

Nuevo pensamiento

El impacto de los Aranceles de Trump: del día de la “liberación” al día de la “concertación”

Ignacio García Bercero
Inmaculada Rodríguez-Piñero

El impacto de los Aranceles de Trump: del día de la “liberación” al día de la “concertación”

El porqué de los aranceles

EE UU es hoy un socio insustituible para Europa y viceversa. Es la relación comercial más fuerte del mundo con un volumen diario de comercio de bienes y servicios de unos 4.400 millones de euros.

La Comisión Europea estima, con datos de 2023, que los tres paquetes arancelarios anunciados por Washington -sobre el acero y el aluminio, sobre los coches y sus componentes, y los últimos y mal llamados aranceles recíprocos- afectan en torno al 70% de las exportaciones a EEUU. La incidencia global de los aranceles se estima en torno al 28%, tasa superior a la de la famosa legislación Smoot Hawley de 1930, cuya consecuencia fue una espiral proteccionista que contrajo en 2/3 el comercio internacional y contribuyó decididamente a empeorar la Gran Recesión.

Estados Unidos ha introducido sobrecargas arancelarias totalmente arbitrarias, del 10 al 49%, a las importaciones de todos los países menos México y Canadá. Las sobrecargas se establecen dividiendo el déficit que un país tiene con Estados Unidos por sus exportaciones totales, sobre la base de que cualquier déficit es consecuencia de prácticas comerciales injustas que desfavorecen a las exportaciones americanas. A los países con los que Estados Unidos no tiene déficit se les aplica automáticamente un arancel del 10%. Ello explica por qué a la Unión Europea se le aplica una sobrecarga del 20% mientras que al Reino Unido, Brasil o Turquía se les aplica el 10%.

Además, Trump ha fijado unos aranceles homogéneos del 25% al acero, el aluminio o la automoción, que también podrán aplicarse en el futuro a otros sectores como el farmacéutico y los semiconductores, que de momento han quedado excluidos de la lista a la espera de que se decida la sobrecarga final.

En definitiva, se trata de unos aranceles totalmente arbitrarios, injustificados, ilegales y desproporcionados. Algunos de los aranceles más elevados se aplican a los países más pobres del mundo. No tienen nada que ver con la reciprocidad ni con la

existencia de obstáculos al comercio. Se han fijado sin ningún fundamento teórico ni coherencia económica. Reflejan la obsesión de Trump con los déficits comerciales sin analizar las causas que los provocan, la deslocalización y pérdida de competitividad que lo provoca. Trump impone aranceles sin importarle el incremento de precio que van a tener que soportar sus ciudadanos, ni sus preferencias de consumo. Según afirmaba un asesor económico suyo en una reciente entrevista, detrás del incremento arancelario generalizado se esconde su idea de financiar el gasto público de un Estado minimizado, sustituyendo la recaudación de impuestos directos pagados por los americanos, por ingresos arancelarios pagados por terceros países que repercuten en los consumidores americanos.

La realidad es que los aranceles de Trump sólo conducirán a más inflación, más incertidumbre, menor inversión, menor crecimiento económico y más desigualdad y pobreza.

El impacto en las bolsas de valores está descontando con crudeza tales efectos, y no debemos olvidar el impacto tan adverso que ello produce en los planes de pensiones privados, que juegan un papel crucial en la jubilación de la amplia clase media americana.

No obstante, llevará tiempo conocer el impacto total que tendrán estos aranceles en las cadenas de suministro y sus efectos indirectos sobre el comercio a través de los aranceles cruzados. Las estimaciones que estamos conociendo de prestigiosos organismos carecen todavía de la información adecuada para medir el impacto real en la economía europea y española. Aún no se sabe qué frutos dará la negociación de la Comisión -que tiene competencia exclusiva en política comercial-, ni cuáles serán las respuestas del resto de nuestros socios comerciales.

Una tasa universal a todos los países hubiera limitado la desviación comercial, pero los efectos derivados de la diferenciación arancelaria provocarán mayores desviaciones de comercio y amplificará la contracción.

Impacto en la economía española

En España, el impacto será de menor intensidad que en otros países de la UE por cuanto Estados Unidos sólo representa el 5% de nuestras exportaciones totales y el 7% de nuestras importaciones.

Según estimaciones de la Cámara de Comercio de España, las ventas al mercado estadounidense podrían reducirse un 25% en 2025, afectando muy especialmente a aquellos productos que más se venden en EEUU. Los fabricantes de maquinaria y material eléctrico serían los más perjudicados, con una posible caída del 28% en ventas, seguidos de las industrias química y farmacéutica, con descensos estimados de hasta el 16,5% y el sector metalúrgico, cuyas ventas se reducirían en más del 10%. En el sector agroalimentario, la caída estimada alcanzaría el 6%, pero productos clave como el aceite de oliva y el vino podrían revivir el desplome sufrido en Trump I.

