



DIARIO DE SESIONES
DEL
PARLAMENTO DE NAVARRA

XI Legislatura

Pamplona, 9 de septiembre de 2025

NÚM. 34

**COMISIÓN DE INDUSTRIA Y DE TRANSICIÓN ECOLÓGICA Y
DIGITAL EMPRESARIAL**

PRESIDENCIA DEL ILMO. SR. D. JAVIER OLLO MARTÍNEZ

SESIÓN CELEBRADA EL DÍA 9 DE SEPTIEMBRE DE 2025

ORDEN DEL DÍA

— 11-25/COM-00066. Comparecencia, a petición propia, del consejero de Industria y de Transición Ecológica y Digital Empresarial para informar sobre la situación actual del tema arancelario.

(Comisión transcrita por Naturalvox S.A.U.)

(Comienza la sesión a las 9 horas y 32 minutos).

11-25/COM-00066. Comparecencia, a petición propia, del Consejero de Industria y de Transición Ecológica y Digital Empresarial para informar sobre la situación actual del tema arancelario.

SR. PRESIDENTE EN FUNCIONES (Sr. Sánchez de Muniáin Lacasia): Buenos días, y bienvenido Consejero de Industria y Transición Ecológica a esta sesión convocada a petición suya para explicar algunas circunstancias en relación con la situación del tema arancelario. Por lo tanto, como ha sido él quien la ha pedido, no introducimos nada, y durante media hora nos explicará aquello que tenga a bien hacernos.

SR. CONSEJERO DE INDUSTRIA Y DE TRANSICIÓN ECOLÓGICA Y DIGITAL EMPRESARIAL (Sr. Irujo Amezaga): Egun on. Buenos días. Efectivamente, el pasado 27 de julio se anunció que Estados Unidos y la Unión Europea habían alcanzado un principio de acuerdo político. Posteriormente, el 21 de agosto se publicó una declaración conjunta que concreta dicho acuerdo marco y fija también sus elementos esenciales. Obviamente, toda esta información ha sido recibida y cotejada por y con la Secretaría de Estado de Comercio, con quien mantenemos, obviamente, una fluida comunicación a tal efecto.

El acuerdo establece un arancel del 15 % de los productos de la Unión Europea que entren en Estados Unidos, vigente desde el 7 de agosto. Este arancel incluye un tipo de «nación más favorecida», con una abreviatura NMF, y no suma al mismo, como ocurre en el caso de aranceles que aplican al resto de socios comerciales de Estados Unidos, ningún otro, es un 15 % con la tipología de nación más favorecida, NMF, y no suma, insisto, ningún otro arancel, como sí que sucede con otros socios comerciales de Estados Unidos. Si el arancel NMF, insisto, nación más favorecida, excede del 15 %, solo se aplicará este arancel, el NMF, sin ningún tipo de arancel adicional.

Por otro lado, el arancel general se aplicará a productos estratégicos como automoción y componentes. Desde hace meses, recordemos, estaban sujetos a un arancel del 27,5 %. Se aplicará también a productos farmacéuticos, semiconductores y madera. En automóviles y sus partes la rebaja arancelaria será con carácter retroactivo y con fecha al 1 de agosto. Además, desde el 1 de agosto, algunos productos están exentos del arancel general, y solo pagan el arancel NMF. En el caso de recursos naturales no disponibles como corcho, aeronaves y sus partes, o productos farmacéuticos genéricos con sus ingredientes y precursores químicos. El acuerdo incluye el compromiso de trabajar en extender esta lista de exenciones, donde la Unión Europea ha expresado interés en incorporar, entre otros, vinos, bebidas espirituosas, cerveza y dispositivos médicos.

En cuanto al acero y al aluminio, ambas partes se comprometen a cooperar en soluciones sectoriales y a seguir trabajando para abordar la sobrecapacidad del sector del acero. Se espera acordar el establecimiento de contingentes arancelarios para las exportaciones de la Unión Europea de la manera más próxima a los niveles históricos. Esto es lo que dice la Unión Europea, porque si vamos a lo que está colgado en la página web de la Casa Blanca, y cito textualmente a la Casa Blanca, los aranceles sectoriales sobre el acero, el aluminio y el cobre se mantendrán sin cambios. La UE seguirá pagando el 50 %, y las partes debatirán cómo garantizar las cadenas de

suministro de estos productos. A esto nos referimos o se refieren las diferentes fuentes que están negociando con la famosa letra pequeña.

La Unión Europea se ha comprometido a facilitar el acceso de algunos productos estadounidenses al mercado europeo. De manera general, se espera que estas reducciones arancelarias también beneficien a las importaciones y a los transformadores y a los transformadores europeos, que podrán acceder a insumos más baratos. En el ámbito industrial, la Unión Europea eliminará los aranceles residuales que aún mantiene en algunos productos, que ya eran bajos, lo que supondrá un ahorro anual estimado de unos 5.000 millones de euros para los importadores, según nos indica la Secretaría de Estado de Comercio Exterior.

Igualmente, se establecerán contingentes arancelarios para Estados Unidos en una serie de productos agrícolas y de pesca de reducida sensibilidad, definido sobre la base de niveles históricos. Aunque la lista definitiva aún se está negociando, se incluirán determinados productos pesqueros: abadejo de Alaska, salmón del Pacífico y gambas, así como frutos secos, productos lácteos, frutas y hortalizas frescas y procesadas, alimentos procesados, tales como el ketchup de tomate, cacao y galletas, cereales y semillas para la siembra, aceite de soja, carne de cerdo y carne de bison.

Por otro lado, el acuerdo incorpora proyecciones de compras de la Unión Europea de energía por un montante de 750.000 millones de euros, y chips de inteligencia artificial por valor de 40.000 millones de euros, así como de incentivar 600.000 millones de euros adicionales en inversión europea en Estados Unidos. Si bien el acuerdo recoge las cifras como compromisos, nos indica la Secretaría General del Estado de Comercio Exterior, no se trata de compra ni inversión pública, sino de proyecciones de compras e inversión privada en los próximos años, por lo que no se trata de compromisos vinculantes ni sujetos a un mecanismo de seguimiento, como, por ejemplo, tiene Japón. Veremos, eso sí, si se trata de un brindis al sol o realmente acaba teniendo consecuencias no deseadas.

Por otro lado, también se han acordado compromisos para reducir barreras no arancelarias y facilitar el reconocimiento de estándares y certificaciones. Estos compromisos están perfectamente alineados con el mantenimiento de la autonomía regulatoria por parte de la Unión Europea. Como todo acuerdo, sí que hay quien destaca los aspectos positivos, y sí que hay quien destaca los aspectos negativos. Aquellos que han defendido este acuerdo insisten en que supone un primer paso de un proceso que podrá ampliarse hacia el establecimiento de un nuevo marco para las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Estados Unidos.

Por otro lado, también, tras meses de tensión comercial, el acuerdo ayuda a contener la incertidumbre y a devolver la estabilidad y la previsibilidad a los ciudadanos, ciudadanas y empresas a ambos lados del Atlántico. Estados Unidos y la Unión Europea mantiene la mayor relación bilateral de comercio e inversión del mundo, e indican que es esencial preservarla. El comercio trasatlántico representa casi el 30 % del comercio global.

Juntos, la Unión Europea y Estados Unidos constituyen un mercado de más de 800 millones de personas, y suponen casi el 44 % del PIB mundial. Cada día cruzan el Atlántico más de 4.600 millones de euros en bienes y servicios. Cada día. Por otro lado, también indican los defensores de este acuerdo que en un nuevo contexto internacional, Estados Unidos ofrece a la Unión

Europea el trato más preferencial de cuantos está ofreciendo a países terceros. El elemento del diferencial arancelario con países competidores es fundamental porque puede abrir oportunidades para las empresas europeas.

Personalmente, lo que opino es que la Unión Europea —ya lo dije— ha claudicado ante Estados Unidos. El acuerdo en sí mismo no tiene contrapartidas, y contiene unos aspectos que van a ser casi imposibles de cumplir, pero a la vez —y puede ser lo más grave— proyectan una imagen de debilidad enorme hacia el mundo. Por poner dos ejemplos que ya he mencionado, la Comisión Europea no tiene potestad ni capacidad para poder implementar esa promesa de 600.000 millones de euros de inversión en Estados Unidos. Serán las empresas, obviamente, las que lo tengan o no que realizar. Pero, no obstante, la imagen, insisto, que la Unión Europea ha proyectado al mundo tras este acuerdo firmado, además, en una propiedad del Presidente Trump en Escocia, para mí es de una enorme debilidad y un acto de claudicación ante los Estados Unidos.

Por cierto, para prueba un botón, y tal vez es casualidad, yo no lo creo, pero esta semana anunciaba China aranceles hasta un 62,4 % para los productos porcinos europeos, algo que, por cierto, también tengo que indicar, hemos ido preguntando, y esta medida no va a tener incidencia ni afectación para empresas de Navarra. Desde el Servicio de Proyección Internacional se ha consultado directamente con alguna empresa y, además, consultada la partida arancelaria de carne de porcino que se exporta hacia China, indica que hoy en día no existe ningún tipo de exportación a ese país en este sentido.

Cierro el inciso, y retomando el tema de aranceles y la negociación con Estados Unidos, y siguiendo con mi opinión, es que una mayor señal de debilidad la podemos ver en la versión que está contando el propio Estados Unidos sobre este acuerdo. Si vamos a la página web de la Casa Blanca y vemos el comunicado oficial sobre este acuerdo, entre otras muchas, leemos cosas como que —y estoy citando, insisto, a la Casa Blanca— «El acuerdo supone una modernización generacional de la Alianza Transatlántica y proporcionará los estadounidenses un nivel sin precedentes de acceso al mercado de la Unión Europea».

Por otro lado, el propio comunicado de la Casa Blanca cita o nos señala que gracias a su liderazgo decisivo y a su compromiso inquebrantable con los trabajadores estadounidenses el Presidente Trump han logrado otro acuerdo que posiciona a Estados Unidos como el destino mundial por excelencia para la inversión, la innovación y la fabricación avanzada. Lo dije, desde luego, y lo vuelvo a repetir ahora también en declaraciones, para mí la Unión Europea ha claudicado, entre otras cosas, porque el mundo ha cambiado, y mucho.

Recordarán que en unas declaraciones del pasado mes de abril el propio Presidente Trump dijo textualmente, y esto también cito textualmente lo que dijo el Presidente Trump, que varios líderes mundiales le estaban «besando el culo» para lograr un acuerdo preferencial en el tema arancelario. Ya lo dije también, pero yo debo señalar que el trasero de Trump es tan antiguo como esa idea de la gran América que tiene, que ya no existe, porque el mundo ha cambiado, y mucho.

Por esa misma razón estimo que la Unión Europea debería haber negociado de manera más firme y contundente este acuerdo, y haber sacado algún tipo de contramedida realmente

tangible. Debo señalar que este acuerdo aún está pendiente de cerrarse. Eso también hay que señalarlo para ver dónde estamos todavía al tiempo que estoy haciendo esta comparecencia.

En cuanto a Navarra, el pasado 20 de febrero desde el Gobierno de Navarra anunciamos la configuración de una Mesa de Trabajo para analizar el impacto de la subida de los aranceles que poco antes había anunciado Trump. Esta Mesa está coordinada por el Círculo del Plan Internacional de Navarra, que existe desde hace ya muchos años, que, liderada por el Gobierno de Navarra, engloba a las entidades que trabajan en el apoyo a la internacionalización, como son el Instituto Español de Comercio Exterior, el ICEX, Cámara Navarra de Comercio, Confederación de Empresas de Navarra, Sodena, y el Enterprise Europe Network de Navarra.

