

¿El IVA de Europa castiga a los productos de Estados Unidos como dice Trump?

Rosa María Sánchez

Jueves, 03 de abril de 2025 08:20

La aplicación de un IVA del 21% que, con carácter general, se aplica a los bienes y servicios que se consumen dentro de la Unión Europea, constituye uno de los (múltiples) argumentos con los que [el presidente de EEUU, Donald Trump, justifica la necesidad de subir los aranceles](#) a la importación de productos provenientes de la UE.



Para Pete Navarro, el principal asesor comercial de Trump, el IVA europeo es "el vivo ejemplo" de lo que para la nueva administración de EEUU constituye **un trato injusto para las empresas estadounidenses**.

"No, yo no lo veo como una desventaja comparativa en contra de Estados Unidos", responde Eduardo Verdún, socio responsable de impuestos indirectos de EY Abogados. Y lo explica a partir de **tres argumentos**: en primer lugar, el IVA en Europa es el mismo para los productos **independientemente del país de origen** del bien o del servicio.

En segundo lugar, el IVA **es el mismo incluso para los bienes producidos dentro de la Unión Europea**. El IVA es un impuesto sobre el consumo. El tipo del 21% que se aplica sobre **un coche importado de EEUU** es el mismo que el que aplica sobre un vehículo producido en **España, Alemania** o cualquier otro Estado miembro. No es mayor para el caso de un bien importado.

En tercer lugar, si quien compra el bien importado es un empresario (y no el consumidor final), el IVA soportado es deducible, **a diferencia de un arancel**, que no lo es. Esta diferencia es esencial, según Verdún. Es decir, si un empresario europeo compra a EEUU, por ejemplo, asientos de automóvil para incorporarlos en su producto final, esos asientos sí tendrán que soportar un IVA del 21%, pero el empresario se lo podrá deducir como un coste. Otra cuestión es que **el precio del producto final** (el coche) sí llevará un IVA del 21% a cargo del consumidor, como cualquier coche que se compre en Europa.

Con estos argumentos, Verdún concluye que el IVA "no supone una desventaja competitiva" en Europa para los productos que puedan llegar de EEUU, pues es igual para todos. "La verdad, sin algo más de detalle, no sé quién le ha podido hablar a Trump del IVA de la Unión Europea en términos **similares a los de un arancel**", añade el socio de EY Abogados.

"Por cierto, **considerar el IVA como un arancel es ridículo**: el IVA se aplica a todos los bienes, no solo a las importaciones. No supone una discriminación de bienes respecto a su origen, como un arancel", coincide en señalar [el economista Enrique Feás en la red social X](#) (antes Twitter). "Cuando se exporta, se deducen los impuestos indirectos del país de origen, y al importar se incluyen los del país de destino para que los bienes importados estén sujetos al mismo impuesto que los bienes domésticos", añade Feás, reforzando los argumentos de Verdún.

No. La sensación de agravio, tal vez tenga su origen en el hecho de que en EEUU no existe un **Impuesto sobre el Valor Añadido** (IVA) como el europeo. En EEUU sí existe el **'Sale Tax'** (impuesto sobre la venta), que en muchas circunstancias funciona de forma similar al IVA, pero no es de carácter estatal (cada estado establece su propio impuesto y en alguno de ellos no existe). Además, es muy inferior al impuesto indirecto europeo (suele oscilar entre el 2% y el 6%).

En resumen: **el IVA europeo es muy superior** al impuesto sobre las ventas que existe en EEUU, pero el impuesto indirecto de la UE **se aplica por igual** a un coche fabricado en Alemania (por citar un ejemplo), que a otro que se haya fabricado en Detroit.

Suscríbete para seguir leyendo