

El pacto perpetúa las tarifas vigentes desde abril, cuando al 5% preexistente se le sumó un 10%

Con estos aranceles del 15%, desde la Comisión Europea entienden que se conseguiría preservar la mayor parte del comercio transatlántico, la mayor relación de intercambio de bienes y servicios del mundo y el objetivo último de la UE desde que se iniciaran las negociaciones.

“Es el mayor acuerdo comercial del mundo”, destacó Trump. Europa y EEUU representan casi el 30% del comercio global de bienes y servicios y el 43% del PIB mundial.

En 2023, el comercio transatlántico de bienes y servicios alcanzó los 1,6 billones de euros, según datos de Eurostat y tanto la UE como EEUU son los principales socios comerciales en bienes el uno para el otro. Ambas economías son complementarias, pues la relación de intercambio arrojó un superávit para la UE en bienes de 157.000 millones de euros, pero un déficit en servicios de 109.000 millones.

La firma de este acuerdo supone que la UE acatará la desigualdad comercial respecto a EEUU sin activar las medidas de represalia que había preparado de forma paralela al proceso de negociador.

La Comisión había fusionado sus dos paquetes de contraataque en una lista de 93.000 millones de euros en exportaciones estadounidenses a las que imponer aranceles y que ahora se quedarán guardadas salvo que el acuerdo alcanzado se rompa y las relaciones vuelvan a tensarse.

Editorial / Página 2

La letra pequeña: 15% a vehículos y fármacos, 0% a aviación y químicos

VON DER LEYEN: “ES LO MEJOR QUE HEMOS PODIDO CONSEGUIR” / La UE admite que el impacto arancelario “no debe subestimarse”, pero alega que el pacto aporta “certidumbre en tiempos inciertos” y algún “alivio”.

Juande Portillo, Madrid

“Hemos llegado a un acuerdo arancelario y comercial con los Estados Unidos que aporta certidumbre en tiempos inciertos, ofrece estabilidad y previsibilidad para los ciudadanos y las empresas a ambos lados del Atlántico”, defendió ayer la presidenta de la Comisión Europea, Ursula Von der Leyen, tras el acuerdo alcanzado en Escocia con el presidente estadounidense, Donald Trump. Consciente del desequilibrio de los términos, Von der Leyen admitió que un arancel general del 15% sobre los productos comunitarios vendidos en EEUU “no debe subestimarse”, pero aseguró que “es lo mejor que hemos podido conseguir”. La letra pequeña del acuerdo, reivindicó, incluye excepciones favorables a Europa y un “alivio arancelario inmediato” para algunos sectores estratégicos.

Von der Leyen detalló que el arancel general del 15% a las exportaciones europeas es “un techo” que “se aplicará a la mayoría de los sectores, incluidos automóviles, semiconductores y productos farmacéuticos”, pese a que el propio Trump amagó con dejar fuera algunos de ellos durante la negociación.

En paralelo, explicó la presidenta de la Comisión Europea, el texto final del acuerdo incorpora la fijación de “aranceles



El presidente de EEUU, Donald Trump, jugando al golf en su campo de Escocia.

celes cero” sobre ciertos productos estratégicos. “Esto incluye todos los aviones y sus componentes, ciertos productos químicos, ciertos genéricos, equipos de semiconductores, ciertos productos agrícolas, recursos naturales y materias primas críticas”, enumeró. “Seguiremos trabajando para añadir más productos a esta lista”, aseveró Von der Leyen, detallando que las negociaciones técnicas proseguirán durante las próximas semanas.

“En materia de acero y aluminio, la UE y EEUU se enfrentan al desafío externo co-

Europa adquirirá energía a EEUU por 250.000 millones anuales durante los próximos tres años

mún de la sobrecapacidad global. Colaboraremos para garantizar una competencia global justa. Para reducir las barreras entre nosotros, se reducirán los aranceles y se establecerá un sistema de cuotas”, sostuvo la líder europea, si bien de momento ambas mercancías siguen afectadas por los aranceles del 50% im-

puestos por Trump.

Conviene recordar que el llamado *Día de la liberación*, el pasado abril, Trump anunció un arancel del 20% para los productos comunitarios que se abría a negociar mientras comenzaba a aplicarles una tarifa universal del 10% que se sumaba al 5% preexistente, arrojando un 15%. La UE, que aspiraba a rebajar la cifra al 10% logrado por Reino Unido, recibió hace semanas una carta de Trump amenazando con imponerle un 30%, mientras que productos como los coches ya estaban soportando una carga del 27,5% que ahora

cae, con el resto, al 15%.

