

# CincoDías

40

Clemente  
Fernández,  
presidente de  
Amper.



Amper sube un 70% y cree que está barata —P19 ▶

Lombard Odier: de Napoleón a Luis Bárcenas —P23

Así se hace frente al estrés... prevacacional —P27

## Las exportadoras piden a la UE mano dura con Trump

/ Las empresas prevén consecuencias nefastas por las políticas proteccionistas y reclaman respuestas  
/ Los planes del presidente de EE UU contra el comercio mundial hacen caer a las Bolsas —P8-10. Editorial en P7

## El gigante francés Engie baraja una opa por EDP Renováveis

—P13

El grupo energético francés Engie valora lanzar una opa para tomar una parte o la totalidad de EDP Renováveis, la subsidiaria de renovables

de EDP, valorada en 7.300 millones de euros. La china Three Gorges mantiene sendas opas por EDP, de la que tiene el 23%, y por su filial.—

## Savills lanza un macroplán de inversiones inmobiliarias en España por 2.500 millones

—P18

La banca urge a Calviño para que active el banco de pruebas de 'fintech'

—P14

Echenique, el último hombre de Emilio Botín en Santander, se jubila

—P16

Gimeno impugna su cese pero irá al próximo consejo de El Corte Inglés

—P20

Telefónica pagará 2.940 millones por la Liga de fútbol hasta 2022

—P14



El presidente de CEOE, Juan Rosell, y su homólogo en Cepyme, Antonio Garamendi, frente a los secretarios generales de UGT, Pepe Álvarez, y CC OO, Unai Sordo, ayer, en la sede de la patronal, en Madrid. JUAN LÁZARO

## El fin de la moderación salarial

Los sueldos subirán entre el 2% y el 3% anual en los tres próximos años —P25

Las patronales y los sindicatos escenificaron ayer el fin de la moderación salarial que se impuso en los años de la crisis. Según el pacto que suscriben CEOE, Cepyme, CC OO y UGT, los sueldos subirán hasta 2020 a un ritmo anual entre el 2% y el 3%.—

**VERANO**  
¡Un gran VIAJE asegurado!

<b>TURQUÍA</b> De Estambul a Esmirna 10 días, Circuito clásico desde <b>523€</b>	<b>PAÍS VASCO Y SUR DE FRANCIA</b> Ruta por la Costa Vasca... 6 días, A tu aire en coche desde <b>299€</b>
---	---

**LOGITRAVEL**  
Especialistas en vacaciones

Informate de los precios y las condiciones de estas promociones en nuestra web.

# Capital

## / Compañías

Efectos de la política proteccionista

# Guerra comercial

## Los exportadores exigen a la UE mayor dureza frente los aranceles de EE UU

**Avisan de una caída del comercio si se aplican los recargos**

**Constatan ya despidos en las empresas de aceituna negra**

CARLOS MOLINA  
MADRID

Preocupación y pesimismo. Ese es el sentir generalizado de los exportadores españoles por la guerra comercial que inició EE UU con la imposición de aranceles a las exportaciones de acero y aluminio de la UE, China, México y Canadá. La primera respuesta ha sido la aplicación en dos fases de aranceles por parte de la UE a las exportaciones de EE UU.

China, México y Canadá también apuntan a medidas en ese sentido. ¿Qué impacto puede tener en el comercio exterior español? Antonio Bonet, presidente del Club de Exportadores e Inversores Españoles, recalca que tendría unas consecuencias nefastas para el tejido exportador español. "Una guerra comercial es mala para todos: exportadores, importadores, consumidores e incluso para la recaudación fiscal. Lo que tenemos claro es que si nos amenazan y ponen aranceles, como ha hecho EE UU, no nos podemos permitir no responder. Somos partidarios de que la Comisión Europea, que es la que tiene competencias frente a la imposición de aranceles que no están justificados y no encajan en los acuerdos internacionales de comercio, responda", recalca en una entrevista con **CincoDías**. Se trataría de elevar el tono de la UE en las negociaciones que

### Renegociación de las pólizas de crédito

#### Subidas arancelarias.

Las empresas exportadoras suelen contratar seguros de crédito que les cubran ante posibles insolvencias. Enrique Cuadra, director de riesgos, información y siniestros de Solunion, aseguradora surgida de la unión entre Euler Hermes y Mapfre, cree que, si finalmente hay subidas arancelarias, tocará revisar las pólizas de crédito. "Tenemos cubierto el riesgo comercial de las subidas arancelarias. Cuando surge, las compañías nos suelen pedir ampliar el importe que estamos cubriendo".