Las buenas políticas requieren de diagnósticos acertados y de medidas adecuadas. Es fundamental estar preparado para poder actuar antes de que se produzca el daño y, así, poder minimizar el impacto y aprovechar la guerra comercial para dar a nuestro tejido productivo un nuevo impulso de modernización e internacionalización. Hacerlo de la mano de los agentes sociales, en coordinación con las CCAA y con el respaldo de los Grupos Parlamentarios, es la mejor manera de articular el recientemente anunciado “Plan de Repuesta y Relanzamiento Comercial”.

Pero un problema europeo requiere una solución europea. Por eso es importante que la Comisión Europea active un marco especial de ayudas de Estado que dote de mayor flexibilidad a las medidas de apoyo nacionales, que evite distorsiones a la competencia y revise algunas normativas comunitarias para apoyar a los sectores más afectados, tal y como pide el presidente del Gobierno.

Una oportunidad para la concertación global

Europa no ha empezado esta guerra comercial. No la queremos. Pero tiene que demostrar que sabe defender los intereses de la Unión, de sus consumidores y sectores productivos.

La UE no busca la escalada, sino la negociación, pero para ello debe enseñar los dientes.

Para negociar es preciso crear un ambiente propicio para la negociación, lo cual no casa bien con el hecho de que Trump impone su ley en su propio beneficio, obligando a los demás a aceptar los costes. EEUU está ejerciendo coerción económica para que no se apliquen impuestos o regulaciones que afecten negativamente a empresas estadounidenses, lo que nada tiene que ver con la estructura arancelaria de la Unión. Ni Europa ni España vamos a renunciar a nuestra capacidad fiscal para financiar el Estado del Bienestar, ni a nuestro compromiso con el cambio climático, ni a nuestra regulación tecnológica, que es algo que no va de economía, sino de democracia.

La Unión Europea tiene un instrumento anticoerción que puede ser mucho más duro que el arancel y está preparada para aplicarlo si así se decide. Es un as en la manga para negociar. La UE debe diseñar una retorsión de forma inteligente, para tener un impacto político en Estados Unidos, al mismo tiempo que se evitan efectos negativos sobre la economía europea. Sobre la base del instrumento anticoerción podrían introducirse restricciones en el comercio de servicios y la exclusión en ciertos sectores de licitaciones que tengan un alto contenido americano.

La acción de EE UU es torpe al atacar a la vez a todos sus socios comerciales y es muy ciega al pensar que éstos no van a responder.

La clave está en ofrecer conjuntamente una respuesta coordinada y firme, y en enviar un mensaje alto y claro a Trump para que termine con esta locura de guerra arancelaria. La Unión Europea debería convocar una reunión de ministros de comercio en la que se invite a una coalición amplia de países que están dispuestos a coordinar posiciones frente a la mayor crisis del comercio internacional desde la Gran Recesión. El liderazgo comercial de la Unión exige que coopere con países terceros para defender la necesidad del respeto a las normas de la OMC, al mismo tiempo que se indica una disponibilidad a negociar una reforma profunda.

Europa debe responder con unidad y dureza, porque nuestra fuerza nos la da nuestro mercado único con una política comercial común, y porque la dureza es el único lenguaje que entiende quien busca imponerse a toda costa. Ojalá no fuera necesario, pero hay que dejar claro que esta política tiene también un gran coste económico y financiero para Estados Unidos.

Europa está respondiendo adecuadamente, defendiendo nuestros intereses, sin echar leña al fuego, pero con medidas legales, legítimas, proporcionadas y decisivas. Sin olvidar la necesidad de buscar el entorno adecuado para la negociación que permita dar un nuevo enfoque consensuado a nuestra relación comercial.

La UE tiene que reforzar el mercado único, donde radica nuestro poder económico, hacer valer que es el mayor bloque comercial del mundo y reforzar sus alianzas comerciales con los grandes actores en el comercio internacional: Japón, Corea, China, Brasil, México, Canadá, India, Vietnam.

En definitiva, la UE puede y debe liderar una coalición en apoyo del comercio basado en normas, para **pasar del “día de la liberación” al “día de la concertación internacional”**.

Ignacio García Bercero

Experto en Comercio Internacional. Bruegel

Director y negociador Acuerdo UE-EEUU de la Comisión Europea

Inma Rodríguez-Piñero

Ex Eurodiputada experta en Comercio Internacional

Señor Adviser EPPA y miembro del Consejo Científico de Avanza