

Eliminemos los aranceles domésticos a la empresa española



Gerardo Cuerva

El proteccionismo perjudica al que lo sufre, pero también al que lo impone: se traduce en un menor crecimiento, un encarecimiento de los precios y, en suma, un empobrecimiento de la población. En España, la guerra comercial recién iniciada es, sin duda, una pésima noticia. Pero no es algo nuevo: los nuevos aranceles al comercio internacional se suman a nuestros propios aranceles domésticos, en modo de mayores impuestos y costes sociales, subida del SMI o debates sobre la reducción de la jornada laboral. Necesitamos adoptar medidas para dar marcha atrás y eliminar buena parte de esos aranceles internos. Esto, que ya era de por sí recomendable, ahora es una necesidad imperiosa, que debería ocupar el debate público.

Desafortunadamente, casi un siglo después se reproducen errores del pasado: Estados Unidos calca las medidas de los años 1930, que ya entonces generaron una crisis económica global. En este caso, las consecuencias también las sufriremos todos. Desde este lado del Atlántico, hemos de evitar una respuesta proteccionista a los aranceles estadounidenses. Es la hora de la responsabilidad y de evitar cualquier espiral arancelaria que pueda desatar una guerra comercial.

Sin embargo, también debemos revisar a fondo nuestros propios costes y preguntarnos por qué hemos perdido competitividad. Reducir la jornada laboral, subir salarios por decreto y añadir costes en medio de una desaceleración no es proteger al trabajador: es poner en riesgo el empleo que genera la empresa, en especial, la pequeña y mediana empresa (pyme). Sin pymes competitivas, ni hay em-

pleo, ni hay exportación, ni hay país. No estamos sólo ante una amenaza externa. Estamos ante el espejo de nuestras debilidades internas. Y toca decidir si seguimos ignorándolas o empezamos de una vez a corregirlas.

'Shock' mundial

Estados Unidos ha confirmado los nuevos aranceles mundiales; entre ellos, a productos españoles. Nos enfrentamos a un *shock* mundial. Una sacudida demasiado abrupta e inmediata para cualquier empresario, que lo mejor que sabe hacer es crear riqueza y bienestar bajo una visión de medio y largo plazo y que, ahora, se enfrenta a la activación acelerada de planes para el control de daños en medio de un entorno incierto.

Dicen que las crisis económicas se ven venir, que es cuestión de estudiar los ciclos, pero a veces son impuestas por los propios políticos que imponen su visión sin pudor sobre los tableros nacionales o internacionales, como en el caso actual.

Resulta muy difícil rebajar la preocupación, ya que el impacto para nuestras empresas no se circunscribe a las compañías directamente afectadas por el 20% de gravamen comercial. Los aranceles afectan de forma directa a sectores estratégicos para España, como agroalimentario, manufacturero, bienes de capital, químico y farmacéutico. Pero, sobre todo, afectarán indirectamente a las exportaciones españolas a la Unión Europea –nuestro principal mercado de destino–, cuya ya preocupante debilidad podría acentuarse aún más con esta nueva ralentización.

Nadie está a salvo. Nuestras grandes y medianas empresas, que se internacionalizaron durante estos años y que no sólo entraron en el mercado



estadounidense, sino que se consolidaron allí. Estas no sólo sufrirán los aranceles a los insumos importados. También se verán afectadas por la previsible contracción de la economía estadounidense. Y nuestras pymes que, sin haber ido al exterior todavía, se enfrentan a una crisis importada y fruto de decisiones discrecionales que juegan en contra de su capacidad de reacción. Unas pymes que, con la productividad anclada en niveles de 2015, tienen que improvisar ante un vaivén económico inesperado.

Puede que estemos ante otra oportunidad perdida. La pandemia truncó la recuperación que habían emprendido nuestras empresas: la caída conjunta de oferta y demanda que se registró y el endeudamiento posterior fulminaron planes de negocio y estrategias, tumbando

Es obligatorio e ineludible descargar a las empresas de los sobrecostes que soportan

las expectativas de muchas empresas. En estos cinco años, la pyme española no ha mejorado: ha sobrevivido. A la crisis inflacionaria se sumó el aumento incesante de los costes laborales aprobado por el Gobierno, que combina subidas de cotizaciones con alzas salariales amplificadas por los aumentos del salario mínimo interprofesional (SMI) ajenos a la evolución de la productividad. Esos sobrecostes son nuestros propios aranceles internos, son las barreras impuestas desde dentro, de origen político, que penalizan la competitividad exterior de las pymes españolas.

