

A LA PRESIDENCIA DEL SENADO

EL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR, al amparo de lo establecido en los artículos 174 y 175 del Reglamento del Senado, tiene el honor de presentar la siguiente **MOCIÓN**, para su debate en el Pleno de la Cámara.

EXPOSICIÓN DE MOTIVOS

La aprobación por parte del Gobierno de España del Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales (ley 4/2020 de 15 de octubre), ha provocado que Estados Unidos, al verse agraviado, anunciara, el 26 de marzo, a través de la Oficina del Representante de Comercio (USTR), la propuesta de imposición de aranceles, en un 25% adicional, a una serie de productos de España entre los que destaca el CALZADO. En concreto, se verían afectados quince códigos arancelarios de calzado, con un especial impacto en las correspondientes a calzado de piel (este segmento de calzado representa el 82% del valor de la producción nacional).

EFFECTOS DE LA MEDIDA EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO:

Empleo.- España es el segundo país fabricante y exportador de calzado en Europa, aporta el 70% de su producción, siendo líderes mundiales, junto con Italia y Portugal, en la fabricación de calzado de calidad.



Si la subida arancelaria se llevara a cabo causaría un daño irreparable en términos de empleo ya que una de las características esenciales del proceso productivo de esta industria es la gran cantidad de mano de obra que genera, contando con una tasa de paridad del 46% de empleo femenino.

Además, determinadas áreas geográficas de concentración del sector, que no cuentan con otras alternativas industriales, se verían seriamente perjudicadas; es el caso de comarcas como la de Elda (Alicante) o la de Almansa (Albacete) que, según la Federación de Industrias del Calzado Español (FICE), ha estimado que se podrían destruir 1.500 puestos de trabajo directos y 5.600 indirectos.

Exportaciones.- Estados Unidos es el primer destino de nuestras exportaciones extracomunitarias. En 2.020 el 7% de las exportaciones de calzado español fueron a ese país con un valor de 151,6 millones de € y un volumen de 3,5 millones de pares. Además, Estados Unidos es el mercado que paga un precio medio más elevado de los cinco principales compradores de calzado español.

Las ventas a este país se han visto particularmente perjudicadas en 2.020 por la crisis sanitaria, cayendo las exportaciones un 34%. Comparativamente en 2.019, las ventas ascendieron a 225,1 millones de € y 5 millones de pares.

Deslocalizaciones.- Pero no solo las exportaciones se resentirían con esta medida. Dado el alto nivel competitivo de nuestra industria de calzado, la especialización de su mano de obra y el contar con un sector de industria auxiliar perfectamente coordinado con las fábricas, son varias las firmas internacionales que se han volcado en el desarrollo industrial de sus



productos en nuestro país, utilizándolo como base para la producción que finalmente se distribuye a todo el mundo. Si esta medida llegara a aplicarse, estas firmas internacionales no dudarían en deslocalizar su producción hacia países de nuestro entorno que ofrecen una alternativa productiva. En concreto, se podrían derivar a Italia, con solo 4 partidas arancelarias afectadas en la propuesta de Estados Unidos, o a Portugal que no tiene ningún proceso de investigación abierto por Estados Unidos.

Temporadas.- Un factor que tiene un impacto muy fuerte en la industria del calzado es la temporalidad. Al tratarse de un producto de moda y por las características de los canales de distribución, el sector trabaja con seis meses de anticipación. Es en este momento y en las próximas semanas cuando se realizan los pedidos y se planifican las entregas. Debido a la paralización de consumo originada por la pandemia y los rápidos ritmos de vacunación en Estados Unidos muy probablemente se requiera una excepcional y urgente reposición de almacenes para devolverlos a sus niveles normales de inventario y afrontar la temporada de Invierno de 2.021, que va desde septiembre a Navidad, periodo en el que se realizan el 60% de las ventas en Estados Unidos. Casi simultáneamente, la presentación de colecciones, firma de nuevos contratos y pedidos para la siguiente temporada, Primavera de 2.022, se realizaría entre junio y agosto de este mismo año.

En consecuencia, una demora en una solución concreta que no elimine la incertidumbre más allá de junio de este año obligaría a los compradores americanos a buscar alternativas. La pérdida de pedidos de la siguiente temporada ocasionaría la disminución en producción de fábricas desde ahora hasta como mínimo bien entrada la Primavera de 2.022, independientemente de que se consiguiera un acuerdo a partir de julio o agosto de este año. Los efectos están siendo inmediatos. Ya se han cancelado



y puesto en cuarentena el 30% de pedidos con entregas para agosto y septiembre.

Mercado EEUU, prioritario.- Además, en la coyuntura actual de reactivación de la crisis sanitaria, el mercado estadounidense es especialmente relevante para la recuperación del calzado español. Es un mercado que valora mucho las garantías que ofrece la Marca España, están dispuestos a pagar un precio medio más alto por la calidad y características de nuestros productos y, sobre todo, es uno de los países que más rápido se está recuperando de las consecuencias de la Covid-19, de hecho ya se notan los efectos de la reactivación de su consumo.

Conclusión.- En definitiva, las consecuencias de este “anuncio” ya se están percibiendo con la reducción de pedidos. La inseguridad legal que genera esta situación entre los importadores norteamericanos y los proveedores españoles frena en seco las operaciones. Si finalmente se subieran los aranceles al calzado, no solo perderíamos la cuota de producción de Estados Unidos, sino que se destruirían miles de puestos de trabajo y nos expondríamos a una avalancha de deslocalización industrial.

El sector del calzado no puede ser víctima de una guerra comercial.

Por todo ello, y ante la urgencia por corregir esta situación, **EL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR EN EL SENADO** presenta la siguiente:

MOCIÓN

El Pleno de Senado insta al Gobierno a

1.- **Suspender el Impuesto** sobre Determinados Servicios Digitales **mientras se negocia** multilateralmente, en el marco de la OCDE, un acuerdo conjunto sobre la fiscalidad en los servicios digitales.

2.- Con el fin de apaciguar la gran incertidumbre planteada y conseguir un efecto inmediato, **hacer una declaración conjunta entre España y Estados Unidos** sobre la apertura de las negociaciones y el compromiso de no tomar medidas unilaterales mientras éstas se mantengan.

3.- **Prever medidas compensatorias** al sector si llegara el caso de no llegar a un acuerdo y materializarse la subida arancelaria.

4.- Para impulsar el sector en estos momentos tan difíciles, **reconsiderar la inclusión del sector del calzado en el listado de actividades económicas de CNAE**, incluidas en el anexo I del Real Decreto Ley 5/2021, de 12 de marzo, de medidas extraordinarias de apoyo a la solvencia empresarial en respuesta a la pandemia de la COVID-19.

Palacio del Senado, 20 de abril de 2.021.

Javier MAROTO ARANZÁBAL
PORTAVOZ