#### Operaciones.

"En el caso de que se apliquen los recargos en EE UU, tenemos que valorar la operación y si se puede ampliar la cobertura. Si hay que renegociar las condiciones o si debemos plantarnos. En la mayoría de casos se opta por acompañar a las empresas". Los aranceles, sin embargo, no afectan a los impagos, sino a los resultados comerciales, que no están cubiertos por este tipo de pólizas.

mantiene con EE UU. Frente a los aranceles al aluminio y al acero de la UE, la Comisión Europea ya ha respondido con recargos por valor de 6.400 millones de euros en dos fases: la primera afecta a 200 productos, que se verán gravados con un arancel del 25%, y entró en vigor el pasado 22 de junio. El impacto de esa medida será de 2.800 millones. La segunda, por valor de 3.600 millones, solo la podrá aplicar tres años después o siempre que la OMC tumbare los recargos de EE UU.

Bonet señala que una primera consecuencia del alza arancelaria es un retroceso del comercio mundial. "Cuando se está en una guerra comercial, desviar la exportación a otro país no es tan fácil. Supongamos que a una empresa española se le cierre el mercado de EE UU por los aranceles y decide desviar sus ventas a Canadá. En primer lugar es un mercado mucho más pequeño y no tiene capacidad para absorber esa demanda. Y en segundo lugar, la normativa de la OMC permite poner barreras en situaciones excepcionales para evitar que se hunda la industrial local. Y esta lo sería", recalca.

Un segundo impacto sería un aumento del desempleo tanto en los países exportadores como en los importadores. "Para montar una fábrica de automóvil en EE UU que compense la pérdida de exportacio-



Antonio Bonet, presidente del Club de Exportadores e Inversores Españoles.

**2.800 millones es el coste del recargo de la UE**

Se aplicará un arancel del 25% a 200 productos estadounidenses, entre ellos prendas vaqueras, whisky o zapatillas deportivas.

nes desde Alemania o Japón se necesitan meses o años. Generará desempleo en el país exportador y en el importador, ya que el empleo no se genera en meses o años". De hecho ya se han constatado nuevos despidos en las empresas exportadoras de aceituna negra, que han acometido dos ajustes por los aranceles de EE UU. Bonet también avisa de malas consecuencias para los consumidores.

"Si se restringe la oferta van a subir los precios".

A ocho meses de la resolución definitiva del *brexit*, Bonet se muestra preocupado por el desenlace. "Nuestra propuesta es que sea un *brexit* blando, sin rupturas traumáticas. Hay firmas españolas con grandes beneficios en Reino Unido, que es el principal inversor inmobiliario y el mayor emisor de turistas", subraya.

## Pekín y la UE rechazan el proteccionismo

China y la Unión Europea rechazaron ayer las acciones unilaterales y proteccionistas en el comercio internacional, en una clara referencia a las políticas del presidente estadounidense, Donald Trump. “Las dos

partes acordamos oponernos al unilateralismo y al proteccionismo en las relaciones comerciales”, aseguró el vicepresidente de la Comisión Europea para Empleo, Crecimiento, Inversión y Competitividad, Jyrki Katainen.



Jyrki Katainen, vicepresidente de la UE, y Liu He, vicepresidente chino, ayer, en Pekín. REUTERS

## Washington prevé limitar la inversión china

El Departamento de Tesoro de Estados Unidos está estudiando la posibilidad de limitar las inversiones de empresas chinas en el sector tecnológico estadounidense, según informó ayer el diario *The Wall Street Journal*.



La Administración de EE UU vetó la compra de Broadcom por parte de la firma de Singapur Qualcomm.

# Las otras barreras que EE UU ya está aplicando sobre los bienes españoles

## Impide la venta directa de bebidas alcohólicas a 1.700 empresas

## Impone aranceles del 30% al atún en aceite de oliva o a los albaricoques

C. MOLINA  
MADRID

EE UU está ahora mismo gravando las exportaciones de acero y aluminio de España, con un impacto para la industria española de 7.700 millones de euros. Pero no son los únicos aranceles que está aplicando. Un informe de la Secretaría de Estado de Comercio detecta hasta cinco conflictos sin resolver, denunciados por los exportadores españoles. Al ya conocido de la aceituna negra se suman otros cuatro.