Este grupo está elaborando un análisis de la situación, y también proponiendo posibles medidas según vayan avanzando las negociaciones entre la Unión Europea y Estados Unidos. El pasado 16 de mayo en una interpelación en esta misma Cámara sobre este asunto expuse el resultado del primer informe del Círculo del Plan Internacional de Navarra, en el cual se hacía un análisis sobre la exposición y vulnerabilidad ante los posibles aranceles que Trump estaba anunciando, y que entonces —recordemos— podían alcanzar hasta un 50 %.

Ante este escenario incierto se estimó entonces que los posibles aranceles de Estados Unidos podrían tener un efecto en Navarra de 43 millones de euros. Recordemos esa información que ya ofrecimos el pasado 16 de mayo. El Círculo PIN, que así se le conoce, el Círculo del Plan Internacional de Navarra, acaba de terminar un segundo informe actualizando la información a ese 15 % general que ahora mismo se está negociando. Para los productos de acero y aluminio ahora mismo debo recordar que se mantiene en este momento el 25 % anterior, dado que todavía no se ha llegado a un acuerdo sobre la posible modificación de esta medida. Yo me referiré al final de la comparecencia.

Para llevar a cabo el trabajo se han utilizado tres bases de datos. En primer lugar, las cifras de exportación de Navarra, a nivel de partida arancelaria a seis dígitos, facilitada por el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Tributaria y de la Secretaría de Estado de Comercio, y para el análisis se realizan también midiendo doscientas partidas más exportadas, que representan el 97,6 % del valor total de la exportación. Quiero decir, este informe con esas tres bases de datos cubre prácticamente el cien por cien de todo el valor exportado desde Navarra a Estados Unidos.

Así las cosas, las medidas establecidas bajo el acuerdo Estados Unidos-Unión Europea supone un mayor coste arancelario para las exportaciones navarras. La mayoría de las partidas exportadas se ven afectadas por un mayor coste derivado del arancel universal del 15 %. Como consecuencia de este nivel arancelario del 15 %, el coste que soportan las empresas ascendería, según este informe, en 7,5 millones de euros. Esto se debe a que para la mayoría de las partidas afectadas por el arancel universal, el arancel del 15 % es superior al arancel que tenían que soportar anteriormente, como se aprecia en el siguiente cuadro.

El coste sería superior a ese 96 %, cuyo arancel hacia agosto del 2025 era inferior al 15 %. Como vemos, el 96,39 % de los productos que se exportaban a Estados Unidos tenían hasta ahora un arancel inferior al 7,5 %.

En cuanto a las partidas más afectadas, estas siguen siendo las más exportadas por Navarra. En el siguiente cuadro se recogen las diez partidas con mayor coste arancelario. Entre estas destacan los productos metálicos dirigidos a construcciones, productos de alimentación, conservas mayormente, y manufacturas de hierro. De todos modos, sí que tenemos el resto de productos, como son productos laminados de acero, como he dicho, construcción, legumbres y hortalizas, partes de artículos de grifería o de órganos similares, como tuberías, calderas, etcétera, y ese listado de diez que, como digo, están ya analizados en este informe, y que estamos proyectando en esta diapositiva.

En cuanto a la evolución del sector exterior, de lo que son las exportaciones a Estados Unidos por parte de empresas de Navarra podemos ver que Navarra exportó bienes a Estados Unidos por valor de 198,8 millones de euros. Esto supone un aumento del 3,1 % en lo que, insisto, en el primer semestre de 2025, sobre el mismo período del año 2024, que fue de 192,8 millones. Como se aprecia en este gráfico, el saldo comercial fue positivo para todos los meses del primer semestre. Al comparar los meses del semestre con el mismo mes del año anterior, las exportaciones fueron inferiores en enero, marzo, abril y mayo, pero crecieron de una manera sustancial, un 37 %, el pasado mes de junio, creando esa subida general en el semestre del 3,1 % si lo comparamos con el año 2024.

Las partidas más importantes para las exportaciones navarras crecieron, como digo, respecto al primer semestre del 2024, y detallando por algunos productos, la exportación de alimentos, por ejemplo, creció un 11 %, las semimanufacturas un 7 %, los bienes de equipo un 2 %. Por el contrario, las exportaciones de materias primas disminuyeron un 28 %, el sector del automóvil un 4 %, y las manufacturas de consumo un 46 % respecto al mismo período del año anterior.

Por último, también en el siguiente gráfico se compara la variación anual de las exportaciones navarras a Estados Unidos en los seis primeros meses del año 2022 a 2025. Como se aprecia en el gráfico, en general, la primera mitad del año 2025 ha sido mejor que la de años anteriores, dado que las caídas no han sido tan acusadas, y las tasas de variación en los meses de abril, mayo y junio han sido mejores. Esto no implica, como se aprecia también en la tabla, si vamos a años anteriores, que las exportaciones a Estados Unidos se vienen reduciendo en los últimos años.

A la luz de estas cifras de exportación del primer semestre del año, en las que las empresas navarras han experimentado un aumento del coste arancelario, y siempre desde la cautela, no es posible concluir que las medidas implementadas hayan afectado actualmente negativamente a la exportación navarra, desde luego, en este primer semestre del año. La exportación cayó en los meses de marzo, abril y mayo, en los que entran en vigor las medidas arancelarias, pero estas caídas no son superiores a las de años anteriores. Y, por otra parte, las exportaciones en junio subieron un 37 %, como he indicado. Es necesario analizar estos datos con mucha cautela, tal y como nos informa la Mesa del Plan Proyección Internacional, dado que no se están teniendo en cuenta factores estacionales o de otro tipo que pudieran también afectar a estas exportaciones a Estados Unidos.

Sí que me quiero detener aunque sea un minuto en este repaso. Como recordaremos, esto es lo que ya mencionamos el pasado 16 de mayo, las exportaciones a Estados Unidos suponen el 3,6 % del total de lo que exporta Navarra. Bien saben que Navarra es la comunidad más exportadora de todo el Estado. Tenemos una tasa de cobertura de 172,6. Es la más alta, sin duda, de todas

las comunidades autónomas. Cada ciudadano o ciudadana exporta un 60 % más per cápita que la media del Estado. En Navarra creo que tenemos claramente esa vocación exportadora. Y si miramos los datos del año 2021 a 2024, vemos que son años en los que hemos ido acumulando y superando esa barrera de los 10.000 millones de exportación, con un crecimiento interanual de un 3,4 %, si bien es verdad que este año, el primer semestre del 2025, las exportaciones han disminuido un 7,2 %, como pueden ver en el cuadro, respecto al año anterior. Han alcanzado casi los 5.100 millones de euros, mientras que las importaciones han descendido un 11,3 %.

Los principales destinos, debo recordar, de nuestras exportaciones, más del 50 % de nuestras exportaciones se producen a cuatro estados de la Unión Europea, que son Alemania, Francia, Italia y Reino Unido. Los cuatro están afectados por, o bien una recesión, como es el caso de Alemania, o un estancamiento económico, Francia, Italia y el Reino Unido, y esto, obviamente, siempre lo hemos señalado como motivo de preocupación, pero también se suma otro factor, que no es el único, que vivimos este año valle en la automoción.

Como bien saben, la producción de turismos ha descendido un 19 % este año. Esto se debe a que la factoría de Landaben está acometiendo las obras para su electrificación, con lo cual, durante varias semanas al año, prácticamente durante todo el verano, ha tenido la factoría prácticamente cerrada porque tiene que acometer, como digo, las obras para producir esos dos modelos eléctricos, que uno de ellos, por cierto, ya lo hemos podido ver en los medios de comunicación que serán ya comercializados a partir de septiembre del año 2026.

En cuanto a medidas de apoyo, y entraremos también, ya informamos que el Gobierno central ha puesto en marcha el Plan de Respuesta y Relanzamiento Comercial para ayudar a las empresas a enfrentar los impactos y aranceles impuestos por los Estados Unidos, un plan que ya estaba elaborado antes de este acuerdo que fijaba el 15 %. Insisto que nos hemos movido en primavera con escenarios de aranceles que podían llegar hasta el 50 %. Al final la negociación se queda en ese 15 %. Y adelanto, el próximo 17 de septiembre nos han convocado a una conferencia a todas las comunidades autónomas la Secretaría de Estado de Comercio Exterior para explicarnos en qué consiste la actualización de este Plan de Respuesta y Relanzamiento Comercial, entre otros motivos.

Este Plan de Respuesta y Relanzamiento Comercial está dotado con 14.100 millones de euros. Incluye 7.400 millones de euros de nueva financiación y 6.700 millones de euros en instrumentos existentes, entre los que destacan una red de protección y ayuda inmediata al tejido productivo, en los cuales se incluye una línea de ICO, avales por valor de 5.000 millones de euros, una línea ICO de financiación intermedia de 1.000 millones de euros o, por ejemplo, el destino de 400 millones de euros del Plan MOVES III. Por otro lado, también incluye medidas para la reconversión de nuestra capacidad productiva y el impulso de su internacionalización, entre otros, con la recanalización de fondos del plan de recuperación por un presupuesto de 5.000 millones de euros. A todos estos canales, obviamente, todas las empresas navarras pueden tener y tendrán acceso.

En Navarra hemos puesto también a disposición y reforzado, como hemos ido indicando, diferentes programas, tales como NAEX Destino Estados Unidos Exportación, programa que ofrece a las empresas navarras servicios especializados y personalizados prestados desde Estados Unidos para facilitar su internacionalización. Los servicios que se ofrecen a las empresas

en Estados Unidos son, por ejemplo, sondeo previo, búsqueda de información de canales de distribución, confección de sus listados vivos de importadoras, distribuidoras, prescriptoras, agendas de contactos, presentación de oferta personalizada o estudios avanzados de mercado, y un largo etcétera.

NAEX Destino Estados Unidos Exportación va acompañado de otro programa que ofrecemos mayormente a las pymes, que es NAEX Destino Estados Unidos Implantación, dada la dificultad creciente para exportar a Estados Unidos, precisamente por este tema arancelario, y otras normativas anteriores, como fue la ley de protección contra la inflación, el IRA, que fomentaba la producción interna con la consecuencia del interés creciente de las empresas por implantarse en este país, en Estados Unidos. El Plan Internacional de Navarra pone en marcha también desde el 2025 este programa de servicios de apoyo a la implantación en Estados Unidos, con servicios que van desde el análisis de mercado, planes de negocio, conocimiento del mercado regulatorio, todo el acompañamiento, lo que supone la apertura de estructura mercantil, estructura local, selección de personal local o gestión personalizada en destino, entre otros. Debo recordar que actualmente son treinta y tres las empresas de Navarra que están implantadas en Estados Unidos.

Misiones comerciales directas e inversas con Estados Unidos. El año pasado estuvimos, por ejemplo, acompañando a las empresas en una misión comercial a Texas, especialmente el sector renovable y agroalimentario. En 2025 está prevista una misión inversa a Pamplona con compradoras estadounidenses de alimentos. También ponemos a disposición de las empresas el Plan NAEX Digital, servicio de acompañamiento durante un año para la implementación de un plan de comercio electrónico, el Plan de Inteligencia Competitiva, que aporta estudios sobre los aspectos del mercado de Estados Unidos relevantes para el sector. En 2025 se elaboró uno relativo precisamente al Inflation Reduction Act, el IRA, su contenido e impacto en el sector de renovables. Anualmente también se elaboran estudios de áreas o segmentos de mercado de interés para los sectores estratégicos navarros.

