



Consecuencias de la escalada bélica Intercambio de bienes e inversiones

Las empresas españolas, en guardia ante el órdago comercial de Trump

Las amenazas de la Casa Blanca ponen sobre la diana inversiones como la compra de Webster Bank por el Santander o las milmillonarias exportaciones del sector alimentario a EE UU

MANU GRANDA
MADRID

La amenaza del presidente estadounidense, Donald Trump, de cortar relaciones comerciales con España por su postura en contra de la guerra con Irán ha puesto en guardia a las compañías nacionales. Si bien no está claro cómo podrían materializarse las palabras del dirigente republicano sin saltarse los tratados comerciales firmados por su propio país –materia en el que la competencia es de la Unión Europea y no de cada Estado miembro–, la gran empresa española está en alerta por si lo que hasta ahora solo supone una amenaza sobre el intercambio comercial escala a otro tipo de cuestiones como autorizaciones pendientes, permisos para desarrollar una actividad, pujar por un contrato o incluso por la propia inestabilidad económica general. Algo que nunca es positivo para hacer negocios.

“En principio estas amenazas no tendrían por qué afectarnos, pero siempre es mejor unas relaciones más calmadas para nuestra actividad”, asegura una empresa española con importantes intereses económicos en EE UU. Este es el sentir general del empresario español, que cuenta con una importante presencia en EE UU, en sectores tan diversos como la energía, con protagonistas como Repsol e Iberdrola; en la banca, con el Banco Santander; la industria farma-

céutica, la construcción o la alimentación. De hecho, el sector de comidas y bebidas ha sido el más rápido en reaccionar por su evidente vulnerabilidad comercial, e incluso con la paralización de una importante inversión como la anunciada por Dcoop, primera productora mundial de aceite, que pretendía adquirir el 100% de su filial estadounidense.

Una de las compañías más expuestas a la incertidumbre actual es el ya citado Banco Santander, que acaba de hacer una fuerte apuesta en ese mercado con la compra de Webster Bank por 12.200 millones de dólares (unos 10.482 millones de euros al cambio actual). En este contexto, la presidenta de la entidad, Ana Botín, hizo una llamada al entendimiento entre ambos países en una entrevista con

Bloomberg, no mucho después de conocerse las palabras de Trump, y donde aseguró que “España y Estados Unidos siempre han tenido una excelente relación” y que confía en que volverán a ser así “muy pronto”.

El Santander se encuentra en un momento especialmente delicado en su apuesta estadounidense, puesto que afronta en los próximos meses las autorizaciones para cerrar la transacción. En concreto, necesita el sí de dos Administraciones que dependen directamente de la Casa Blanca: el supervisor principal de los bancos con licencia federal, la OCC, dependiente del Departamento del Tesoro, cuyo jefe es Scott Bessent, y la división antimonopolio del Departamento de Justicia, pilotada por Pamela Bondi. El Santander ha pactado que si la operación no sale adelante por motivos regulatorios no tendrá que pagar a Webster la compensación pactada, de 410 millones de euros.

Sea como fuere, el estadounidense es ya el tercer mercado para el banco, después de España y Brasil, con ingresos por cerca de 8.000 millones. La adquisición de Webster supondrá que este mercado sea el segundo que más aporte al grupo y el tercero por activos. Hasta ahora, contaba allí con un negocio de banca de inversión, que ha hecho crecer en los últimos años con una intensa campa-



El presidente de EE UU, Donald Trump, durante su reunión con el canciller alemán, Friedrich Merz, el pasado martes. EP

ña de fichajes, su filial de financiación al consumo –cuyo negocio se centra en la financiación de automóviles– y Openbank. Precisamente lanzó en 2024 su enseña digital en ese país.

► Silencio en Iberdrola y Repsol

Más allá de la banca, entre otras grandes inversiones en EE UU se encuentran las de gigantes energéticos como Repsol e Iberdrola. La primera de ellas, cuenta con activos de exploración y producción en Marcellus Shale en Pensilvania, Eagle Ford Shale en el sur de Texas, golfo de México y North Slope en Alaska, con un área en exploración de 2.196 kilómetros cuadrados, y en desarrollo otros 1.770. En el ámbito de las renovables, la compañía dirigida por Josu Jon Imaz entró en 2021 y ya cuenta con 2.000

MW de capacidad verde, con el objetivo de llegar a 3.000 MW. En enero, Repsol se había visto beneficiada por la reapertura de los mercados al crudo venezolano tras la intervención militar que terminó con la captura del presidente venezolano, Nicolás Maduro. Allí, la española explota uno de los mayores yacimientos de gas del mundo, el de La Perla, en la franja del Orinoco.

En cuanto a Iberdrola, la energética opera en EE UU a través de su filial Avangrid, que está centrada en redes eléctricas, de gas y renovables. Explota 90 instalaciones de generación en el país para más de 3,1 millones de usuarios y es la tercera empresa de energías renovables del país justo en un momento en el que Trump también mantiene su particular guerra contra este tipo de producción y han tenido que intervenir jueces federales para anular las paralizaciones decretadas por la Casa Blanca contra proyectos de la danesa Orsted o la misma Iberdrola. Ese fue el caso del parque Vi-

neyard Wind One, ubicado frente a las costas de Massachusetts, con una capacidad de 800 MW. Tras la puesta en marcha de un segundo parque, proporcionará energía limpia a 400.000 hogares y ahora podrá completarse tras unos meses sin avanzar las obras por la orden de Washington. Además, el parque eólico Amazon Wind US East, en Carolina del Norte, es el primer parque eólico del Estado y uno de los primeros del sureste de EE UU, con 208 MW. Tanto Iberdrola como Repsol han declinado hacer comentarios a las preguntas de este periódico.