España es el primer suministrador de aceituna negra a EE UU, con un volumen de negocio que escaló a 58 millones de euros. Además del arancel aplicado durante el pasado ejercicio por vender supuestamente por debajo de coste, el 100% de los contenedores son parados en puertos e inspeccionados en destino, lo que supone, según estimaciones empresariales, pérdidas del 5% sobre las ventas. Ambas afectan a 20 empresas.

Otra barrera de acceso al mercado estadounidense la sufren los productores de bebidas alcohólicas. Un grupo de 1.700 empresas españolas, que exportan por valor de 300 millones de euros, denuncian que están siendo discriminadas frente a los productores locales, ya que les obligan a negociar con distribuidores y minoristas para hacer ventas directas, mientras que las empresas estadounidenses lo pueden hacer de forma directa. Asimismo, las compañías españolas también denuncian que no se pueden beneficiar de las reducciones fiscales incluidas en la última reforma fiscal de Trump para 2018 y 2019.

EE UU ya aplica aranceles a determinados productos españoles y europeos desde hace varios años. De hecho fue uno de los puntos que estuvo en la mesa de negociaciones del tratado de libre comercio de EE UU y la UE, conocido como TTIP por sus siglas en inglés, y que finalmente no salió adelante por la falta de acuerdo con el Ejecutivo de Barack Obama. Los productos más afectados era el atún en aceite de oliva, con una arancel del 35%; las conservas de albaricoque, con un recargo entre el 10% y el 30%; piezas de automóvil, con un 13%, y las alcachofas, un 11%. El sector más afectado, sin embargo, es el cerámico, con 175 millones de exportaciones, mientras que en



El presidente de EE UU, Donald Trump, durante un acto en Nevada.

REUTERS

## La 'ley Helms-Burton' sigue pesando sobre las empresas del sector turístico

el de la automoción solo se ve afectado 15 de los 1.500 millones que exporta.

Otra barrera que está contemplada en la legislación estadounidense, aunque por ahora solo se ha aplicado con una empresa canadiense, se refiere a un artículo de la *ley Helms-Burton*, que fija el embargo a Cuba. Ese artículo concede a los ciudadanos norteamericanos, cuya propiedad fue expropiada por el Gobierno de Cuba, la posibilidad de llevar a los tribunales de Estados Unidos a empresas extranjeras que desarrollan actividades económicas con dichas propiedades. Esto puede afectar a hoteleros como Meliá o Iberostar, las dos con mayor presencia en Cuba. La hotelera dirigida por Gabriel Escarrer cuenta en la actualidad con 39 hoteles y 15.584 habitaciones, mientras que la firma dirigida por la familia Fluxá tiene 17 hoteles.

## Harley-Davidson estima un coste de 85 millones por el recargo de la UE

## Trasladará producción fuera de EE UU para esquivar los aranceles comunitarios

C. M.  
MADRID

El fabricante de motocicletas Harley-Davidson se ha convertido en la primera empresa estadounidense que cuantifica el impacto que los aranceles que la UE aplica a EE UU desde el pasado 22 de junio, como respuesta a los que impuso Trump, tendrán en sus cuentas.

El fabricante estadounidense de motos calcula que el nuevo recargo del 25% eleva el arancel total al 31% y supondrá un coste de 1.900 euros por moto. Asimismo asegura que tendrá un impacto en las cuentas de 85 millones de euros en un año. Desde el 22 de junio al 31 de diciembre de 2018 el ajuste será de 39 millones.

En el comunicado hecho público ayer, la principal novedad que ofrece es que ese sobrecoste será asumido contra el margen de la compañía, que rechaza cualquier subida de precios a corto plazo. “No subiremos las tarifas a nuestros productos ni a nuestros proveedores para pagar el coste de los aranceles. Asumiremos en el corto plazo ese coste”, recalca.

Ese golpe, sin embargo, no le llevará a desviar las ventas a otros países, sino que lo que hará será relocalizar la producción. “Para hacer frente al elevado coste de la medida, la compañía va a implemen-

tar un plan para trasladar la producción que se vende en la Unión Europea desde EE UU a otros países para esquivar los aranceles. Esto supondrá un incremento de la inversión y llevará un periodo de 9 a 18 meses para cerrarse.