En función de cómo se vayan desarrollando las negociaciones entre la Unión Europea-Estados Unidos analizaremos desde Sodena medidas complementarias de apoyo directo a las empresas afectadas. De momento, y lo tengo que dejar bien claro, ningún agente, ninguna confederación ni cámara ni clúster ni empresa individual se ha dirigido a Sodena con alguna situación concreta de solicitud de apoyo. El próximo 17 de septiembre, tal y como he mencionado, se ha vuelto a convocar un nuevo Pleno del Consejo Interterritorial de Internacionalización en Valencia, y continuaremos recabando información y, sobre todo, coordinando medidas con las Administraciones y con el sector, que cristalicen en medidas de apoyo a las empresas navarras que pueden ser afectadas.

Especial atención merece el sector renovable. El Departamento de Comercio de Estados Unidos, en una ficha técnica que ha publicado en su página web, como digo, el propio Departamento de Comercio de los Estados Unidos, y cito, ha incluido los aerogeneradores y sus componentes entre los 407 puntos adicionales que entran en el ámbito de los aranceles del 50 % sobre el contenido del acero y el aluminio. Según el comunicado oficial, el 19 de agosto del 2025, y de forma paralela, se ha abierto una investigación bajo la sección 2.3.2 —sea lo que sea la sección

2.3.2— sobre posibles riesgos de las importaciones de aerogeneradores y componentes desde una perspectiva de seguridad nacional.

En este sentido, obviamente, estamos en contacto también no solo con la Secretaría de Estado de Comercio Exterior, sino con el propio clúster para que nos vayan informando sobre posibles afectaciones que tendría, obviamente, este enorme incremento arancelario en nuestro sector renovable, todavía, como digo, no confirmado, porque las negociaciones están teniendo lugar ahora mismo entre la Unión Europea y Estados Unidos.

El acuerdo alcanzado por los Estados Unidos y la Unión Europea supone, obviamente, a todas luces, un empeoramiento de las cargas arancelarias para las empresas navarras. La mayoría de las partidas exportadoras experimentan un incremento del coste arancelario, dado que las medidas arancelarias para la mayoría eran inferiores al 15 %, tal y como he señalado. Pero bien es cierto que el escenario es significativamente menos malo que el que se esperaba en primavera, si es que eso nos puede servir de consuelo. A mí no me sirve. Pero es verdad que entonces estábamos analizando un escenario en el cual los aranceles eran el triple de lo que finalmente se ha acordado, y encima con esa referencia al país favorecido, que hace que se evite también cualquier otra medida arancelaria que pueda acompañar a ese 15 %.

Desde el Departamento de Industria, por medio del Servicio de Proyección Internacional, tenemos configurado este grupo de trabajo, como ha dicho, con todos los agentes relevantes que participan en la internacionalización en Navarra, con los que hacemos este seguimiento y este análisis de la situación. El informe que anunciamos el 16 de mayo del 2025 se colgó, obviamente, y está presente en la página web del Plan Internacional de Navarra. Esta actualización, que se ha hecho ahora mismo en septiembre, obviamente también será publicada en el mismo, y ahí es donde también tenemos este buzón de dudas para poder resolver consultas, consultas que el número también, hay que decir, no ha sido muy elevado hasta el momento.

Pero, en cualquier caso, seguimos en contacto con todos los agentes y empresas, seguimos en contacto y tendremos esta reunión el próximo 17 de septiembre, del Pleno del Consejo Interterritorial de Internacionalización en Valencia y, obviamente, tenemos también medidas de apoyo aprobadas, medidas de apoyo puestas en marcha, y es cuando se vayan cerrando estas negociaciones cuando realmente tendremos que incidir en qué medidas de apoyo suplementarias tenemos que poner en Navarra a todas aquellas empresas que se puedan ver afectadas por este nuevo marco arancelario con Estados Unidos. Eskerrik asko.

SR. PRESIDENTE EN FUNCIONES (Sr. Sánchez de Muniáin Lacasia): Gracias. Ahora es el turno de los grupos para hacer valoraciones sobre lo expuesto por el Consejero, comenzando por el Grupo Unión del Pueblo Navarro, que tiene diez minutos para ello.

SRA. ELIZALDE URMENETA: Gracias, Presidente. Lo primero es dar la bienvenida y agradecer la intervención del señor Consejero y de algún miembro de su equipo que está por aquí. Y con el tema de los aranceles, yo no puedo obviar la primera situación que se produjo en este Parlamento, porque ya no digo que sea tanto responsabilidad suya como incluso de la propia Presidenta. Resulta llamativo que, tras anunciar a principios de abril el Gobierno de Estados Unidos y el señor Trump la imposición de aranceles a las exportaciones de los distintos países y

regiones del mundo, Geroa Bai presentó una interpelación al Consejero de Desarrollo Rural, también de Geroa, para conocer cómo podían afectar los aranceles al sector primario, interpelación que, efectivamente, se trató en ese Pleno.

A su vez, Bildu presentó una pregunta a la Presidenta también en el mismo Pleno, para conocer las medidas que desde el Gobierno se estaban adoptando, y también se trató. Y que, sin embargo, lo que no se trató fue la interpelación que tenía puesta Unión del Pueblo Navarro, el grupo mayoritario, que era también a la Presidenta. Por eso digo que no sé si es tanto responsabilidad suya como de la Presidenta, y que se dejó para el Pleno de control siguiente, más de un mes más tarde. Es que desde el propio Gobierno no generan mucha confianza a quien no les apoya de manera permanente.

Y en ese Pleno de control del 15 de mayo usted por primera vez, y en respuesta a nuestro grupo parlamentario, trató la interpelación sobre las decisiones que va a tomar el Gobierno de Navarra en política económica general para mitigar los efectos de los aranceles. Curiosamente, ese día en este Parlamento usted se dedicó, como lo ha hecho hoy también, a plasmar los datos de las exportaciones navarras, lógico y normal. Habló del coste estimado, habló de los 43 millones y de los sectores más castigados, por decirlo de alguna manera, como las verduras, las partes y productos de manufacturas o los componentes de la automoción.

Relató acciones, las mismas que ha relatado hoy, que ya se desarrollan desde el Departamento de Industria, que no son nuevas y estaban previstas. Se hacen de forma habitual en comercio exterior, y no anunció ninguna medida concreta, ninguna acción, más allá de las reuniones y los contactos que estaba teniendo con los distintos sectores. Y lo más curioso es que el mismo día que responde a la interpelación registró usted esta solicitud de comparecencia. El mismo día que no da explicaciones en el Parlamento registra una iniciativa para dar explicaciones al Parlamento. Claro que me imagino que sabría que iba a ser efectiva tres meses más tarde.

Y, mientras tanto, y ya desde principios de abril estamos viendo cómo Cataluña ponía en marcha un programa llamado Plan Respondemos, con 1.500 millones en ayudas y créditos a empresas catalanas, cómo el Gobierno vasco hacía lo propio con un fondo de 2.000 millones, o el Gobierno de España aprobaba una batería de medidas por valor de los 4.100 millones de euros que ha comentado usted hace un momento. Pero no solo ellos, también comunidades como La Rioja, como Galicia, como Murcia, por nombrar algunas.

Y, sin embargo, el Gobierno de Navarra se limitó a poner en marcha la ventanilla única, que entiendo que es la página web de la que nos hablan, y la elaboración de un informe desde el Círculo PIN. Usted hoy ha dicho que nos relató el análisis del Círculo PIN. Usted dijo que no estaba hecho el informe, y está en las actas de su intervención. Usted tendría los datos, pero, desde luego, publicado no estaba.

Y todas estas cuestiones seguro que hay que hacerlas, yo no tengo la menor duda de qué hay que hacer, pero entiendo que el resto de las comunidades de España también las hacen, no se limitan a poner fondos o a tomar medidas concretas. Han actuado el resto de comunidades, y nosotros nos hemos quedado mirando, y se han comprometido económicamente intentando paliar los efectos negativos de los aranceles.

Mire, en mayo los datos que dio usted aquí era que el coste de los aranceles estaba en el 20 % y un 43 %, un 36 % más, si no me equivoco, y dependiendo de los sectores. A finales de julio, cuando se anuncia el acuerdo o el preacuerdo —no sé cómo llamarlo— entre Estados Unidos y la Unión Europea, esos aranceles se redujeron al 15 % de manera lineal, siempre con sectores de actividad más afectados. Claro, hoy nos ha dicho que el Círculo PIN ya ha hecho la actualización. No está publicada. Yo sí que le pediría que por favor la publique, y que tengamos acceso a la información.

En declaraciones que usted hizo y que, además, ha repetido hoy, tras conocerse el acuerdo, además de entender que Europa había claudicado, anunció que el Gobierno Foral —y estoy hablando de julio— iba a elaborar un plan de apoyo a las empresas navarras que se vean afectadas. Hoy, en septiembre, nos está diciendo que ese plan ya se hará, porque nos lo ha dicho aquí. O sea que no hay plan todavía, cuando el resto de comunidades y el propio Gobierno de España desde inicios de abril ya han tomado medidas concretas y comprometidas.

Y pensábamos que era el plan que venía hoy a presentar. De verdad que pensábamos que era el plan que venía a presentar. Y estábamos expectantes diciendo: «bueno, a ver qué medidas va a adoptar el Gobierno, que le ha costado tanto adoptarlas, a ver qué medidas va a adoptar». Y mire, señor Irujo, aunque las empresas navarras, comparando con otras comunidades de España, tienen muy buenos datos de explotaciones, el Gobierno no quiere ver que estas exportaciones están bajando año tras año, y sin aranceles de Trump.

En 2023, y toda la información que le voy a dar y las cifras que le voy a dar son del Nastat, las exportaciones decrecieron un 5,5 % respecto del año anterior. En 2024, aunque los primeros meses decrecieron hasta un 2,4, que era lo que decía usted que luego se reconducen, al final del año habían crecido un 0,6 respecto del año anterior. Pero, claro, teniendo en cuenta que ya habían crecido un 5,5 el año precedente. Y en los cinco primeros meses de 2025 las exportaciones han decrecido un 9,6 %. Y sean los aranceles del 20 % iniciales, o del 15 %, está claro que en Navarra el tema de exportaciones tiene que trabajar más y tienen que adoptar más medidas.

Yo no digo que las que estén adoptando estén mal, pero es que hay que reforzar, porque los mercados son mucho más globales. Y, claro, cuando reclamamos medidas y agilidad en las decisiones es porque las empresas no pueden esperar, las empresas para actuar necesitan saber en qué contexto se mueven, y que vaya bien a las empresas navarras es un beneficio para todos, empezando por la propia Administración, porque son las que crean riqueza y las que crean empleo.

La imposición de aranceles no es buena para nadie, lo mismo —¿qué le vamos a decir nosotros, que pensamos lo mismo?— que los propios impuestos, y mucho menos para las empresas. Y yo le voy a decir una cosa, por acabar. De verdad, adopten medidas, porque si no, del 9,6 % de descenso de exportaciones terminaremos en el 15 %. Y no se olvide que antes de conocer los aranceles de Trump, usted mismo reclamaba que Europa hiciera lo mismo con su comercio local. Gracias.

