



Cuerpo asegura que la mayoría de los productos españoles pagan ahora menos aranceles

La Cámara de Comercio de España aconseja examinar los contratos

Sugiere incluir cláusulas de revisión de precios ante las dudas

LAURA DELLE FEMMINE
MADRID

No todo es negro en el clima de incertidumbre al que ha regresado el comercio global. El ministro de Economía, Carlos Cuerpo, insistió ayer en que los últimos giros en la política arancelaria estadounidense han dejado buena parte de los productos españoles en una “situación ligeramente más favorable” comparada con la que tenían antes de que el Supremo de Estados Unidos tumbara la semana pasada el grueso de las tarifas de Donald Trump. “Con el acuerdo de Estados Unidos-Unión Europea, el arancel medio que teníamos estaba en torno al 14,4%. Hoy tenemos un arancel medio con Estados Unidos de en torno al 12,6%”, afirmó en una entrevista en Onda Cero. Sin embargo, el titular de Economía matizó que la mejora no vale para todos los bienes exportados –un 60% estarían “ligeramente mejor”, un

10% “ligeramente peor” y el 30% “más o menos igual”, calcula– y recordó que este escenario es temporal. Pese a la ligera reducción de las tarifas, la incertidumbre ha vuelto a dispararse entre las firmas más expuestas al mercado estadounidense. El pasado viernes, la justicia norteamericana anuló los llamados aranceles recíprocos que Washington lanzó en abril, un fallo al que Trump contestó con el anuncio de nuevos gravámenes, de un 10% general, que en principio solo podrán en estar vigor durante 150 días. Una situación que deja en entredicho el acuerdo comercial que EE UU firmó con la UE en julio del año pasado, que establece un recargo único del 15% a los productos comunitarios exportados al otro lado del Atlántico. La Comisión Europea, así como el Gobierno central y el sector empresarial español, están pidiendo claridad en las reglas del juego y que se respeten los pactos. Ayer mismo, el servicio de estudios de la Cámara de Comercio de España publicó un análisis sobre la situación. En él, aconseja a las compañías españolas revisar los contratos con los clientes y distribuidores estadounidenses para incluir en ellos cláusulas de revisión de precios y establecer me-

canismos de renegociación por cambio normativo. También recomienda acelerar la búsqueda de mercados alternativos y valorar ajustes en su presencia en Estados Unidos, así como analizar al detalle qué bienes podrían gozar de una exención tarifaria. Raúl Mínguez, director del servicio de estudios de la Cámara de Comercio, explica la importancia para los exportadores españoles de poder documentar el impacto comercial que les han causado los aranceles, por ejemplo en términos de pedidos cancelados y descuentos realizados de manera forzada ante el encarecimiento de sus ventas. “Se abrirá algún tipo de canal para reclamar esos aranceles y se establecerá un sistema de compensación para los actores que puedan reclamarlo, que en principio son los importadores [en EE UU]”, subraya por teléfono. “Los exportadores [españoles] no tienen acceso a ese canal directo, pero a través del importador se podría llevar a cabo el reembolso. En todo caso, lo mejor ahora es esperar”, agrega en referencia a la elevada incertidumbre. En el documento, la corporación que representa los intereses del comercio pone el foco en la inseguridad ju-



Grúas y contenedores en el puerto de Valencia. MÓNICA TORRES

ridica que vuelve a dominar el horizonte. “La incertidumbre comercial sigue siendo el principal factor de riesgo para la actividad exportadora, más que el nivel arancelario puntual”, resume, recordando que “la sentencia [del Supremo de EE UU] no equivale automáticamente a una normalización del comercio transatlántico, sino que abre una fase de transición con varios escenarios plausibles”. El primero de ellos es la contención de la incertidumbre, a la que se llegaría respetando el acuerdo EE UU-UE. El segundo escenario que dibuja la Cámara de Comercio es aquel en el que prevalece el nuevo arancel temporal anunciado por Washington, pero del 15% –el porcentaje al que lo quiere elevar Trump–, que supondría una “erosión

de la ventaja relativa de la UE”, puesto que se acabaría aplicando a países terceros. Mínguez recuerda que varias jurisdicciones, como China, México, Canadá, Brasil o la India, estaban soportando aranceles recíprocos muy superiores a la tasa aplicada a la UE, que en

ese sentido gozaba de una posición más favorable en términos relativos. “Esa ventaja queda mitigada o eliminada”, resume. El último y peor desenlace, apunta el organismo, sería una “reescalada selectiva”, en la cual la Casa Blanca desplace la presión a investigaciones sectoriales o por país. Es decir, que se activen aquellas cláusulas que contempla la ley de comercio estadounidense para aplicar aranceles más elevados del 15% a determinados países y sectores por razones justificadas, como es la seguridad nacional o en respuesta a prácticas comerciales desleales. Además de la subida tarifaria, este desenlace resultaría en una ulterior segmentación regulatoria, alerta Mínguez, que elevaría aun más la inseguridad jurídica.

El arancel medio es ahora del 12,6%, frente al 14,4% anterior, según el ministro

Calcula que un 60% de los bienes están algo mejor; un 10%, algo peor, y un 30%, igual