Harley-Davidson aclara que sigue manteniendo un fuerte compromiso con aquellos consumidores que valoran los productos fabricados en EE UU. “Elevar la producción internacional no es nuestra preferencia, pero representa la única alternativa sostenible para garantizar el acceso a los consumidores europeos y mantener un negocio viable”, remarca el texto. La compañía sigue considerando a la UE como un mercado crítico. “En 2017 cerca de 40.000 personas compraron Harley-Davidson en la UE y los ingresos generados solo son superados por EE UU”, apunta.

En la parte final del comunicado, la compañía aclara que dará más detalles sobre su estrategia para mitigar los aranceles el 24 de julio, coincidiendo con la conferencia con analistas para presentar los resultados del segundo trimestre, y hace un alegato en favor del libre comercio. “La compañía se mantiene comprometida con los Gobiernos de la UE y de EE UU para encontrar soluciones a los conflictos comerciales y acabar con los aranceles que restringen el comercio libre y justo”.

Tribuna

# Falacias sobre la fiscalidad europea

Es necesario aclarar conceptos sobre competencia, soberanía y unanimidad tributaria y financiera

JUAN LÓPEZ  
RODRÍGUEZ  
Doctor en Derecho  
Tributario

En la medida en que los líderes europeos plantean una mayor interacción, puede ser un buen momento para reflexionar sobre algunos axiomas relacionados con los impuestos y la financiación de la Unión Europea, basados en falacias y equívocos.

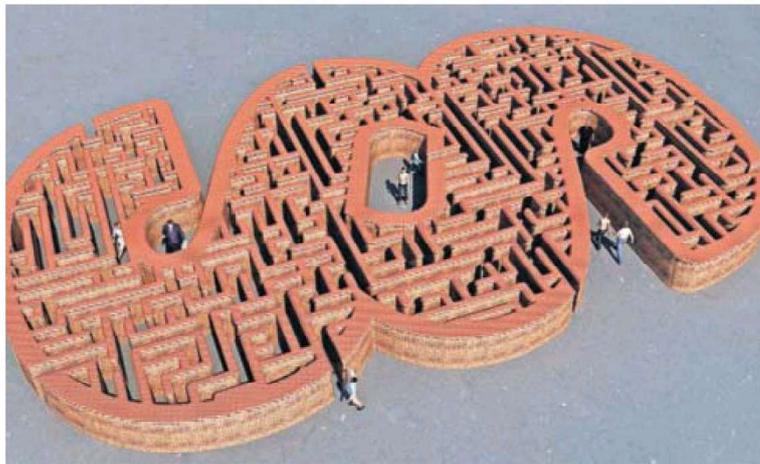
► **Primera falacia:**

la competencia fiscal internacional –los Estados ofrecen sus impuestos para hacerse con contribuyentes– es buena cuando, por sus resultados, conduce a un nivel razonable de gasto público con menores cargas fiscales.

Estos efectos positivos no se han demostrado. Los datos de Eurostat posteriores a la liberalización de los movimientos de capitales y a la adopción del euro, con los que se intensifica la competencia fiscal, muestran que los miembros de la UE incrementaron su presión fiscal. Las oscilaciones en este indicador responden más a los ciclos económicos.

En cuanto al gasto público, la tendencia fue equivalente y por razones semejantes. La disciplina fiscal ha estado motivada por los compromisos derivados del Pacto de Estabilidad y Crecimiento. En fin, los Estados no son empresarios guiados por el principio del máximo beneficio, los contribuyentes no son consumidores con libertad de elegir los impuestos a pagar, ni los tributos se conciben aislados del gasto público. No hay un mercado libre de impuestos gobernado por las leyes de la oferta y la demanda: la competencia fiscal es un hecho, pero no ofrece criterios para ordenar los sistemas tributarios.

► **Segunda falacia:** los Estados mantienen su so-



PIXABAY

beranía fiscal. En realidad, la presión impuesta por la competencia fiscal internacional provoca convergencia en las decisiones sobre las estructuras del sistema tributario que no se basan en las aspiraciones colectivas de la ciudadanía ni se rigen por principios como el de igualdad, la justicia tributaria o el del pago de impuestos según la capacidad económica. Al contrario, la coordinación entre jurisdicciones a través de la cooperación o la armonización permite recuperar cierto grado de independencia para decidir

el cómo de los impuestos: la plasmación de que la unión hace la fuerza.