SR. PRESIDENTE EN FUNCIONES (Sr. Sánchez de Muniáin Lacasia): Muchas gracias. Ahora el señor Lecumberri también por diez minutos tiene su palabra.

SR. LECUMBERRI URABAYEN: Buenos días. Egun on. Egun on guztioi. Gracias, Presidente. Bienvenido, por supuesto, al Consejero y a su equipo, y gracias por todas las explicaciones que nos han dado. El Partido Socialista tiene que empezar por el principio y por el macro. El macro es no ya la imposición de estos aranceles, que en sí misma es, sin ninguna duda, negativa para el comercio y la producción navarra y para las exportaciones, pero en general para todo el sistema comercial y productivo.

Para nosotros los socialistas es incluso más grave porque se está utilizando esta política de aranceles con un planteamiento ideológico, de castigo ideológico. No es solamente una batalla económica, sino que el propio plan, sin ningún pudor, está diciendo que la está utilizando para castigar a aquellos que no hacen lo que quieren o que no tienen los planteamientos ideológicos o para, por el contrario, beneficiar a los que él entiende que tienen unos planteamientos ideológicos más cercanos a sus ideas, que, por cierto, habrá que decir en una de esas grandes contradicciones, esas ideas conservadoras que van por el libre comercio, por la no imposición de tasas ni de impuestos y por el no intervencionismo en el mercado, salvo cuando a ellos les interesa, como es este caso, que utilizan justamente la política económica para todo lo contrario.

Dicho esto, que yo creo que al menos desde el Partido Socialista nos parece importante enmarcar esta situación, y acercándonos ya más a la situación de Navarra, hay que decir claramente que el acuerdo que se firmó... bueno, que no se ha llegado a firmar, que en principio se anunció en agosto, entre la Unión Europea y Estados Unidos, al Partido Socialista también le parece negativo.

Nadie va a negar que un acuerdo, aunque sea malo en sí mismo, siempre dota de una cierta estabilidad, de una cierta previsión, en este caso en el mercado económico. Pero, sin ninguna duda, ha demostrado una posición de debilidad, no solo económica y comercial, todos sabemos que detrás de esto hay algo más, y no podemos extrapolarlos de una situación geoestratégica que le está llevando a la Unión Europea a una posición casi de servilismo ante un Estados Unidos que es el que garantiza una situación de seguridad frente a situaciones como las que se están viendo en Ucrania aquí mismo, en Europa, y que realmente nos resultan muy coactivas para la Unión Europea.

Y es claro que la Unión Europea en un momento dado confió que no íbamos a volver a repetir situaciones como las que desgraciadamente se están viendo, y ese error lo estamos pagando, porque dependemos, desde el punto de vista de seguridad y de cobertura, de un país como es Estados Unidos, y eso, con un dirigente como el que actualmente tiene Estados Unidos, por desgracia, rompiendo cualquier norma de ética y de procedimiento internacional, nos está suponiendo un coste, y ese coste sin ninguna duda es este: acuerdos como este, en los que claramente la Unión Europea sale perdiendo.

Y yo creo que, visto este contexto geoestratégico y acercándonos más ya a Navarra, ¿qué vamos a decir desde una comunidad como Navarra de toda esta situación? Que, además, es una situación —hay que decirlo— caótica, voluble, cambiante y sometida casi, casi a los caprichos de un personaje, porque lo estamos viendo en directo, cómo ese personaje, sin demasiado rigor de ningún tipo, es el que va cambiando de esa forma caótica todas las condiciones. Y en esa situación tan voluble y tan complicada tenemos que movernos.

Es claro que los datos están ahí, que la evolución de la exportación de los productos navarros, especialmente hacia Estados Unidos, ha tenido una situación negativa, y eso que va recuperándose. También es cierto que, en medio de todo este lío, por si fuera poco, hemos pasado por el covid, hemos pasado por la guerra de Ucrania y hemos pasado por otras situaciones que han afectado, sin ninguna duda, también a ese volumen de exportaciones. Pero lo cierto es que en algunos sectores, ya se ha comentado, los entonces renovables, agroalimentación y automoción, estamos teniendo serios problemas.

¿Cómo solucionar esto y de qué manera? Bueno, claro, después de todo este panorama, el que venga aquí a darnos una solución de cómo hacerlo en una comunidad como puede ser Navarra, si no somos capaces de hacerlo, no ya a nivel nacional, sino a nivel europeo, ¿qué vamos a decir nosotros? Creo que se está haciendo lo correcto en estas situaciones. Analizar puntualmente y con los afectados, yo quiero recordar, en ese círculo internacional, cómo está la Cámara de Comercio, la Confederación de Empresarios, Sodena, entre otros, es decir, que están dando una actualidad puntualmente a una situación actual. ¿Y qué medidas? Pues medidas de acompañamiento, medidas de previsión, medidas de asesoramiento.

¿Sin ninguna duda habrá que tomar medidas económicas? Si hiciera falta, yo estoy seguro de que serán las propuestas que se nos hacen, pero en esta situación que estamos viviendo ya a nivel internacional con el tema de aranceles, con las imposiciones a distintos productos, con la política errática completamente de imposición de aranceles, ¿somos capaces de hacer una previsión real de cómo hacerlo y de cómo se puede afrontar este problema? Yo creo que es muy complejo.

Tenemos que estar atentos, tenemos que tener una previsión de qué soluciones hay que buscar. Tenemos que adaptarnos a esta situación y tener esos elementos que nos permitan la adaptación, pero también tenemos que ser honestos y tenemos que ser sinceros, y es que es complicadísimo, por no decir imposible, prever lo que va a ocurrir, no ya en los próximos años, sino casi, casi en los próximos meses. Nada más. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE EN FUNCIONES (Sr. Sánchez de Muniáin Lacasia): Muchas gracias. Ahora es el turno de Euskal Herria Bildu también por diez minutos.

SRA. AZNAL SAGASTI: Eskerrik asko, lehendakari jauna. Egun on guztioi eta ongi etorri Irujo jauna. Mila esker emandako azalpen guztiengatik eta informazioarengatik. Nik hasi nahi dut gogoratzen muga-zergen inguruan izan genuen azken eztabaidan, parlamentu honetan esan genuena Estatu Batuen merkataritza gerra hasi zela jada eta % 25eko mugazerga iragarri zutela automobilen, % 25eko mugazerga aluminioarentzat eta altzairuarentzat, eta % 29ko mugazerga dorre eolikoentzat. Mehatxu oso kezkarri baten aurrean geunden, eta gaude, eta siderurgiaren sektorea oso kezkatuta zegoen, baita energia berriztagarrien sektorea, nekazaritzako elikagaien sektorea eta abar ere. Amerikako Estatu Batuekin dugun merkataritza saldoa oso positiboa da, hau da, inportatzen duguna baino gehiago esportatzen dugu. Estatu Batuen aurrean dugun esposizio maila garrantzitsua izan arren, Frantzia, Alemania eta Italiakoa baino askoz txikiagoa da.

[Muchas gracias, señor Presidente. Buenos días a todos y a todas. Deseo dar la bienvenida al señor Irujo y agradecer las explicaciones e información ofrecidas. Quiero comenzar

recordando que, en el último debate que tuvimos en este Parlamento sobre los aranceles, ya dijimos que había comenzado una guerra comercial con Estados Unidos, que había anunciado un arancel del 25 % para el automóvil, del 25 % para el aluminio y el acero, y un arancel del 29 % para las torres eólicas. Nos encontrábamos y nos encontramos ante una amenaza muy preocupante y el sector siderúrgico estaba muy preocupado, así como el sector de las energías renovables, el agroalimentario, etcétera. Tenemos un saldo comercial con Estados Unidos muy positivo, es decir, exportamos más de lo que importamos. Aunque el nivel de exposición frente a Estados Unidos es importante, es muy inferior al de Francia, Alemania o Italia].

Argitaratuko datuen arabera, 2024an azarora arte Nafarroak 367 milioi, gutxi gorabehera esportatu zituen Estatu Batuetara: makinak, tresna mekanikoak edo horien zatiak, 90 milioi; beste makinak, aparatuak eta material elektrikoa, 45,5 milioi; barazkiak eta landareak, 35 milioi; burdinazko edo altzairuzko produktuak, 29 milioi. Nafarroan 61 enpresa daude burdinezko eta altzairuzko produktuak fabrikatzen dutenak, baina sektorerik kaltetuen nekazaritza da. Izan ere, ardo ere gure salmenten % 30 esportazioak dira eta Estatu Batuak gure bostgarren merkatua. Horregatik guztiagatik Euskal Herria Bildutik hainbat galdera egin dugu kontrol plenoetan, bai kontseilariari, bai Chivite lehendakariari, gaiak kezkatzen gaituelako. Otsailean bertan, duela urte erdia baino gehiago, galdetu genizun ea zer ondorio aurreikusten zenuen Nafarroako industrian, Trumpek iragarritako muga-zergen politikak eraginda. Automobilgintzaren sektorean izango dituen eraginak aztertzeke mahai bat sortuko zela iragarri ondoren, foro horretan langileen presentzia izateko eskatu genizun ere.

[Según los datos publicados, hasta noviembre de 2024 Navarra exportó a Estados Unidos aproximadamente 367 millones de euros: en maquinaria, aparatos mecánicos o piezas de los mismos, 90 millones; otras máquinas, aparatos y material eléctrico, 45,5 millones; hortalizas y plantas, 35 millones; productos de hierro o acero, 29 millones. Navarra cuenta con 61 empresas dedicadas a la fabricación de productos de hierro y acero, pero el sector más afectado es el de la agricultura. De hecho, el vino representa también el 30 % de nuestras ventas en exportaciones y Estados Unidos es nuestro quinto mercado. Por todo ello, desde Euskal Herria Bildu hemos formulado una serie de preguntas en los plenos de control, tanto al Consejero como a la Presidenta Chivite, porque este es un tema que nos preocupa. En el mismo mes de febrero, hace más de medio año, le preguntamos por las consecuencias previstas para la industria navarra por las políticas arancelarias anunciadas por Trump. Tras anunciar la creación de una mesa para analizar los efectos en el sector de la automoción, le solicitamos también la presencia de trabajadores en dicho foro].

Merkataritza gerrak agerian utzi du gure ahultasuna. Zalantza eta tentsio handiak sortu dira harreman diplomatikoetan. Hiperglobalizazioak, ekonomia hiperkonektatua eta egungo kontsumo ereduak zaugarri egiten gaituzte. Muga-zergek prezioen igoera ekartzen dute, inflazio handiagoa, azken kontsumitzailearengana eramango dena, eta horrek ere beste igoera batzuk ekar ditzake interes tasetan ere. Euskal Herria Bildun uste dugu etorkizunari begira beharrezkoa dela merkatu berriak aztertzea eta, batez ere, tokiko faktorea bultzatzea, guk beti defendatu izan dugu hori, baita parlamentu honetara ekarri ditugun ekimenetan ere: hurbileko bertako produktuen kontsumoa eta tokiko merkataritza bultzatzea, hau ere iraunkortasun kontuengatik, garapen ekonomiko endogenoa bultzatzea eta erabakiak hemen askoz ere neurri

handiangoan hartzea. Eta edozein kasutan, prest egoten jarraitu beharko dugu, zeren Donald Trump xeblearen iragarkiak aldatzen dira egunez egun, gauek goizera, eta egoera ere etengabe alda daitezke eta orain are gehiago, Europar Batasunarekin egindako azken mugazergen negoziazioaren ondoren, berarentzat oso arrakastatsua izan zena eta gero azalduko dut puntu hau.

