

ECONOMÍA / POLÍTICA

Europa se pliega ante Trump: aranceles del 15% y compras billonarias a EEUU

“EL MAYOR ACUERDO COMERCIAL DEL MUNDO” / La reunión entre Trump y Von der Leyen en Escocia se salda con el compromiso europeo de “reequilibrar” el comercio transatlántico invirtiendo más en EEUU, con compras billonarias en energía y Defensa.

Andrés Stumpf. Bruselas

Golpe de Trump directo al hígado de la Unión Europea. El bloque comunitario aceptó ayer plegarse a las exigencias del presidente de Estados Unidos con la firma de un acuerdo arancelario profundamente desequilibrado con el objetivo de salvar el comercio transatlántico.

Después de tres meses y medio de negociaciones, la Comisión Europea ha hincado la rodilla y acata aranceles del 15% para todas sus exportaciones a Estados Unidos. Y se compromete a que todos los Estados miembro reducirán al 0% sus trabas a la llegada de productos norteamericanos.

El punto más importante para la Unión Europea es una rebaja de los aranceles sobre los automóviles y sus partes hasta el 15%, desde el 25% en el que se encontraban desde el comienzo de la guerra comercial, algo que dará aire especialmente a la renqueante economía alemana. No corren la misma suerte el aluminio y el acero, bienes que seguirán golpeados por tasas del 50%, lo que impide de forma efectiva el comercio.

Este ha sido el resultado de un proceso largo y rodeado de una elevadísima incertidumbre que ha estado al borde de saltar por los aires en varias ocasiones, pero que finalmente se cerró ayer en la localidad escocesa de Turnberry, donde

Trump es propietario de un complejo de golf.

El presidente de EEUU y la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, terminaron allí de sellar el pacto que fija las nuevas relaciones entre las regiones: un discurso de reequilibrio del déficit de EEUU que se compensa con altos gravámenes e inesperados compromisos billonarios de compras.

Porque al esperado acuerdo comercial con aranceles del 15%, se le ha terminado sumando la promesa de que la Unión Europea adquirirá nada menos que 750.000 millones de dólares en energía estadounidense. Además, Trump señaló que el bloque comunitario también adquirirá “cientos de miles de millones” en material militar, a lo que sumará unos 600.000 millones de dólares en nuevas inversiones en EEUU. Este paquete de “extras” a la negociación supone un mínimo de 1,35 billones, es decir, más de la mitad de todo el presupuesto europeo actual.

Por parte de la delegación europea, además de Von der Leyen, acudieron a la cumbre con Trump el comisario de Comercio, Maros Sefcovic; el jefe de gabinete de la presidenta, Björn Seibert; la directora general de Comercio, Sabine Weyand, y el asesor de Comercio, Tomas Baert. La delegación de Trump contaba



La presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, y el presidente de EEUU, Donald Trump, ayer en Escocia.

con la presencia del representante comercial de EEUU, Jamieson Greer; del secretario de Comercio, Howard Lutnick; y del vicepresidente de EEUU, J.D. Vance.

Se trata de un pacto más doloroso que el alcanzado por Reino Unido hace unos meses, con tasas del 10%, y también que el anunciado el pasado jueves por Japón, que parecía haberse convertido en el estándar de la última ronda de negociaciones entre EEUU y sus socios comerciales. El país nipón también acatará aranceles unilaterales del 15%, pero sus compromisos de com-

pras ascienden a unos 400.000 millones de dólares.

La amenaza de imponer gravámenes del 30% a partir del 1 agosto ha marcado las conversaciones y dictaminado en parte lo que se considera una salida aceptable en esta guerra comercial.

En un comienzo, diferentes representantes de Estados Miembros de la UE consideraban el acuerdo de Reino Unido como una muestra de la debilidad negociadora del país. Sin embargo, y tras darse de bruces con un Trump poco dispuesto a ser flexible, muchos países han presionado

para que se acepte un pacto, aunque sea profundamente desequilibrado, con tal de poner fin a la incertidumbre comercial.

