

Incertidumbre en el calzado por los aranceles de Trump

11/04/2025



En Elda y Petrer han en torno a 120 empresas que se podrían ver afectadas | Marta Maestre.

La Federación de Industrias del Calzado Español, FICE, señala que Estados Unidos es el primer destino extracomunitario de las exportaciones de calzado español, lo que le sitúa como un mercado clave para las empresas de esta industria. Tanto es así que las exportaciones hacia EEUU alcanzaron en 2024 un valor de 211,3 millones de euros y cuatro millones de pares, lo que supone un crecimiento del 6,8% en valor y una caída del 4,6% en volumen respecto a 2023.

A pesar de que habrá diferente grado de afectación, dependiendo del nivel de exportación que realice cada

marca, lo que dan por seguro las empresas es que, si Trump sigue adelante con esta medida, habrá un decrecimiento del empleo, pese a que la capacidad de adaptación de las empresas es grande y ya planean explorar nuevos mercados.

Y pese a que se conoce poco más sobre los aranceles que el anuncio televisivo de Trump, los empresarios muestran su "incertidumbre" porque el nuevo incremento de aranceles, al cierre de

esta edición del 10% durante tres meses y después del

20%, se aplicará sobre los aranceles que ya había actualmente en el calzado, por lo que España tendrá un incremento medio próximo al 20%.

FICE

El secretario general de FICE, Salvador Gómez, incide en que "este incremento arancelario es un tiro en la línea de flotación de las ventas internacionales de las empresas y en la economía de las zonas productoras de calzado y, además, pone en riesgo el sostenimiento y creación de empleo en la industria en el corto plazo".

Gómez recalca asimismo que el impacto económico que va a provocar esta nueva barrera comercial puede ser "incluso mayor a las cifras de exportación que conocemos, ya que tenemos constatado que desde España se produce una importante cantidad de pares para otros países de la Unión Europea que luego son comercializados a EEUU desde estos países".

AVECAL

El presidente de la Asociación Valenciana de Empresarios del Calzado (AVECAL), Vicente Pastor, señala que "la guerra comercial nunca es buena para la economía, genera incertidumbre en los mercados y nuestras empresas necesitan estabilidad para poder trabajar con garantías y desarrollar sus estrategias de internacionalización". Si de algo está seguro Pastor es de que los aranceles "van a hacer que el consumo se retraiga".

Pastor confía en que el negociar como Unión Europea "aporte firmeza en este proceso. Esperamos que el Gobierno de España defienda los intereses de nuestro sector y adopte medidas que mitiguen los efectos negativos que se deriven de este freno al comercio internacional".



El sector siente incertidumbre | Marta Maestre.

CCOO

Desde CCOO afirman que "ante la guerra comercial que plantea Trump es necesario un amplio consenso europeo para dar una respuesta europea cohesionada".

El reto, señalan, es el de "proteger los sectores productivos y el empleo. Identificar aquellos sectores exportadores americanos sensibles para acometer una política de aranceles, para así proteger el empleo y las empresas españolas".

Desde el sindicato creen que esto "puede ser una oportunidad para reindustrializar el país, aprovechar por ejemplo las energías renovables para atraer inversión productiva e industrial. Reforzar la autonomía estratégica tanto española como europea. Afrontar, así, esta contingencia de crisis con un plan".

Por ello piden que se cuenten con todos los agentes sociales y empiece un diálogo para "tener un diagnóstico de la afectación que pueda tener en los distintos sectores, en este caso en el calzado y marroquinería y ver a qué medidas podemos aplicar".

Elda

La concejala de Fomento Económico, Industria y Empleo, Lorena Pedrero, explica que "a través de Idelsa estamos en contacto con los representantes del sector para analizar cómo se pueden ver afectadas las empresas eldenses por la nueva coyuntura comercial. Hay que tener en cuenta que se trata de un sector con fuerte vocación exportadora y con algunas firmas de Elda muy implantadas en el mercado estadounidense".

"No obstante, confiamos en la fortaleza de una industria que ha afrontado numerosos retos, crisis y obstáculos desde hace décadas y que, sin duda, sabrá adaptarse.

"Desde el Ayuntamiento de Elda no vamos a escatimar esfuerzos para que las empresas exportadoras de nuestra ciudad tengan el apoyo necesario en una situación que, aunque no es nueva porque ya han afrontado otras crisis, sí que puede generar una incertidumbre absoluta", señala la edil.

Asimismo, Pedrero asegura que desde el Ayuntamiento de Elda "confían en la fortaleza de una industria que ha afrontado numerosos retos desde hace décadas y que, sin duda, sabrá adaptarse".



Existe una coordinación entre empresarios y administraciones | Marta Maestre.

Petrer

Por su parte, el concejal de Desarrollo Económico, David Morcillo sabe que “aunque la decisión aún no se ha materializado, es importante adelantarnos y estudiar desde ya sus posibles consecuencias, sobre todo en un territorio como el nuestro, con una fuerte vocación exportadora y en el que muchas empresas tienen relaciones comerciales con mercados internacionales”.

Si algo tiene claro Morcillo es que “este tipo de situaciones refuerzan la necesidad de tener una economía más resiliente y diversificada. Tenemos que aprovecharlas para reforzar la internacionalización de nuestras empresas. Estamos en contacto directo con asociaciones empresariales y cámaras de comercio para tener información de primera mano y diseñar, juntos, una respuesta eficaz desde lo local”.

En este sentido, el Ayuntamiento de Petrer está empezando a perfilar una estrategia municipal orientada a apoyar a las empresas locales en la búsqueda de nuevos mercados emergentes, como los países de Asia, Oriente Medio o América Latina, con el objetivo de diversificar las exportaciones y reducir la dependencia de

destinos tradicionales como Estados Unidos.

España

El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez presentó un plan de respuesta y relanzamiento comercial que pretende movilizar 14.100 millones de euros, de los que 7.400 serán de nueva financiación y 6.700 de instrumentos ya existentes.

Algunas de las medidas anunciadas incluye el plan Moves, dotado con 400 millones de euros, que pretende servir de estímulo al sector del automóvil y que se va a ejecutar en el marco de esta respuesta a los aranceles.

GVA

A nivel autonómico, la Generalitat Valenciana trabaja en un “mapa de afectación” sobre el impacto de los aranceles en la economía valenciana, con el fin de impulsar “medidas casi quirúrgicas” de apoyo a las empresas afectadas, al tiempo que aboga por que el Gobierno central y la UE pongan en marcha un fondo de ayuda para las marcas afectadas.

Otras medidas serán la puesta en marcha de dos líneas de avales y financiación intermediada por parte del Instituto de Crédito Oficial (ICO).

De momento, la mercancía embarcada hasta el pasado 8 de abril no pagará el arancel adicional. Tampoco se conoce si la administración de Trump mantendrá la Sección 321 del US Customs and Border Protection, una ley que permite que los envíos con un valor inferior a 800 dólares ingresen a los Estados Unidos libres de aranceles. Y es que en el caso de los envíos procedentes de China y Vietnam sí que ha eliminado este beneficio.

Si Estados Unido sigue adelante con esta medida habrá que esperar a junio para conocer los primeros efectos, pues los datos de exportaciones de abril se hacen público en dicho mes.