[La guerra comercial ha puesto de manifiesto nuestra debilidad. Han surgido grandes dudas y tensiones en las relaciones diplomáticas. La hiperglobalización, la economía hiperconectada y los actuales modelos de consumo nos hacen vulnerables. Los aranceles conllevan un incremento de los precios, una mayor inflación que se trasladará al consumidor final, lo que puede dar lugar también a otros incrementos en los tipos de interés. En Euskal Herria Bildu creemos que, de cara al futuro, es necesario analizar los nuevos mercados y, sobre todo, impulsar el factor local, que es algo que siempre hemos defendido, también en las iniciativas que hemos traído a este Parlamento: impulsar el consumo de productos autóctonos y el comercio de proximidad, también por cuestiones de sostenibilidad, impulsar el desarrollo económico endógeno y tomar decisiones aquí en mucha mayor medida. En cualquier caso, tendremos que seguir estando preparados, porque los anuncios del extravagante Donald Trump cambian día a día, de la noche a la mañana, y la situación también puede cambiar constantemente, más aún, tras la negociación de los últimos aranceles con la Unión Europea, lo que para él resultó muy exitoso, como luego explicaré].

No quería terminar esta intervención sin aludir a este acuerdo famoso que se alcanzó en el verano. Una foto, diría yo, bastante lamentable entre la máxima representante de la Unión Europea, Úrsula von der Leyen, y el señor Trump en su campo de golf de Escocia, que no puedo estar más de acuerdo con usted en que demuestra la debilidad por parte de la Unión Europea, sienta un peligrosísimo precedente, porque sabemos las formas de negociar de Estados Unidos en la persona de Donald Trump, con su estilo puramente mafioso y amenazante, utilizar la política comercial como eso, una pura amenaza: «si usted se porta bien me contendré con los aranceles, si se porta mal empezaré a subirlos», y entrar en este juego por parte de la Unión Europea creo que es muy peligroso.

No olvidemos que por este acuerdo nos quedamos en un arancel de un 15 %. De lo malo, lo mejor, podríamos decir, para quien quiera vender este acuerdo como algo positivo. Pero los sectores afectados, como el aceite de oliva, el vino y otro tipo de productos, desde luego, están ahora mismo con una incertidumbre enorme. Se desconoce el impacto final que van a tener estos aranceles acordados. El Banco de España habla de un impacto moderado, porque la dependencia comercial a nivel estatal, la dependencia comercial también de Navarra con Estados Unidos es baja, pero está por ver un poco el impacto. Hay una enorme preocupación sectorial. Y, como saben, se va a aplicar un máximo global de un 15 % a casi todas las exportaciones europeas. El tema del acero, el tema del aluminio, veremos cómo termina después de los últimos anuncios.

En resumen, la Unión Europea acepta un aumento de los aranceles para la mayoría de sus productos sin contrapartidas. Además, se compromete a compras masivas de energía, que, por cierto, se va a materializar en compras de gas licuado, que no olvidemos que es un combustible

fósil, combustibles nucleares, es decir, compra de energía por 750.000 millones de dólares, que veremos estos millones, en definitiva, de dónde salen y a cargo de quién corren, y 600.000 millones adicionales, además de incrementar sus adquisiciones de material militar. Es decir, negocio redondo para el señor Donald Trump, negocio redondo para Estados Unidos.

Hay quien habla de sumisión, humillación, pérdida de autonomía estratégica. Por supuesto, incidimos en la dependencia energética, tanto que queríamos ser más independientes energéticamente. Genuflexión, incluso se dice vasallaje, bajada de pantalones y, en definitiva, debilidad por parte de la Unión Europea ante Estados Unidos. Y yo incluso hablaría de fracaso del proyecto europeo y del peligro que entraña entrar en esta dinámica.

Veremos cuál es el impacto final de todas estas medidas. Efectivamente, por parte del Gobierno de Navarra, habrá que estar al tanto de cómo afecta a los sectores que más van a sufrir con estos aranceles y, por supuesto, cuando proceda, ayudarles y apoyarles. Eskerrik asko.

SR. PRESIDENTE EN FUNCIONES (Sr. Sánchez de Muniáin Lacasia): Gracias. Ahora, señor Olló, tiene diez minutos.

SR. OLLO MARTÍNEZ: Gracias, señor Presidente, y gracias también al Consejero por las explicaciones que hoy nos ha dado, además a iniciativa propia, compareciendo en esta Comisión. Decía el Consejero, y yo también lo cité en esa interpelación que antes ha aludido que se le hizo al señor Ayerdi en relación con el impacto que iban a tener estos aranceles, en este caso en el sector vitivinícola. Aludía el Consejero a esa frase que Donald Trump pronunció sobre que tenía a la mayor parte de los países basándose el trasero. Y, finalmente, aunque se ha llegado a un acuerdo menos malo que el que en principio todo parecía indicar, realmente hemos acabado besándole el trasero. Y esto quizá es la consecuencia de la propia *real politic*, y que la Unión Europea, dentro de ese pragmatismo que le caracteriza, finalmente ha llegado a un acuerdo que es verdad que es menos malo que el que al principio se anunciaba, pero que no deja de ser una amenaza para la economía del conjunto de la Unión Europea.

Es verdad que las exportaciones —se ha aludido aquí— a Estados Unidos tenían una tendencia a la baja. Este primer semestre del año 2025 ha sido positivo, han mejorado las exportaciones a Estados Unidos, pero es verdad que la tendencia es a la baja, pero no deja de ser un destino importante. No, desde luego, de los más importantes, pero sí importante, de Navarra. También, por cierto, de la propia industria agroalimentaria, que ahí sí que es verdad que estos aranceles constituyen, en el caso concretamente de Navarra, una amenaza importante. Pero las exportaciones no solamente dependen del apoyo que el Gobierno pueda dar a las empresas o de la propia situación de las propias empresas, las exportaciones dependen de factores de los propios países a los cuales se exporta.

Aquí se ha hablado precisamente de Alemania o Francia como principales destinos de las exportaciones navarras y, precisamente, estamos hablando de dos países que en estos momentos tienen una situación ciertamente complicada. Alemania por una situación económica compleja, y Francia por una inestabilidad política. En fin, hoy podemos ver cómo finalmente el Primer Ministro ha renunciado, una vez que ayer cayó la moción de confianza que presentó, y esa inestabilidad política permanente que estamos viendo en los últimos meses y los últimos

años en Francia también afecta, por supuesto, a la propia situación económica, y eso también afecta a las exportaciones de nuestras empresas.

Se hablaba de medidas. La señora Elizalde hablaba del real decreto ley que el Gobierno de España aprobó para aprobar ese plan de urgencia para hacer frente a los aranceles anunciados en ese momento por Trump, es un real decreto ley aprobado en abril que convalidó el Congreso en mayo, y que, por cierto, el Congreso convalidó con el voto en contra del Partido Popular, de Vox, pero también de UPN. Quiero decir que también esto, porque aquí se ha puesto como ejemplo del Gobierno de España y de algunas comunidades autónomas que aprobaron esas medidas, y el Congreso de los Diputados convalidó ese real decreto ley. Pero el real decreto ley incluye una serie de medidas que no contaron con el apoyo de Unión del Pueblo Navarro, y esto hay que decirlo claramente también.

Por otro lado, creo que es importante poner de manifiesto que en estos momentos el Círculo del Plan Internacional de Navarra no ha determinado finalmente o no ha publicado todavía ese informe actualizado una vez que se conocieron los aranceles del 15 %. Una vez que se conozca ese informe, y en ese marco del círculo se podrán valorar diferentes medidas que, por supuesto, esas medidas, en fin, serán objeto de análisis no solamente por parte del Gobierno, también por parte del Parlamento, y espero también que en ese caso cuenten con el apoyo mayoritario de la Cámara.

Bueno, y poco más que decir. Al final es una situación de desconocidos efectos por ahora. Habrá que ir viendo. Es una situación que trae consigo una evolución que tenemos que ir analizando, no solamente el Parlamento, el Gobierno y, en ese marco del Círculo del Plan Internacional de Navarra, y también importante —y no se ha aludido aquí, pero es importante—, la Cámara de Comercio, que forma parte de ese círculo, ha puesto de manifiesto a raíz del anuncio de esos aranceles la necesidad de buscar nuevos mercados, la oportunidad que constituye no solamente Sudamérica, también Asia, también África, como nuevos destinos de exportación, como oportunidades de exportación que hay que analizar ante situaciones como la que nos plantea en estos momentos Estados Unidos o, insisto, ante la propia inestabilidad económica que tanto nos afecta a Navarra en cuanto a nuestras exportaciones.

Eso también creo que es importante ponerlo de manifiesto. La Cámara de Comercio lo ponía, lo subrayaba como algo a valorar dentro de ese círculo, dentro de las propias medidas de ayuda a la internacionalización que el Gobierno de Navarra ya lleva a cabo, y están incluidas también dentro del apoyo como reacción a los aranceles anunciados y finalmente acordados. Por nuestra parte nada más, y muchas gracias.

SR. PRESIDENTE EN FUNCIONES (Sr. Sánchez de Muniáin Lacasia): A continuación, la señora Maribel García Malo tiene su turno de palabra.

SRA. GARCÍA MALO: (NO HAY SONIDO).

SR. PRESIDENTE EN FUNCIONES (Sr. Sánchez de Muniáin Lacasia): Lo que pasa es que yo creo que, si no está el micro funcionando, no se ha grabado, y entonces tendremos que reiniciar la intervención o aquello que usted considere que tiene que ser grabado. Hacemos un pequeño receso.

(Se suspende la sesión a las 10 horas y 35 minutos).

(Se reanuda la sesión a las 10 horas y 37 minutos).

SR. PRESIDENTE EN FUNCIONES (Sr. Sánchez de Muniáin Lacasia): Reanudamos y, desde el principio, nuevamente el grupo popular tiene la palabra.

SRA. GARCÍA MALO: Gracias de nuevo, Presidente. Quiero agradecer al Consejero la información que nos ha trasladado. Y, como decíamos, era un asunto con un importante impacto para nuestra economía y nuestras empresas. Hemos seguido con mucha atención el trabajo que el Gobierno de Navarra iba desarrollando y que, de alguna manera, iba reflejando en la página del Plan Internacional de Navarra, que hace referencia a los aranceles de Estados Unidos y que sirve un poco de referencia para todas las empresas que exportan en este país, y nos parece positivo que se haya activado esta ventanilla única de información y que se esté manteniendo reuniones con los sectores afectados.

Pero es verdad que vemos que este trabajo se queda corto y que lo que nos hace falta es una estrategia clara y estructural por parte del Gobierno de Navarra, no solo de su departamento, Consejero. Su departamento tiene una función esencial, pero implica a todo el Gobierno de Navarra ante este nuevo escenario comercial. Las medidas que se han adoptado hasta ahora nos parecen en algunos casos más reactivas que preventivas y, desde luego, lo que sí que nos parece es que no están respondiendo con la contundencia que está exigiendo esta situación.

El informe que han elaborado, un informe interesante, que nos muestra el escenario actual de nuestras empresas con estas medidas sobre la exposición y vulnerabilidad de las exportaciones navarras ante la política arancelaria de Estados Unidos, nos da una serie de datos que nos sitúan muy bien, que usted algunos ya los ha comentado, y sí que es verdad que nosotros no hemos tenido acceso más que a la primera versión. Entiendo que enseguida ustedes colgarán la actualización. Pero esta primera versión decía que, en 2024, 589 empresas exportaron a Estados Unidos por valor de 367 millones de euros, lo que representa el 3,6 % del total exportado.