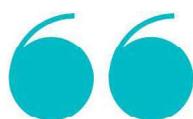
► **Tercera falacia:** requerir unanimidad para las decisiones fiscales en Europa produce óptimos de Pareto: mejorarían la posición de cada Estado sin que empeorase la situación de nadie.

Sin embargo, los acuerdos legislativos entrañan una diversidad de elementos de tal forma que no existe una solución que cumpla con la condición: siempre se gana y se pierde algo. En realidad, todo acuerdo supone perder la libertad individual de cambiar en el futuro. Si no se logra tal solución óptima, ¿por qué mantenerla? Por otra parte, la unanimidad con su reverso del derecho de veto plantea deficiencias conceptualmente insalvables: a cada miembro se le atribuye un poder equivalente al todo, el de neutralizar al órgano al que se le había atribuido la competencia. No debería ser que la parte, que no tiene la atribución, pueda paralizar al todo, que la tiene.

El equívoco: la Unión Europea dispone de recursos propios para fi-

nanciarse. La decisión correspondiente la adopta el consejo por unanimidad, en un marco plurianual –actualmente siete años– y con un plafón situado en el 1,23 % del PIB. Destacan los tratadistas el carácter intergubernamental de esta institución: las discusiones en aras del interés común se ven condicionadas por dinámicas basadas en los intereses nacionales. El marco plurianual tan amplio limita la capacidad para adaptarse a las coyunturas inesperadas, sin que se disponga de herramientas para adoptar medidas urgentes.

Finalmente, el techo de gasto impide financiar políticas de reequilibrio, necesarias para una política monetaria única proyectada sobre territorios con coyunturas diferentes; para algunos las decisiones comunes puedan ser contraproducentes. El sistema vigente tampoco tiene capacidad para financiar políticas fiscales europeas en un contexto en que la disciplina fiscal exigida a cada Estado implica limitaciones. De hecho, la crisis obligó a la creación de fondos financieros ad hoc.



Los contribuyentes no son consumidores con libertad de elegir los impuestos a pagar

## Editorial Urge firmeza, pero también pragmatismo para frenar la guerra comercial

La guerra comercial que enfrenta a Estados Unidos con medio mundo, principalmente, China, Europa, México y Canadá, puede tener consecuencias nefastas para la recuperación del crecimiento global. El temor

a un frenazo económico planea ya sobre los mercados y ha dejado caídas que han llegado a superar incluso el 2% en los parques de ambos lados del Atlántico. Los inversores temen, con razón, la impredecible evolución de una escalada que comenzó con el aluminio y el acero y ha ido extendiéndose a miles de productos del comercio global entre unos y otros países. El último episodio de esta guerra arancelaria, desarrollado entre Washington y Pekín, son los rumores de que Trump podría anunciar el bloqueo de operaciones de inversión de compañías con al menos el 25% de la propiedad china en empresas tecnológicas estadounidenses y limitar la exportación de tecnología a China en un intento de frenar el desarrollo de la propiedad intelectual en el país.

Los exportadores españoles han reaccionado con lógica preocupación ante el endurecimiento de un escenario que para España no es nuevo, pero que puede agravarse de forma muy severa. EE UU mantiene desde hace años barreras arancelarias y administrativas a la importación de varios productos españoles –la aceituna negra es un ejemplo– que ni siquiera las buenas relaciones comunitarias con la Administración Obama han conseguido eliminar. Con unos precedentes como esos, resulta comprensible que los empresarios españoles reclamen medidas más enérgicas por parte de Bruselas, que ya ha respondido a la ofensiva estadounidense con sus propias sanciones, aunque lo ha hecho de forma moderada y siempre dentro de las normas de la OMC.

Europa se juega mucho en este conflicto. Se juega no solo una enorme factura comercial y el riesgo de un retroceso en la recuperación económica, sino también su prestigio político como potencia mundial y su capacidad de hacerse respetar. Urge un ejercicio de cordura y pragmatismo, así como un esfuerzo de diálogo, pero debe tratarse de un intercambio sin concesiones gratuitas, que aspire a frenar esta ofensiva y a desbloquear todas las barreras que amenazan el comercio global.

Europa se juega no solo una enorme factura económica, sino también su prestigio como potencia mundial