En cualquier caso, aunque la cifra del arancel es dura, fuentes comunitarias explican que supone dejar la situación prácticamente igual a como lo ha estado durante el periodo de la tregua comercial iniciado a mediados de abril. Esto es así porque los aranceles impuestos entonces por Trump a la UE, del 10%, se sumaban a los ya existentes, que estaban recogidos por las cláusulas MFN (naciones más favoreci-

das) y se situaban en torno al 4,8%.

En cambio, bajo el nuevo acuerdo, el arancel ya incluye estas tasas adicionales dejando el nivel del gravamen medio en un entorno idéntico.

También fuentes comunitarias intentan amortiguar el impacto de los compromisos billonarios de compras señalando que los acuerdos de la OTAN conllevarían necesariamente la adquisición de bienes militares y que la estrategia para desligarse de Rusia en materia energética implica tener que importar energía de otros países, como EEUU.

¿Quién va a pagar los aranceles de Trump a la

Rafael Pampillón
Olmedo

Escocia se convirtió este domingo en el escenario de un giro estratégico en las relaciones comerciales entre Estados Unidos y la Unión Europea. La presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, y el presidente estadounidense, Donald Trump, alcanzaron un acuerdo que impone un arancel mínimo del 15% a las exportaciones europeas hacia EEUU a partir del 1 de agosto. Aunque la cifra es inferior al 30% con el que Trump había amena-

zado, el acuerdo muestra el carácter proteccionista de la medida y su impacto negativo sobre la economía europea y la de EEUU.

Esta decisión, presentada por la Casa Blanca como un compromiso razonable frente al déficit comercial americano, supone en realidad una ruptura con el modelo de apertura económica que ha regido durante décadas entre ambas áreas geográficas. Los sectores exportadores europeos más sensibles al precio –como la maquinaria, los automóviles, el acero, el aluminio, el sector agroalimentario y el textil– se verán directamente afectados por una barrera que puede reducir su competitividad en el mercado estadounidense.

Según estimaciones de la Cámara de Comercio de España, un arancel del 15% puede provocar una caída de hasta el 13% en las exportaciones españolas a EEUU. El golpe afectará especialmente a las pequeñas y medianas empresas, menos capaces de absorber costes o desviar sus productos hacia otros mercados.

Los efectos se sentirán con mayor intensidad en los grandes exportadores europeos como Alemania, Francia e Italia, pero países con menor peso relativo, como España, también se verá perjudicado en sectores clave. El agroalimentario –aceite de oliva, vino, embutidos– es uno de los más vulnerables: se trata de productos ya golpeados por conflictos comerciales an-

teriores y que enfrentan ahora un sobrecoste que podría dejarlos fuera del mercado estadounidense.

Además, los bienes de equipo, el sector farmacéutico, la moda, el refino, el calzado y las manufacturas eléctricas –todos ellos con una notable presencia en las exportaciones españolas a EEUU– encaran un escenario complicado. Según las proyecciones disponibles, las ventas de maquinaria y material eléctrico podrían caer hasta un 22% y los alimentarios en torno al 4%. En total, España exportó a Estados Unidos por valor de más de 18.000 millones de euros en el último año. La aplicación de esta nueva política aduanera pone en riesgo una parte sustancial de ese volumen, y con él,

miles de empleos.

Aunque la retórica de Trump insiste en que los aranceles protegen la economía estadounidense, los datos de años anteriores pintan un panorama distinto. En realidad, son las propias empresas estadounidenses –los importadores– los que también pagan directamente esos aranceles. Y dado que muchas de estas empresas no pueden trasladar el coste al consumidor final sin perder competitividad, acabarán absorbiendo la mayor parte del impacto. Grandes corporaciones como General Motors, Nike, Stellantis o Hasbro ya han reflejado pérdidas millonarias en sus cuentas de resultados a causa de los aranceles. Otros sectores, como el juguetero, el