Que hay que tener en cuenta un tema que yo creo que ustedes lo están teniendo, pero sí que me gustaría, Consejero, que hiciera alguna valoración más concreta al respecto, que la exposición directa puede parecer limitada, pero puede tener un impacto indirecto importante, por ejemplo, a través de otros países como Alemania, que el impacto puede ser mucho mayor.

Decía el informe también que el coste arancelario previo era de 8 millones de euros, y con las nuevas medidas se estima que ascendiera a 51 millones, un incremento de 43 millones, y que el coste arancelario, el 43,7 del coste arancelario, se concentraba en solo diez partidas, especialmente verduras congeladas, agroalimentario, manufacturas de hierro y acero, convertidores eléctricos y estáticos y componentes de automoción.

Las empresas navarras, ante este nuevo escenario, señor Lecumberri, no se han quedado paradas, y han empezado a adoptar ya medidas. Claro, tienen que reaccionar sí o sí y, además, de forma rápida, y ha empezado a ajustar costes, han empezado a renegociar precios y han empezado a explorar mercados alternativos. La Cámara de Comercio sí que ha dicho cosas al respecto. La Cámara de Comercio ha dicho que en este contexto es importante abrir nuevos mercados, y que las oportunidades pueden abrirse con acuerdos con el nuevo tratado con

Mercosur, aún pendiente de ratificación, y los procesos de modernización de acuerdos con México y Chile.

Le preguntamos, Consejero, ¿han elaborado o están elaborando un plan de diversificación de mercados con objetivos concretos? ¿Están ustedes en este camino? Miren, en cuanto a las medidas adoptadas por el Gobierno de España, efectivamente, el Partido Popular ha tenido una posición clara al respecto, no solamente a nivel nacional, también a nivel europeo. Hemos defendido, desde luego, el rechazo a los aranceles de Trump por considerarlos perjudiciales para todos. Hemos pedido también y defendido una desescalada comercial apostando por acuerdos con Mercosur, India, Corea del Sur y otros países, y una respuesta estructural, no solo un plan de choque.

Por eso decía el portavoz de Geroa Bai que el Partido Popular votó en contra del decreto. Efectivamente, así fue. Criticamos este decreto, y no lo apoyamos, primero, porque se hizo sin negociación y acuerdo con el primer partido de la oposición, y que, además, dejó fuera propuestas clave que nosotros habíamos realizado, como son que participáramos las comunidades autónomas en la reasignación de los fondos europeos, que se bonificaran tipos de interés para empresas afectadas y que se llevaran a cabo reformas fiscales energéticas y orgánicas. O sea, está más que fundamentado nuestro rechazo a este decreto.

Voy a ir terminando. La guerra comercial con Estados Unidos no es un episodio coyuntural. Se ha comparado en ocasiones por la Presidenta Chivite con el impacto del covid o lo que pudo generar el covid en nuestra Comunidad. Desde luego, esto no es un episodio puntual ni una coyuntura pasajera, es un cambio de paradigma en las relaciones económicas internacionales, y por eso nos preocupa que el Gobierno de Navarra afirme, y lo ha afirmado desde el principio, lo ha hecho la Presidenta y hoy lo ha vuelto a decir usted, que irá desplegando medidas conforme se vayan teniendo datos más precisos, como si estuviéramos ante una situación transitoria.

Lo que se necesita no es una reacción a cada anuncio, sino una estrategia estructural, Consejero, al menos eso defendemos desde el Partido Popular, con una visión a medio y largo plazo, que es verdad que habrá que ir actualizando según los acontecimientos, pero que nos permita anticiparnos, proteger a los sectores más vulnerables y reforzar la competitividad de nuestras empresas. Improvisar, desde luego, para nosotros no es una opción en un tema tan serio como este.

Luego también me ha llamado la atención el comentario que ha hecho el portavoz del Partido Socialista, el señor Lecumberry, diciendo que no se podían elaborar planes. Otras comunidades autónomas ya lo están haciendo. Lo ha comentado la señora Elizalde. Ahí está el plan de Cataluña, el Plan Respondemos, 1.500 millones de euros con medidas concretísimas, medidas muy concretas, claro, que suponen una inversión muy importante, 300 millones de ayudas directas, especialmente en el sector agroalimentario, 900 millones de créditos bonificados, 150 millones en inversión pública, 130 millones en asesoramiento empresarial, 20 millones en campañas de promoción de productos catalanes en mercados internacionales. Y no ha sido la única comunidad. Hay otras que también se han puesto en marcha, como es Castilla y León, como es Galicia, País Vasco, La Rioja.

Por lo tanto, debo decir que nos parece positivo lo que ha hecho hasta ahora el Gobierno, pero nos parece insuficiente. Necesitamos una estrategia, un plan que nos permita actuar con solvencia en un tema como este. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE EN FUNCIONES (Sr. Sánchez de Muniáin Lacasia): Gracias a usted. Ahora, por parte del Grupo Mixto, el señor Jiménez tiene... ¡Perdón! Contigo-Zurekin tiene la palabra por diez minutos.

SR. GARRIDO SOLA: Eskerrik asko, lehendakari jauna. Muchas gracias por las explicaciones también, Consejero. Bueno, por recordar un poco, esto nace en el Día de la Liberación Nacional de Estados Unidos. No sé si se acuerdan de la estampa del señor Trump diciendo que había llegado el momento de que Estados Unidos debería liberarse de las ataduras que tenía con el resto del mundo, y aquella tablilla con la que salió con unos números, que estaba —no sé si lo siguieron en directo— todo el mundo en las redes sociales tratando de adivinar cómo los había calculado. En particular, para Europa, porque eran aranceles recíprocos. ¿Recuerdan que esto es lo que decía el Día de la Liberación Nacional el señor Trump, que tenía aranceles por parte de la Unión Europea y quería poner aranceles recíprocos? Y una parte de los cálculos era el IVA, que él lo contaba como un arancel.

Bueno, un cúmulo de despropósitos que, efectivamente, yo creo que da la sensación, o a veces incluso pretenden dar la sensación de que todo está vestido de una irracionalidad, que no tiene ningún sentido, pero que hay una estrategia detrás muy clara por parte del señor Trump. Quiere reequilibrar la balanza comercial, quiere castigar —lo decía el señor Lecumberri bien— a aquellos lugares del mundo con los que no coincide ideológicamente, premiar a otros, jugar a que Estados Unidos es la primera potencia global, y hacerse valer de la fuerza para salir beneficiado. Ese es el esquema. Lo demás, sí que es un cúmulo de sandeces lo que dicen de cara al exterior, pero la estrategia interna, más allá de la cara de Trump y las tonterías que diga, está muy clara, y con eso hay que jugar.

Lo digo porque creo que la Unión Europea no se ha dado cuenta de que la Alianza Transatlántica no existe. O sea, ya no tiene un aliado al otro lado del Atlántico. Podrá tener un socio, podrá haber lazos culturales, lazos políticos, lazos institucionales, evidentemente, no se rompe todo de un día para otro, pero la concepción de que hay un bloque de occidente desarrollado, los Estados Unidos y la Unión Europea, contra el resto del mundo con intereses comunes, eso hace mucho tiempo que desapareció, si es que alguna vez ha existido, y no hay manera, creo, de que la Unión Europea tome conciencia de cuál es el lugar en el mundo, salvo a palo, a palo.

Tuvo que salir Estados Unidos a decir que no protegería a la Unión Europea de una agresión de Rusia para que la Unión Europea se diese cuenta de que no podía contar con Estados Unidos a nivel militar, y ahora ha tenido que llegar Estados Unidos a hacer un chantaje comercial a la Unión Europea para que se dé cuenta de que tampoco puede contar con Estados Unidos como una alianza como tal a nivel económico. Ese es el panorama global que tenemos encima de la mesa, y el acuerdo —creo que se ha dicho aquí— es una consecuencia de no entenderlo.

Yo no creo, no lo sé, hay quien ha dicho que la Unión Europea tiene muy malos negociadores, que son una panda de burócratas que no tienen ni idea de negociar. Yo no creo que sea una cuestión de habilidad negociadora, sino una cuestión de dependencia estratégica y de debilidad

de la Unión Europea en el mundo, porque ha entendido que podía mantener una dependencia estratégica en todas sus áreas —energética, militar, económica— con Estados Unidos, y ahora se da cuenta de que, cuando Estados Unidos gira hacia el Pacífico y ya no siente que la Unión Europea sea un aliado estratégico para ellos se queda un poco en un naufragio.

Esa es la realidad que tenemos hoy de la Unión Europea, y la pregunta es, como europeos, cómo queremos reaccionar. Si queremos entender que vivimos en un mundo multipolar en el que podemos tener socios, podemos tener pactos, pero no tenemos aliados, y eso nos obliga a una mayor diversificación de las alianzas globales, o no. En los momentos en los que algunos decíamos que había que reducir la dependencia de Estados Unidos, tener una soberanía estratégica a nivel de la Unión Europea y girar hacia el sur global, pues éramos unos locos que nos movíamos por obsesiones ideológicas. Hoy lo dice la Cámara de Comercio.

Esta es la realidad que tenemos encima de la mesa. Ha tenido que llegar Estados Unidos a pegarnos directamente, que aprendamos a palos para que reaccionemos y nos demos cuenta de que ese diagnóstico no era una obsesión ideológica de algunos sino una realidad que ya estaba encima de la mesa, pero que no hemos sido capaces de reaccionar o reconocerla hasta que la han constatado con este acuerdo comercial que, efectivamente, a todas luces lo que muestra es la debilidad de la Unión Europea. Unos aranceles del 15 % de Estados Unidos frente a cero de la Unión Europea y la obligación de seguir siendo dependientes en el ámbito militar, que es gran parte de esos 600.000 millones de inversiones que se anunciaron, por eso nos obligan ahora a subir el gasto al 5%, para gastarlo en el complejo militar estadounidense y reequilibrar la balanza comercial, y esos 700.000 millones en el ámbito energético.

Ese es el panorama que tenemos, y la solución yo creo que se ha apuntado por aquí. Ahora ya lo dice la Cámara de Comercio —igual se fían más cuando lo dice la Cámara de Comercio, seguro que sí—, que, efectivamente, hay que diversificar las alianzas, en este caso en materia comercial, y mirar hacia el sur global. Da igual que hablemos de Sudamérica, que hablemos de África, que hablemos de Asia, que es donde podemos tener una mayor diversificación y una mayor multipolaridad en el sentido de nuestras exportaciones.

Yo creo que ese es el contexto. Vamos a ver si lo entendemos de una vez por todas o seguimos anclándonos a lo mismo de siempre y, por lo tanto, seguimos con esta debilidad estructural que amenaza —lo decía la señora Aznal— el conjunto del proyecto europeo. Eso a nivel macro.

A nivel de Navarra, ¿cuánto afecta? Bueno, yo creo que es importante dimensionar, se ha dicho aquí, y hacer algún apunte que sinceramente también se ha dicho. Tres y pico por ciento, dependiendo del año que cojamos, del conjunto de exportaciones globales, con lo cual la afección global a las exportaciones navarras de manera directa es muy limitada y, por lo tanto, lo que hay que hacer es un análisis más micro. Yo creo que ahí tiene sentido lo que hablamos del Círculo PIM, que se reúnan con las asociaciones o con las representaciones en general de las empresas exportadoras y, particularmente, con aquellas más afectadas, porque, aunque la afección macro sea muy limitada —en general, del tres y pico por ciento de las exportaciones—, la micro para alguna empresa sí puede ser relevante, y ahí habrá que acompañar, si es necesario.

