan preocupación, aunque por ahora no han pasado de ser amenazas.

¿Está en riesgo el acuerdo comercial con Estados Unidos?

Con Estados Unidos se alcanzó un acuerdo el año pasado que puede considerarse desequilibrado para la Unión Europea, pero que aporta estabilidad y certidumbre. Nuestro trabajo es que ese acuerdo se materialice.

¿Defenderá el Gobierno represalias en caso de que EE.UU. ele-

ve la carga arancelaria?

Nuestro objetivo es que ese acuerdo se implemente y permita mantener el techo del 15% para los productos europeos. Estamos en coordinación con la Comisión Europea. Tras un año de tensiones arancelarias, hemos aprendido que la sobre-reacción no beneficia ni a estados miembros ni a empresas. Hay que mantener la

“**Amenaza arancelaria Hemos aprendido que la sobre-reacción no beneficia ni a estados ni a empresas”**

Mercosur “Hay una narrativa negativa y creo que interesada con la que no estamos de acuerdo”

calma y situar cualquier reacción en el marco de un acuerdo más amplio.

Las exportaciones parecen estar resistiendo las tensiones arancelarias. ¿Cómo?

La pandemia, la guerra en Ucrania y el conflicto en Irán han obligado a las empresas a ganar resiliencia y flexibilidad. El Gobierno

ha puesto en marcha instrumentos de apoyo y un plan de relanzamiento comercial. Ha habido un descenso de las exportaciones a Estados Unidos, pero se han activado medidas de apoyo y asesoramiento. Estados Unidos es un país clave: primer inversor extranjero y principal destino de inversión española.

Las empresas no han recurrido a los avales del ICO para exportadores. ¿No han sido eficaces o no han sido necesarios?

Más bien no han sido necesarios. En la pandemia, las líneas del ICO ayudaron a mantener el tejido empresarial. El apoyo previsto era de 5.000 millones y se ha activado una primera línea de unos 1.000 millones a través del ICO.

¿Hasta qué punto se ha producido una diversificación de exportaciones?

El año pasado cerramos con la segunda mejor cifra histórica. El futuro está también en los servicios no turísticos, que alcanzan 120.000 millones. Esto refleja un cambio de modelo productivo hacia sectores de alto valor añadido como telecomunicaciones, ingeniería o consultoría.

¿Se han diversificado además los destinos?

España y Europa son economías abiertas y no pueden renunciar al sector exterior, que sigue siendo clave para el crecimiento. Por eso se ha impulsado la agenda comercial con acuerdos como el del Mercosur, México, Chile, India, Indonesia y Australia. Diversificar es esencial, aunque no es algo inmediato.

El acuerdo del Mercosur ha generado rechazo en el sector primario. ¿Existe riesgo de que lleguen productos más baratos y hundan los precios?

Hay una narrativa negativa, y yo creo que interesada, acerca del acuerdo del Mercosur con la que no estamos de acuerdo en absoluto. Es el mayor logro comercial de los últimos años. Incluye beneficios para la industria y las pymes y una reducción arancelaria superior al 90%. Contempla salvaguardas para evitar una entrada masiva de productos sin estándares y mantiene los controles sanitarios y ambientales. También incorpora una salvaguardia automática ante perturbaciones de precios.

El acuerdo está pendiente de la justicia europea. ¿Puede quedar sin efecto?

Las bases jurídicas son las mismas que en otros acuerdos, como el de Chile. No genera preocupación adicional y esperamos un pronunciamiento positivo.●