► Preocupación en el sector alimentario

Las que sí han mostrado una mayor sensación de alarma en sus declaraciones han sido las empresas del sector de alimentación, representadas por la patronal FIAB, que ha recordado que EE UU “es un mercado fundamental”, al que el año pasado se exportaron alimentos y bebidas por valor de 3.041 millones, sobre todo de



aceite, jamón y vino. España es, de hecho, el principal exportador mundial de aceite de oliva a nivel global, y también a EE UU: en 2024 esas ventas generaron cerca de 1.200 millones de euros. No obstante, las exportaciones de alimentos y bebidas en 2025 ya retrocedieron un 9,6% en valor respecto al año anterior, según la asociación, “consecuencia de un entorno marcado por la incertidumbre regulatoria, la evolución del tipo de cambio y una mayor presión competitiva”. Por su parte, Dcoop, la principal productora mundial de aceite, ha decidido suspender la compra del 100% de su filial en EE UU, llamada Pompeian, de la que tiene el 50% desde hace casi una década.

Otro sector clave para la economía española, el del automóvil, que representa en torno al 10% del PIB nacional, también está expuesto a EE UU, sobre todo en la parte de componentes y piezas. “La industria española de proveedores de automoción es una industria netamente

exportadora, para la que EE UU es un mercado estratégico. A esta región se exportaron entre enero y noviembre de 2025 componentes por valor de 800 millones. Esto supone un 19% menos que en 2024, lo que muestra el impacto que están teniendo ya los aranceles en las exportaciones de componentes”, ha explicado Sernauto, patronal que aglutina al sector, a este periódico.

La patronal FIAB recuerda que Estados Unidos es un mercado clave para el sector de alimentación

Las compañías de infraestructuras esperan salir sin arañazos de esta nueva crisis

Por su parte, en la producción de coches, una actividad en la que España es una potencia como segundo fabricante europeo y noveno mundial, la afectación es nula. El país no exporta a EE UU ni un solo vehículo desde 2023, cuando se dejaron de enviar al otro lado del Atlántico la Vito de Mercedes-Benz Vitoria (se comercializaba con el nombre de Metris), y las Transit Connect y Tourneo Connect de Ford, que se ensamblaban en Almussafes (Valencia).

Otra de las compañías nacionales con mayor sensibilidad a un ataque comercial de Trump es la farmacéutica Grifols, ya que desde ese país provienen más del 50% de sus ventas. La compañía, que ha declinado hacer comentarios, cuenta con más de 300 centros de donación en EE UU, el mayor mercado mundial de inmunoglobulinas, además de dos grandes plantas de fabricación, en Clayton y Los Ángeles, que representan cerca del 65% de su capacidad mundial de fraccionamiento y purificación, y una planta de diagnóstico en San Diego. Estos centros representan más del 70% de la capacidad de recogida de plasma de la farmacéutica en el mercado estadounidense.

La compañía ha desarrollado una estrategia con una cadena de valor localmente integrada, desde la recogida de plasma hasta la comercialización, pasando por la fabricación. Estas fuentes añaden que esta estructura reduce las dependencias transfronterizas. En su informe financiero de 2025, Grifols defiende que su diversificada cadena de suministro contribuye a garantizar la continuidad del servicio y minimizar cualquier posible impacto en sus operaciones, manteniendo el compromiso con pacientes, profesionales sanitarios y sistemas de salud en todos los mercados en los que está presente.

► **La construcción monitoriza la situación**
Las principales compañías españolas de infraestructuras con negocios en Estados Unidos, entre ellas las cotizadas ACS, Ferrovial, Sacyr, FCC y OHLA, respiraron más tranquilas el miércoles por la subida del 2,49% del Ibex tras una jornada muy volátil.

Si bien no descartan un ataque de Trump contra los intereses españoles, se ha extendido el convencimiento en el sector de que su actividad en el país norteamericano no se verá impactada. Estas empresas tienen más de 150.000 millones en proyectos activos y puja por nuevos contratos, como es el caso de la autopista I77 en Carolina del Norte (con una inversión aparejada de 2.700 millones de euros), a la que aspiran consorcios liderados por ACS, Ferrovial, Sacyr y Acciona.

Constructoras y concesionarias operan como locales en el mercado estadounidense, controlando algunas de las principales firmas estadounidenses, como Turner (ACS) y Webber (Ferrovial); su cadena de aprovisionamiento es igualmente local; pagan impuestos sobre el terreno, y se han cuidado de tener directivos del país. Los riesgos parecen bajo control. “La mayoría de los proyectos en EE UU dependen de autoridades estatales y conllevan complejidad técnica y la aportación de importantes cantidades de capital, que es lo que están cubriendo las compañías españolas de infraestructuras. No es previsible que se quiera prescindir de este soporte en un lugar necesitado de renovación de múltiples infraestructuras”, explica un alto directivo español desde el otro lado del Atlántico.

Expuestas a la evolución del dólar frente al euro, el sector constructor ya salió en 2025 de la tormenta arancelaria prácticamente sin arañazos. El mayor de los grupos, ACS, explica en documentos públicos que llevó a cabo un “análisis específico del posible impacto derivado de las políticas arancelarias en EE UU, concluyéndose que no se prevén efectos significativos sobre el negocio, gracias a la solidez de las estructuras contractuales y a las medidas de mitigación implementadas”. ACS trabaja para el ejército estadounidense, es la mayor constructora de centros de datos del país y, como Ferrovial, tiene importantes posiciones en el terreno de las autopistas.

Artículo elaborado con información de Javier García Roper, Álvaro Bayón, Javier F. Magariño, Santiago Millán y Carmen Monforte.