La cesión beneficia especialmente a Alemania, que venía presionando para lograr un acuerdo rápido, aunque fuese caro, en lugar de apostar por una batalla a largo plazo que incluyera la activación de represalias comunitarias a productos de EEUU. “El pacto era necesario para que nuestras empresas puedan planificar e invertir”, se justificó ayer Von der Leyen.

La llave del acuerdo final en torno al arancel del 15% fue la aceptación de compras bilionarias a EEUU que revertirían el déficit comercial que tiene con la UE. Europa, detalló Von der Leyen, adquirirá 250.000 millones anuales en crudo y energía nuclear estadounidense que, argumentó, ayudará a diversificar proveedores y a reemplazar el gas y el petróleo ruso. También, adelantó EEUU, se adquirirá cuantioso material militar norteamericano. El acuerdo de ayer llega “pocas semanas después de la cumbre de la OTAN”, cuando los aliados pactaron elevar su gasto en defensa del 2% al 5% del PIB, a modo de “segundo pilar que reafirma la asociación transatlántica”, sostuvo la presidenta de la Comisión.

Finalmente, agregó Von der Leyen, la compra de “chips de inteligencia artificial de EEUU ayudará a impulsar nuestras gigafábricas”.

Unión Europea?

calzado y los bienes de consumo, anticipan subidas de precios para los próximos meses. Walmart, por ejemplo, ha comenzado a aumentar sus precios en productos básicos como frutas o electrodomésticos. En paralelo, la inflación en EEUU ha empezado a repuntar, y el consumidor final está comenzando a notar los efectos.

Además, las cadenas de suministro transatlánticas –especialmente en sectores como automoción o farmacéutico– están profundamente integradas. Imponer barreras a esas importaciones no solo castiga a Europa: también encarece y desestabiliza procesos productivos en EEUU, generando ineficiencias y reduciendo la competitividad del propio país.

La respuesta de Europa se ha debatido entre la firmeza y la contención. Líderes como Emmanuel Macron o Giorgia Meloni han pedido a Bruselas preparar contramedidas contundentes. Ursula von der Leyen advirtió que la UE “no permanecerá inerte si sus empresas y trabajadores son penalizados injustamente”.

Necesidad de cambios

Hasta el momento, la UE ha evitado escalar el conflicto, consciente de los riesgos de una guerra comercial abierta. Sin embargo, la decisión estadounidense rompe el equilibrio. Un momento crítico que puede, sin embargo, servir como fulminante para realizar cambios radicales en las relaciones co-

merciales, incluyendo las cadenas de suministro. Por ejemplo, Europa, se está acercando a China y evalúa también una estrategia comercial hacia otros mercados. El giro proteccionista de Trump obliga a Europa a diversificar sus mercados exteriores, reforzar sus alianzas con otras regiones –como América Latina, el Sudeste Asiático o África– y consolidar su autonomía estratégica en sectores clave: tecnología, energía, defensa y salud.

En el caso de España, esta coyuntura puede acelerar procesos pendientes: la internacionalización hacia nuevos destinos, el aumento del valor añadido en la producción exportadora y el impulso a la digitalización del tejido empresarial. Pero para ello será nece-

saria una política industrial decidida, una diplomacia comercial activa y un acompañamiento institucional eficaz.

El acuerdo del 15% firmado en Escocia no es solo un número. Es el síntoma visible de un cambio de era. La globalización comercial que definió el mundo en las últimas décadas está en retroceso. El proteccionismo, el desacoplamiento estratégico y la fragmentación económica emergen como nuevas realidades.

Ni Europa ni EEUU salen ganando con más barreras. Los más perjudicados, en ambos lados del Atlántico, son los consumidores, las empresas intermedias, las pymes exportadoras y, en última instancia, la estabilidad del sistema económico global. A partir de

ahora Europa debe actuar con determinación y visión estratégica, y España, aunque más pequeña, tiene sectores a los que defender y una voz que debe hacerse oír.

Aunque el acuerdo del 15% se presente como una *victoria negociada*, su coste económico es elevado. Al final, quienes pagan los platos rotos son los trabajadores y los consumidores americanos y europeos. La pregunta no es saber si en el futuro Trump impondrá nuevos aranceles, sino si Europa está preparada para defender su modelo económico de libre comercio en un mundo cada vez más proteccionista.

IE Business School y Universidad CEU San Pablo.