Decía el Consejero en su intervención que no hay ninguna empresa particular, parece ser, que se haya dirigido... Bueno, quizá tengan capacidad autónoma que hacer una redirección, quizá aún estén planteándose cómo lo hacen, pero yo creo que ese es el esfuerzo que hay que hacer, el acompañamiento a las empresas micro, y que puedan tener una afección muy decidida.

Y la otra afección seguramente la ha citado la señora García Malo, creo que ha sido la única, es la indirecta, que seguramente sea la mayor. Bueno, citaba usted, porque es seguramente la mayor amenaza, el nivel automovilístico por parte de Alemania, que nos puede afectar aquí. Otra manera de mirarlo, y yo creo que eso sí que lo ha dicho el señor Consejero, es la evolución que tiene la Unión Europea, porque así vamos a ver la afección.

Si estamos reduciendo exportaciones porque la Unión Europea va mal a nivel económico, que es con muchísima diferencia el principal destino de nuestras exportaciones, poco podemos hacer, por mucho que hagamos planes y anuncios de muchos millones, para que Alemania y Francia vuelvan a traccionar como locomotoras de la Unión Europea. De hecho, la única locomotora prácticamente que se ha quedado al frente es España, en el desarrollo a nivel de crecimiento de PIB de la Unión Europea, de las grandes economías. Luego, alguna pequeña de las economías también funciona muy bien, pero de las grandes economías, pues el problema que tenemos es que somos los que vamos bien y, por lo tanto, las exportaciones al resto de países están disminuyendo, y eso es difícil de solucionar.

Yo creo que no es bueno sobrerreaccionar y, más allá de anuncios rimbombantes que también se hacen en otras comunidades, sobre planes de inversiones que a veces no es más que una suma de las subvenciones que ya tenían, pero lo anuncian como plan, yo creo que lo que tenemos que hacer, insisto, es mirar a nivel micro, y esas son las preguntas. ¿Qué podemos hacer? Decía el Consejero que lo estaba analizando. Primero, si hay algún sector o alguna empresa concreta que lo esté sufriendo de manera especial, quizá ahí sí que había que apoyar. Parece que no hay noticias tan micro de momento. Se lo vuelvo a preguntar, Consejero, por tenerlo claro. Y, por otro lado, la diversificación global, que creo que ahí todos lo tenemos claro.

Y termino con una cosa. Suponemos que los aranceles suponen un perjuicio directamente para las empresas exportadoras. No tiene por qué ser así. En general, la mayoría de los aranceles se acaban repercutiendo al consumidor, con lo cual el consumidor estadounidense va a pagar una gran parte de estos aranceles, y luego lo que hay que ver es si consiguen su objetivo, que es que haya una sustitución de las exportaciones, es decir, que dejen de comprar lo que les vendemos y lo compren directamente en Estados Unidos. Por ejemplo, en el sector del vino yo dudo que sea así. Dudo que puedan sustituir y empiecen a producir vino de calidad en Estados Unidos. Creo que probablemente lo acabe pagando el consumidor.

Por lo tanto, como digo, yo creo que a nivel macro no debe dar una preocupación como tal por los aranceles, sino lo que hay que hacer es estudiar con mucha precisión a nivel micro si hay que apoyar alguna resiliencia de algún sector, de alguna empresa concreta que lo esté pasando mal, y en eso es lo que hay que hacer el seguimiento. Pero insisto, sin sobrerreaccionar y huyendo un poco de los grandes titulares, que yo creo que nos distraen de los retos reales que tenemos por delante. Seguiremos atentos, y cualquier información que tengan, sobre todo de dificultades reales que pase algún sector o alguna empresa, pues lo agradeceremos. Eskerrik asko. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE EN FUNCIONES (Sr. Sánchez de Muniáin Lacasia): Gracias a usted. Ahora sí es el turno del Grupo Mixto para cerrar esta ronda.

SR. JIMÉNEZ ROMÁN: Gracias, Presidente. Buenos días, señor Consejero y equipo. Buenos días, señores Diputados. Gracias por su información. Entendemos que estamos en un nuevo orden internacional y, desde luego, lo primero que hay que hacer es adaptarse al terreno o al escenario. Esto para empezar. Siempre va a haber un Trump, un Putin, y cualquier personaje. Por tanto, no tenemos que depender de ciertos personajes.

La Unión Europea lleva años dando muestras de debilidad. Usted dice que ha ido débil. Es que es débil. Estamos hablando de Estados Unidos, que en innovación e investigación, en defensa, en seguridad es la potencia mundial. Y jugar al mus está muy bien, e ir de farol está muy bien, pero ir a una negociación, pues no podemos ir de farol, y tenemos que ir como tenemos que ir.

La Unión Europea lleva esos años de debilidad por sus políticas, que entendemos que son erráticas y perjudiciales para la propia industria y el campo español, y el seguimiento de su Agenda 2030, ODS, región climática, religión climática, etcétera, que parece que solamente las lleva Europa. Vox no respalda esos aranceles —eso es obvio— de la Administración estadounidense, pero sí entendemos, porque hay que respetar que cualquier líder internacional defienda sus intereses. Eso es obvio. Nosotros, todo lo que perjudique a España, lógicamente, no lo podemos entender.

Lo que Vox no entiende es que haya otro tipo de aranceles, que son los que verdaderamente perjudican a nuestra economía, como los propios impuesto por la Unión Europea. La política arancelaria tendrá efecto negativo en el corto y largo plazo, pero también —y lo ha dicho el compañero, y perdón por lo de «compañero»— Estados Unidos va a salir perjudicado.

Y hay un dicho que dice que no hay mal que por bien no venga. Por tanto, nos lo dice la Cámara de Comercio, hay que apostar por la diversificación de los mercados como alternativa. Como usted ha dicho, y no voy a repetir, la Unión Europea nos ha impuesto un 10 %, y puede llegar a un 35 % si no hacemos una inversión que, sobre todo, va a ser en defensa, de seiscientos mil millones de euros. A ver cómo se hace.

En Navarra, que es lo que nos importa a nosotros, el impacto —usted lo ha dicho— creo que va a ser mínimo. Parece que mantiene sí el crecimiento de los productos agroalimentarios, y afectará al sector renovable y de automoción. La política arancelaria debe ser aprovechada como una oportunidad. Hay que adaptarse a diferentes estrategias, búsqueda de otros mercados, incrementar la productividad, políticas fiscales favorables, reducción de tributos.

La Unión Europea debe fortalecerse y modificar sus políticas tan perjudiciales para la industria, sector primario, energético, etcétera. Evitar competencias desleales con otros países, esas cláusulas espejo que tanto reclaman a veces nuestros agricultores, esas agendas, Pacto de París, etcétera. Política energética fallida y dependencia de otros países.

La política de Bruselas es perjudicial, y lo vuelvo a repetir, para los europeos y para España. Resulta que la Unión Europea, el bipartidismo español, socialistas y populares, no defienden los intereses nacionales. Una cosa es allí y otra cosa es aquí.

Por cierto, y repito, lo he dicho antes, la geopolítica, la geoestrategia, la fortaleza, en este caso de Estados Unidos, en tecnología, en innovación, en defensa, en investigación, energética, en seguridad, hace que Estados Unidos esté en la vanguardia del orden internacional. Llevamos en Europa debilitándonos y, por tanto, hay que cambiar las políticas. Tenemos el sector del automóvil que se está viniendo abajo, hemos desistido de los motores de combustión, y nos vamos ciegamente al eléctrico.

Hay un principio que quizá se pueda aplicar, que es de los presocráticos, de la escuela estoica, que dice: solo puedes controlar aquello que está dentro de ti, lo que está fuera de ti es incontrollable. Por lo tanto, Navarra se debe esmerar en adaptarse, búsqueda de nuevas oportunidades, mejorar la productividad, revisión del sistema fiscal, nuevos mercados, estrategias, etcétera. Y este principio entendemos que es válido para la Unión Europea, para España y para Navarra, y así no dependeremos de ningún personaje. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE EN FUNCIONES (Sr. Sánchez de Muniáin Lacasia): De nuevo, Consejero, tiene su turno para contestar a las observaciones.

SR. CONSEJERO DE INDUSTRIA Y DE TRANSICIÓN ECOLÓGICA Y DIGITAL EMPRESARIAL (Sr. Irujo Amezaga): A ver si consigo. Quiero decir, en primer lugar, debo recordar un párrafo que he leído porque está recogido del extracto del informe que ha revisado, aquel informe que colgamos en la página web, que adelanté en mi interpelación, avisando entonces en la interpelación de mayo que todavía era provisional y que no estaba colgado, y se colgaría en las próximas semanas, indiqué, como así hicimos, y está colgado en la página web del Plan Internacional de Navarra. Este, obviamente, también será colgado y hecho público.

Este informe y el que he leído, y vuelvo a recordar, que ya he leído en mis primeros treinta minutos, dice lo siguiente respecto al impacto: «Como consecuencia del arancel del 15 % recogido en el acuerdo entre Estados Unidos y la UE, el coste arancelario que soportan las empresas ascendería a 7,5 millones de euros, y esto se debe a que la mayoría de las partidas afectadas por el arancel universal y el arancel del 15 % es superior al arancel que tenían que soportar anteriormente». Esto quiere decir que, obviamente, el impacto es muy inferior al que previamente se había analizado. Luego, también para tomar y adoptar medidas hay que estar al albur de qué acaba finalmente negociándose.

Por otro lado, algo que sí que dije en mayo, no lo he dicho hoy, pero por recordar, en atención a varias de las intervenciones de aquí, es que el año 2024 en Navarra un total de 589 empresas exportaron bienes y mercancías a Estados Unidos. De las 589 empresas, 215, es decir, un 36 % son exportadoras regulares, es decir, aquellos que llevan cuatro años consecutivos exportando. Y del total de estas empresas, de estas 589, 53 exportaron más de 1 millón de euros, mientras que 375 empresas exportaron menos de 50.000 euros. Y, además, como ha dicho, esto sí, 33 empresas navarras están implementadas ya en Estados Unidos. Esto por hacernos una idea también, porque tenemos identificado qué número y qué sectores son las empresas a las que deberíamos poder ayudar en caso de necesidad.

Hay un factor que también es el que más nos están incidiendo aquellos que quieren sacar las consecuencias positivas de este acuerdo, y es ese que ya he indicado, que en este contexto internacional Estados Unidos está ofreciendo a la Unión Europea el trato más preferencial de

cuantos se está ofreciendo a países terceros. Quiero decir, en este sentido, el argumento es que nuestra ventaja competitiva como europeos va a ser mejor que la de otros países del mundo que se ven afectados por nivel arancelario mayor u otras medidas restrictivas, con lo cual esto debería hacer que fueran más competitivas que otras cuando vayan a exportar a Estados Unidos.

Claro, son elementos que, obviamente, el conjunto y el general yo creo que hemos quedado aquí, a la mayoría no nos gusta el acuerdo, pero es verdad que tiene ciertos factores que también necesitamos analizar a fondo para ver realmente cómo hacemos en este Plan de Respuesta y Relanzamiento Comercial que, insisto, nos van a actualizar la próxima semana, el 17 de septiembre en Valencia.