La productividad de las pymes españolas es la de hace diez años, lo que mina su fortaleza. El entorno econó-

mico, y también el normativo, han debilitado la capacidad de la pyme para invertir en innovación, en crecimiento y, en general, en mejorar su competitividad. Las empresas se han visto desprovistas de resortes para afrontar con mayores garantías momentos de gran incertidumbre e importantes riesgos económicos como el actual y se enfrentan desarmadas a una posible guerra comercial.

El Gobierno ha anunciado medidas insuficientes ante un choque arancelario con riesgo de desembocar en una recesión mundial. Agotada la política fiscal, sólo puede reaccionar engrosando la deuda pública, pero no hay endeudamiento que haga frente a una crisis económica global. De poco sirve endeudarse para mantener la actividad o la capacidad productiva cuando nos enfrentamos a una potencial caída de la demanda cuya intensidad y duración desconocemos. La mejor respuesta debió ser, es, y será generar un entorno que facilite la actividad empresarial con una perspectiva de largo plazo y con el objetivo de que el empresario tenga despejado el camino para hacer lo que mejor sabe: generar riqueza para el conjunto de la sociedad.

Es obligatorio e ineludible descargar a las empresas españolas de los sobrecostes que soportan frente a sus homólogas del exterior, así como dotar de más flexibilidad al marco en el que se mueven, en vez de maniatarlas y fiar su salvamento a medidas basadas en el recurso a la deuda cada vez que se produce una crisis.

El presidente del Ejecutivo reaccionó al anuncio arancelario con una batería de medidas destinadas a las empresas españolas y un viaje a Chi-

na. Agradecemos que pusiera en valor el diálogo con empresarios y sindicatos y que nos anticipara a los agentes sociales, en la Moncloa, que trabajará para abrir nuevos mercados. Pero creo que, para abordar nuevos mercados, lo único que se necesitan son empresas fuertes y competitivas. No se reindustrializa ni se sustituyen mercados por decreto.

Costes y normativa

Las empresas españolas sufren nuestros propios aranceles –subidas de costes laborales por decreto y mermas de flexibilidad por ley– que lastiman las exportaciones españolas al mercado global. Aranceles propios –españoles y europeos– impuestos a nuestras empresas en forma de costes indigeribles y normativa autolesiva.

Irresponsablemente se ha decidido que la empresa española no sólo produzca bienes y servicios, sino que lo haga con valores sociales y sostenibles, que elevan su coste final de producción hasta el punto de convertir muchos mercados en impenetrables, incluido el doméstico. Mientras, por ejemplo, las fábricas locales de pintura plástica ven cómo la producida en Asia penetra en el mercado español sin cumplir la normativa que a ellas sí se les exige. Se está sustituyendo y marginando a productos europeos hasta el punto de propiciar el cierre de muchas empresas. La lista de cargas es demasiado larga: entre otras, el impuesto al plástico, las nuevas normativas ASG (medioambientales, sociales y de gobernanza), los terceros tipos de cotizaciones más altos de la UE, los registros horarios, salariales y nuevos planes obligatorios, como los de igualdad, diversidad, la cuantificación de la huella de carbono.

El caso del aceite de oliva español es paradigmático. El arancel cae directamente sobre su competitividad. Washington ha impuesto un arancel superior al 40% a su importación y más del 60% de nuestras exportaciones en ese sector proceden de pymes. Estas empresas tienen menos capacidad de reubicar producto y ya han sido muy golpeadas con la subida del 80% del SMI en los últimos años, justo cuando sufrían una importante caída de la producción debido a la sequía que vivimos. Cada euro de sobrecoste amenaza su continuidad.

Seamos coherentes. Empecemos por eliminar los aranceles domésticos para defendernos de los aranceles estadounidenses.

Presidente de Cepyme