

ESPAÑA PIERDE 800 MILLONES POR LOS ARANCELES DE TRUMP

El último giro de Washington para esquivar la sentencia del Tribunal Supremo que declaró ilegal la ofensiva arancelaria de la Administración estadounidense amenaza con agravar la factura de la guerra comercial para la exportación española

Xavier Vilaltella, Raúl Masa y Bruno Pérez
Madrid

La última ofensiva arancelaria de Donald Trump, concretada en el anuncio de un arancel general del 15% a todos los países después de que el viernes el Tribunal Supremo de EE.UU. declarara ilegales los aranceles asimétricos que ha aplicado en el último año, ha sumido en la incertidumbre a las empresas exportadoras, pues amenaza con agravar unas pérdidas económicas para España que superan los 800 millones de euros en apenas cinco meses.

Esa es la diferencia entre lo que se exportó desde nuestras fronteras a EE.UU. entre agosto de 2025, cuando entró en vigor el acuerdo comercial firmado entre Trump y la UE, y diciembre del mismo año, y lo que se consiguió colocar en el país en el mismo periodo del ejercicio anterior. En esos cinco meses de 2025 las ventas sumaron 6.414 millones cuando en 2024 habían sido de 7.231 millones, un desplome del 11% que se explica fundamentalmente por la guerra comercial. En el mismo período las importaciones desde EE.UU. se incrementaron un 0,43%, lo que disparó el déficit comercial bilateral hasta los 5.223 millones, un 20% más.

La situación amenaza con empeorar. El arancel general del 15% perjudica, según los expertos consultados, a los exportadores españoles, al derogar el sistema de aranceles asimétricos instaurado por Trump que perjudicaba a países muy competitivos como China, India o Brasil, que tienen capacidad para vender productos con peso relevante en la exportación española, como los componentes de automóviles, a precios más competitivos por sus menores costes regulatorios, las ayudas estatales que reciben y sus mayores economías de

escala, según explica Marisa Poncela, ex secretaria de Estado de Comercio y consejera asesora de la consultora LLYC.

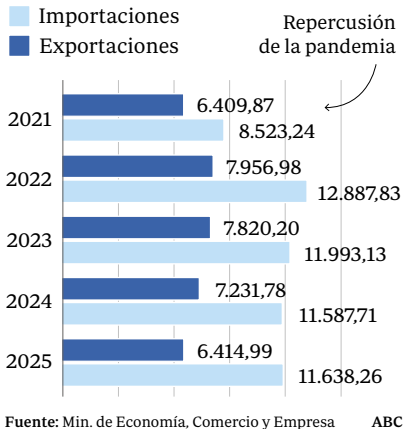
Según los datos oficiales, los sectores que más han acusado los aranceles han sido las empresas del sector de las semimanufacturas (metales, químicos...) y la industria agroalimentaria, con una caída en ventas del 16%. Dentro de este grupo, el mayor golpe se lo ha llevado el sector de las bebidas (especialmente, el vino), con un desplome del 23%; las grasas y aceites, con una caída del 30%; y las frutas y hortalizas, con una contracción del 12%. En términos relativos destaca también el retroceso en ventas del sector del automóvil y los bienes de consumo (electrodomésticos, electrónica, etc.), con sendas caídas del 26% y el 24%.

Incertidumbre

Entre los sectores afectados la palabra clave es «incertidumbre». El director de la federación del vino (FEV), José Luis Benítez; tiene claro que lo

Balanza comercial con Estados Unidos

Período de agosto a diciembre
En millones de euros



Las empresas importadoras de EE.UU. pagan las tasas

La gran maniobra estratégica de la Administración Trump para reordenar las relaciones comerciales de EE.UU. con el resto del mundo castiga a los países que venden en ese territorio con aranceles que acaban pagando los importadores locales, que son los que, en todo caso, podrían reclamar las tasas pagadas. Porque, lógicamente, no son los exportadores los que pagan los aranceles de entrada a productos foráneos sino los importadores y, en última instancia, los consumidores estadounidenses. El perjuicio para los países que venden es indirecto. Cuanto mayor es el arancel, más caros son los productos y menos se venden.

urgente en estos momentos es la «necesidad de unas reglas del juego claras» y admite que en el sector ha recibido este último giro «con cierta preocupación puesto que se trata de una situación inédita». Lo que más solivianta es que «tampoco conocemos cuál es el arancel definitivo», aunque reconocen que para el sector del vino «es un mercado fundamental, y no podemos renunciar».

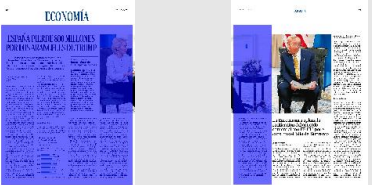
Otro de los grandes sectores españoles, el aceite, coincide con ese diagnóstico. El director general de Asoliva, Rafael Pico, explica que «todo parece indicar que esos aranceles se van a devolver; los deben devolver –a las empresas españolas que tuvieran negocio en EE.UU.– incluso con intereses de demora». Marisa Poncela advierte, no obstante, de que no será un proceso sencillo. «Litigar en Estados Unidos no es barato y ese coste puede disuadir a muchos de intentar reclamar», dice.

La incertidumbre para los exportadores españoles es aún mayor porque no saben si se va a conservar el estatus de ‘nación más favorecida’ que la Comisión Europea había arran-

cado en su negociación con Trump. «El panorama es distinto porque las fichas del tablero se caen», dicen desde Asoliva, que recuerdan que en el marco derribado por el Supremo de Estados Unidos convivían aranceles al 10% como Marruecos, o Túnez al 25%, y ahora todo se equipara. «No se sabe cuánto va a durar, lo que crea una incertidumbre enorme. Se cierran operaciones todos los días, y se necesita conocer las circunstancias del mercado. Lo que hace el exportador español es retraerse y, tal vez, paralizar operaciones, o tal vez no».

Así lo subraya también Antonio Llobet, presidente del Consejo General de Colegios de Agentes de Aduanas de España, el colectivo que se encarga de gestionar todos los trámites aduaneros para las empresas. «Lo que viene será mas volatilidad y muchos incumplimientos de contratos porque las nuevas condiciones obligarán a renegociar precios o cantidades con los importadores», asegura. En los casos en que no se pueda a las empresas no les quedará más remedio que buscar otros mercados, como muchas ya empezaron a hacer con la





primera arremetida arancelaria de Donald Trump.

La directora de Internacional, Inversión e Innovación de la industria química Feique, María Eugenia Anta, asegura a ABC que preocupa profundamente la incertidumbre jurídica y comercial que vuelve a abrirse ahora. «La falta de claridad sobre la base legal efectiva de los aranceles, su posible modificación unilateral mediante órdenes ejecutivas y la interpretación del límite arancelario del 15% generan un riesgo real de que se produzcan incrementos arancelarios acumulativos que superen lo negociado».

Porque la realidad es que a última hora de la tarde de ayer lo único que se sabía es que las autoridades aduaneras estadounidenses iban a dejar de aplicar el régimen de aranceles derivado del Día de la Liberación, pero no si estas respetarían el contenido del acuerdo bilateral firmado con la Comisión Europea en agosto o no. «No cumplirlo podría desencadenar una escalada de represalias judiciales y eso sí es preocupante», avisa el presidente del Club de Exportadores, Antonio Bonet.