En cualquier caso, lo que sí vemos es que ese Plan de Respuesta y Relanzamiento Comercial, que ya fue anunciado por el propio Ministro Cuerpo, está dotado por esos 14.100 millones de euros, como he ido recordando, uno de los puntos es una red de protección de ayuda inmediata al tejido productivo, es decir, a las empresas, mayormente a las pymes, con diferentes líneas de ICO, de avales o de financiación directa que suman 6.000 millones de euros, o aquellas para el sector automoción, donde se prevé utilizar fondos disponibles todavía del Plan MOVES, de 400 millones de euros, para dirigirlos al apoyo de estas empresas del sector automoción, que en un primer momento se podían ver como las más afectadas cuando estábamos discutiendo todo esto.

O también existen medidas para la reconversión de la capacidad productiva, o impulso también a la internacionalización con esa recanalización a los fondos de Plan de Recuperación de 5.000 millones de euros. A todas estas medidas, nuestras empresas ya pueden acceder en caso necesario, porque todavía no sabemos en qué va a consistir, insisto, el cierre de este acuerdo. Entonces no se trata aquí de venir y decir quién da más. En mi opinión, y así lo trasladé en la comparecencia de mayo, yo creo que es una política seria, quiero decir, estamos acompañando al sector. En Navarra teníamos una gobernanza muy positiva en este sentido porque siempre hemos estado acompañando y rodeados del sector, no solo los locales, por entendernos, como pueden ser Cámara de Comercio, la Confederación de Empresas o el propio AIN por medio del Enterprise Network, o los otros que he mencionado, sino también porque está el ICEX, y el ICEX es el Instituto de Comercio Exterior, que es el que también nos traslada toda la información de primera mano.

Con lo cual, en esa gobernanza, y fruto de ellas, primero analizamos y luego, obviamente que tendremos que ver qué medidas se toman en función de las necesidades que nos vayan trasladando las empresas, porque es la manera en la que cualquier plan será sí o sí efectivo. ¿Tenemos un plan de diversificación de mercados? La respuesta es: sí. O sea, el Plan Internacional de Navarra, para empezar, ya aprobado, es el cuarto plan, si no me equivoco, el que tenemos ahora mismo, el 2025-2027, ya incorpora una lista de países prioritarios, como son Estados Unidos, pero también China, India, México, Francia, Alemania y Reino Unido, como países prioritarios en los cuales cada uno de ellos tiene programas específicos de apoyo a nuestras pymes, mayormente pymes, a la exportación. Todo ello se hace previo análisis y, obviamente, también el propio Plan Internacional ofrece labores de información, asesoramiento de consultoría estratégica, de apoyo y acción en destino, lo que valoran mucho las pymes.

También fomento del talento, de recursos humanos, algo que es extraordinariamente necesario en este tipo de actividad. Apoyo también en la búsqueda de financiación o impulso comercial. Todo ello mediante programas específicos, que son de diagnóstico, de mentorías, bonos Impulsa, NAEX Digital, NAEX Destino, que he mencionado, tanto a la exportación como a la implantación, Acoge NAEX Talento, Contrata, Navarra Talent, acompañamiento y detección y apoyo a la asistencia de ferias internacionales cuando hay un número de empresas suficiente que se agrupan y se ve el interés, apoyo y organización también en misiones comerciales, que pueden ser coordinadas directamente por Gobierno de Navarra. El Programa Navarra Ambassadors, con las Universidades de Navarra, becas de prácticas internacionales, otro tipo de becas, como son Talento o becas del equipo PIM. Con lo cual, yo creo que en este programa cubre gran parte de las necesidades que nos están trasladando las empresas.

Por terminar, quiero un poco ver, como la guerra de números siempre es fácil de cogerla desde un punto u otro, quiero decir, ¿las exportaciones en Navarra están bajando? No. Es que no es cierto. Me explico. Si uno va al Nastat y recoge la lista, solo ofrece, entre comillas, podríamos hacer más, pero en la página web solo ofrece datos desde 2016. Del 2016, el total de las exportaciones de Navarra era de 8.432 millones de euros, que bajó en el 2017 a 8.105. Estábamos en ese umbral de superar los 8.000 millones de euros. Ese umbral se supera ya los 9.000, pero es que en el 2019 se supera por primera vez el umbral de los más de 10.000 millones de euros de exportaciones, es decir, 10.205 millones, que entonces era récord absoluto de exportaciones en Navarra. Obviamente, el 2020 no es el mejor año. 2021 es un año de recuperación, y el 2022 Navarra alcanza el récord absoluto en exportaciones, que es 10.769 millones, récord absoluto en exportaciones 2022.

El 2023 bajan respecto al 2022, pero mantenemos los 10.256 millones de exportaciones. Es decir, el segundo mejor año de la historia. Y en el 2024 superamos la barrera de los 10.000. 10.112 millones de euros, convirtiéndose en el cuarto mejor año de toda la historia desde el año 2019. Con lo cual el relato no es cierto. Las exportaciones de Navarra se mantienen de manera sólida, y consolida la superación de esos 10.000 millones. Es cierto, lo he anunciado, que este año será difícil alcanzar ese umbral, entre otros motivos, y no es menor, es porque estamos afrontando ese año valle en el sector de la automoción en Navarra, pero es por una causa en la cual yo creo que todos estamos de acuerdo que es positiva, y es porque la planta de Landaben se está preparando para la electrificación, con lo cual para la fabricación de dos modelos eléctricos para el año que viene, con lo cual este año ha tenido que hacer unos paros de planta, con lo cual habrá mucha menos producción de turismos, que ha bajado, como digo, un 19,5 % la producción de turismos en Navarra respecto al año pasado, pero es un paro anunciado, pactado con las fuerzas sociales. Sabemos que teníamos que atravesar ese año valle para poder, el año 2026, fabricar en Navarra cuatro modelos, dos de combustión y dos eléctricos, cosa que la verdad que va a ser un auténtico hito.

Con lo cual, quiero decir, es obvio que el mundo está cambiando mucho. Es obvio también, lo he mencionado, que los países principalmente receptores de las exportaciones de Navarra, es decir, Francia, Alemania, Reino Unido e Italia, están ahora mismo en situaciones económicas francamente delicadas, y eso, desde luego, nos preocupa mucho, y por eso estamos reforzando todos estos programas que ya hemos indicado. Y, por otro lado, insisto, a la vuelta de lo que nos cuenten el próximo 17 de septiembre, evidentemente, bien vía comparecencia o bien una

pregunta parlamentaria o como sea, obviamente, contaremos a este Parlamento aquello que nos han ido informando por parte de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior.

SR. PRESIDENTE EN FUNCIONES (Sr. Sánchez de Muniáin Lacasia): Muchas gracias. Ahora, ¿alguien desea hacer uso de un segundo turno? ¿Quién? La señora Elizalde, el señor Ollo y el señor Garrido. Brevemente, cinco minutos.

SRA. ELIZALDE URMENETA: Yo de forma muy breve. Desde luego, nos acaba de dar un ejemplo, señor Consejero, de lo que significa retorcer los números hasta que digan lo que yo quiero, porque yo exclusivamente lo que he dado es el titular que pone el Nastat, que yo entiendo que para el propio Gobierno no puede ser sospechoso.

Por otra parte, también le quería pedir la exposición que nos ha proyectado hoy, si es tan amable de hacérsola llegar.

Dos cositas, al señor Ollo le tengo que decir que sé, que me imagino que ha pedido la palabra para rectificar, por una vez que votamos a favor de algo de Sánchez, era como para acordarse. Pero no estamos de acuerdo ni con la política de Sánchez ni con la política de la señora Chivite, pero cuando afecta a los ciudadanos y no se mezclan con otras medidas, estamos por facilitar a los ciudadanos.

Y luego ya me tienen que reconocer esto de que tanto para Contigo-Zurekin como para Vox los aranceles sean una oportunidad no deja de tener su coña. Gracias.

SR. PRESIDENTE EN FUNCIONES (Sr. Sánchez de Muniáin Lacasia): Señor Ollo.

SR. OLLO MARTÍNEZ: Sí, pueden ser una oportunidad quizá en el sentido de que igual nos tiene que servir para replantearnos muchas cosas, quizá para buscar nuevos mercados, y también quizá para poner como obligatorio que determinados productos que se fabriquen en la Unión Europea tengan que tener determinados componentes fabricados en la Unión Europea, que es yo creo que también a lo que debe tender la Unión Europea, y lo que, por cierto, alguna vez ya se ha pronunciado el señor Consejero, poniendo como ejemplo lo que hacen en otros puntos, con por ejemplo en China.

Efectivamente, UPN votó a favor de la convalidación del real decreto ley. Eso es así. Que espero que no sea una excepción. Espero que no sea una excepción y que sea un punto de inflexión para que UPN abandone esa coordinadora permanente del no, y también en caso de que finalmente en Navarra, fruto de lo que se hable en ese círculo en el marco del Plan Internacional Navarra, si finalmente se tiene que adoptar medidas que tengan que pasar por este Parlamento, espero que también UPN tenga esa responsabilidad que tuvo al convalidar el real decreto ley, y también las apoye. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE EN FUNCIONES (Sr. Sánchez de Muniáin Lacasia): Señor Garrido.

SR. GARRIDO SOLA: Ya sabía yo que tenía que pedir el turno, por si acaso. No sé cuándo he dicho yo que los aranceles puedan ser una oportunidad. Yo creo que en realidad la oportunidad que sí que pueden suponer, aunque en términos netos, lógicamente, sean negativos para nuestra economía, lo ha relatado el Consejero con toda la razón del mundo, no lo he hecho yo, y es que

en aquellos elementos donde no se puedan sustituir las importaciones por parte de Estados Unidos podemos ser más competitivos que otras economías en determinados nichos concretos, que es una realidad por explorar que, efectivamente, alguna empresa puede tener en cuenta. Yo de lo que hablaba es precisamente de lo contrario: que no somos conscientes de la realidad que tenemos encima la mesa y la necesidad de diversificación global que tenemos hasta que nos obligan a palos. Yo no sé si decir que los aranceles son palos es llamarlos oportunidad. Eso ya lo tildará usted.

SR. PRESIDENTE EN FUNCIONES (Sr. Sánchez de Muniáin Lacasia): Ahora, a continuación, el Consejero puede contestar. Sí, lo que pasa es que, según el Reglamento, hay que solicitar la palabra en el segundo turno cuando se inicia el segundo turno. Por eso he preguntado. Aquellos que no han accedido a hablar, lógicamente, pierden la ocasión. Señor Consejero.

SR. CONSEJERO DE INDUSTRIA Y DE TRANSICIÓN ECOLÓGICA Y DIGITAL EMPRESARIAL (Sr. Irujo Amezaga): Nada, no voy a comentar. El propio reloj me indica: «llevas mucho tiempo sentado, ponte a andar», por eso yo entiendo que es una señal clara también de que no haya segunda réplica. Y, como digo, el día 17 de septiembre tenemos esta siguiente cita, en la cual la Secretaría de Estado de Comercio Exterior nos dará toda la información, y volveremos aquí o transmitiremos la información pertinente a todos los grupos. Muchas gracias, eskerrik asko.

SR. PRESIDENTE EN FUNCIONES (Sr. Sánchez de Muniáin Lacasia): Un pequeño detalle. (MURMULLOS). Una vez concluidas las intervenciones, se levanta la sesión.

(Se levanta la sesión a las 11 horas y 14 minutos).