

ECONOMÍA / POLÍTICA

La UE y EEUU se comprometen a acelerar las negociaciones comerciales

VON DER LEYEN Y TRUMP REBAJAN LA TENSIÓN EN UNA LLAMADA TELEFÓNICA/ Las conversaciones se reanudan tras las amenazas del presidente de EEUU con la intención de avanzar para encontrar un acuerdo y la esperanza de un tono más constructivo.

Andrés Stumpf. Bruselas

Vuelta al punto de partida, pero con energías renovadas. Ese es el compromiso al que han llegado la Unión Europea y Estados Unidos después de rebajar la tensión tras los mensajes de Donald Trump, en los que el presidente de EEUU amenazaba con imponer aranceles del 50% al bloque comunitario ya en junio.

Una llamada el domingo por la noche de Ursula von der Leyen, presidenta de la Comisión Europea, permitió desatascar la situación. Trump anunció en sus redes sociales el “privilegio” de respetar la tregua comercial que él mismo había anunciado unilateralmente en el pasado, lo que devolvió la fecha de la entrada del vigor de los aranceles al 9 de junio y ambas regiones se comprometieron a acelerar las negociaciones.

La jornada de ayer amaneció con dudas sobre las concesiones que podría haber hecho la UE para que Trump echara marcha atrás en sus amenazas. Sin embargo, fuentes comunitarias aseguran que la estrategia negociadora de la Comisión no ha cambiado, que no se han realizado nuevas propuestas y que las líneas rojas siguen estando grabadas en piedra.

La postura de Trump, por lo tanto se vincula en Bruselas más a su propia visión de cómo llevar a cabo una negociación, como un constante tira y afloja público. La UE considera que, tras lo sucedido estos días, Trump puede apuntarse en EEUU el tanto de que gracias a sus amenazas las verdaderas conversaciones han comenzado, algo que los negociadores están dispuestos a asumir si con ello se logra avanzar hacia un acuerdo.

La Comisión Europea habla ahora de “cambio de tono en EEUU”, con una postura más constructiva e intención de negociar un acuerdo.

Negociaciones

Las negociaciones, por lo tanto, se reanudan con la intención de cerrar cuanto antes la importante brecha que separa a EEUU y la UE. En el bloque comunitario se barajaba la posibilidad de tener que re-



Ursula von der Leyen, presidenta de la Comisión Europea, y Donald Trump, presidente de Estados Unidos.

Una mayor compra de productos de EEUU es una de las áreas en las que acercar posturas

no se considera una traba comercial porque se aplica tanto a productos domésticos como importados, por lo que no resulta discriminatorio.

Entre los campos en los que se propone avanzar y en los que se cree que se debería poder llegar a puntos en común con relativa facilidad está la compra de más productos estadounidenses, sobre todo en el campo de la energía. A ello se le suma la propuesta de aranceles cero por cero en bienes industriales, ampliable a otros productos, y la lucha contra la sobreproducción, un terreno en que supondría aliarse contra China.

Bruselas, pese a la situación de tensión del viernes, no está dispuesta a aceptar la imposición de exigencias unilaterales y tampoco buscará un acuerdo como el firmado con Reino Unido, que asume aranceles del 10% para el país.

Las negociaciones siguen siendo el plan A de la Comisión Europea, pero de forma paralela sigue trabajando en medidas de represalia por si las conversaciones vuelven a torcerse o no se logra alcanzar un acuerdo satisfactorio para las dos partes. Al menos en el punto actual de la negociación, cualquier gravamen comercial impuesto por EEUU sería respondido por la UE con medidas para reequilibrar el tablero del comercio internacional. Bruselas tiene en la recámara dos paquetes diferentes de aranceles sobre exportaciones estadounidenses valorados en 21.000 y 95.000 millones de euros que podrían volver a activarse en cualquier momento. Para abrir la nueva etapa de las negociaciones, ayer el comisario europeo de Comercio, Maros Sefcovic, mantuvo una conversación telefónica con sus homólogos estadounidenses Howard Lutnick y Jamieson Greer. El político europeo definió como “positivo” el contacto, alejándose de la tensión del viernes.

El día en el que los negociadores contuvieron el aliento

El pasado viernes 23 de mayo las relaciones entre EEUU y la Unión Europea alcanzaron un punto crítico. Donald Trump, presidente de EEUU, amenazaba al bloque con aranceles del 50% y repetía consignas que se consideraban ya superadas en esta fase de la negociación, como cargar contra el IVA o las leyes de servicios digitales. Ese mismo día, una llamada entre el comisario europeo de Comercio, Maros Sefcovic, y sus homólogos estadounidenses Howard Lutnick y Jamieson Greer, confirmaba los peores presagios, el tono se

endurecía y la brecha entre ambas regiones parecía insalvable. El europeo, una persona con un enorme talante diplomático, acabó advirtiendo de forma tajante que las negociaciones debían guiarse por “el respeto mutuo y no por las amenazas”. El ambiente era sumamente tenso. En Bruselas, había quien miraba directamente a los paquetes de represalias, aranceles europeos sobre exportaciones de EEUU por valor de 21.000 y 95.000 millones de euros, respectivamente, que no se encuentran en este momento activados pese a

los gravámenes comerciales de EEUU para dar margen a las negociaciones. La pasada semana, en ese momento en el que todos los esfuerzos puestos en encontrar un acuerdo casi saltaron por los aires, hubo quien apostaba por reactivar las represalias e ir a la guerra comercial con EEUU “a lo China”, es decir, entrando en una espiral de confrontación para ver quién eleva más las trabas a las exportaciones del contrario. Esto hubiera terminado de dinamitar una relación comercial valorada en más de 1,6 billones de euros, la más grande del

mundo. Los negociadores, al menos a este lado del Atlántico, contenían la respiración, aunque también alguno apostaba porque Trump acabaría dando marcha atrás en ese tira y afloja negociador que le caracteriza y que podría repetirse de aquí a que acabe la tregua. Ahora, tras la llamada de Von der Leyen, la presidenta de la Comisión, se abre una nueva etapa con un optimismo cauto. “Preferimos vivir en el presente. El viernes es el pasado”, subrayó ayer Olof Gill, portavoz de Comercio de la Comisión.

ció Olof Gill, portavoz de Comercio.

De la misma manera, la regulación de las empresas tecnológicas y los mercados digitales no se adaptará ni se ofrecerán cambios para aplacar a Trump en lo que respecta al conflicto comercial. Si Europa considera que debe multar a un gigante estadounidense como consecuencia de un incumplimiento de las reglas, más estrictas que en otras regiones, lo hará independien-

temente de por dónde se esté desarrollando la guerra comercial tal y como demostró con las sanciones a Apple y Facebook.

Por último, el IVA, considerado por el presidente de EEUU como un arancel encubierto, sigue sin estar en la mesa de negociación. La Comisión Europea entiende que este impuesto es una parte clave de cómo se estructuran los presupuestos de los diferentes Estados Miembros y

currir a una extensión de la tregua arancelaria para dar más oxígeno a las negociaciones teniendo en cuenta lo tarde que comenzaron las conversaciones significativas sobre la materia, pero la reacción de Trump del pasado viernes parecen nublar esa posibilidad y obliga a realizar un esfuerzo extra.

Pese a ello, la Comisión Europea seguirá defendiendo las áreas en las que no cederá ante las peticiones esta-

La Comisión considera líneas rojas los estándares alimenticios, el IVA y las leyes digitales