

Cómo debe responder Europa a los aranceles de Trump

Álvaro Sanmartín
y Federico Steinberg

La auténtica guerra comercial entre la Unión Europea y Estados Unidos comenzará pronto. Trump ya ha anunciado aranceles sobre las importaciones de acero y aluminio para el 12 de marzo, pero su efecto será reducido comparado con la posible imposición de aranceles generalizados a todos los países del mundo, incluidos los europeos. El eventual aluvión proteccionista llegará previsiblemente a partir del 1 de abril, cuando la administración presente sus informes sobre tratamiento "desfavorable" a los productos y empresas estadounidenses. Pero, dado que Trump es errático e impredecible, tampoco es imposible que llegue antes.

Ante este desafortunado contexto, es importante que la Comisión Europea tenga una estrategia clara para hacer frente al mercantilismo trumpista. Sus objetivos deberían ser minimizar el daño económico del proteccionismo sobre la economía europea y evitar una confrontación abierta que lleve a una escalada en la que Trump pueda sentirse tentado a atacar a los países europeos con instrumentos no económicos.

Asimismo, la estrategia debe conjugar la lógica económica, que muestra que los aranceles son una pésima idea (también para la economía americana), con los políticos, que pasan por comprender que lidiar con Trump requiere una respuesta clara y creíble (es bien sabido que a los abusones les gusta machacar a quienes perciben como débiles).

El enfoque que se propone a continuación combina un tono conciliador que abre la puerta a acuerdos mutuamente beneficiosos con amenazas creíbles por el lado europeo, que hagan comprender a la nueva Administración americana que lo mejor para sus propios intereses es evitar una guerra comercial.

Aunque cualquier especialista en comercio internacional sabe que los "aranceles recíprocos" que plantea Trump son una idea absurda, la UE debería celebrar este innovador concepto trumpiano como aproximación al comercio justo. Al fin y al cabo, los aranceles que la Unión Europea impone a los productos estadounidenses, salvo algunas excepciones como los coches, son muy reducidos. Según la Comisión Europea, el arancel medio de la Unión Europea sobre los productos estadounidenses es del 0,9%, mientras que las exportaciones europeas a Estados Unidos se enfrentan a un gravamen medio del 1,4%. En los productos agroalimentarios los aranceles europeos son algo más altos que los estadounidenses, pero en una cuantía pequeña.

En esa misma línea, y de nuevo como muestra de buena voluntad, la Comisión Europea debería mostrarse dispuesta a rebajar los aranceles

Es necesario emplear un tono conciliador con Trump que abra la puerta a acuerdos mutuamente beneficiosos con amenazas creíbles por el lado europeo, que hagan comprender a la nueva Administración americana que lo mejor para sus propios intereses es evitar una guerra comercial.



europeos en aquellos productos donde hoy son más elevados que los estadounidenses, como es el caso de sectores como el del automóvil. Además, esas rebajas podrían extenderse a otros países y ser parte de la estrategia europea de liberalización comercial preferencial en curso.

Asimismo, y para atajar las quejas de Trump sobre barreras no arancelarias, la Unión Europea debería presentar como concesión adicional a Estados Unidos (a Trump le encanta decir que ha logrado concesiones) la agenda de simplificación regulatoria en la que está enfrascada como resultado de los informes de Draghi y Letta, que favorecerá a las empresas estadounidenses que operen en Europa. De hecho, se podría ir más allá y proponer una mesa de diálogo permanente para seguir los avances en esa materia, que sustituiría al Consejo de Comercio y Tecnología que estuvo vigente durante la Administración Biden, y facilitaría la integración económica y el crecimiento en el espacio transatlántico.

Hasta aquí, la parte constructiva y dialogante de la estrategia de respuesta europea, a la que se podrían sumar compromisos de compra de gas natural y a la que, sin embargo,

La UE impone un arancel del 0,9% en promedio a EEUU, que a su vez cobra un 1,4% a los europeos

La Comisión Europea debería mostrarse dispuesta a rebajar los aranceles al automóvil

habría que añadir un matiz importante: lo que la Unión Europea debería marcar como línea roja en el diálogo comercial con Estados Unidos es que no se interprete que el IVA europeo es un arancel, porque no lo es. De hecho, la Unión podría invitar a Estados Unidos a que, en lugar de aranceles, Trump establezca un IVA como el comunitario (como es sabido, el IVA es un impuesto sobre el consumo, que hace un tratamiento exquisitamente simétrico entre importaciones y producción interna). Si lo hiciera, comprobaría cómo los europeos no se quejarían porque no es un instrumento proteccionista. Incluso, si quisiera, podría situarlo en el 25% o el 30%, mucho más alto

que el europeo, y tampoco recibiría ninguna queja desde Bruselas.

Pero en caso de no haber acuerdo, la Unión Europea debería estar preparada para activar una respuesta contundente, centrada en crear problemas a Estados Unidos a la vez que se minimiza el daño económico en Europa. Esto significa evitar, en la medida de lo posible, que la Unión establezca aranceles, ya que éstos generan inflación y perjudican a los consumidores.

La primera medida de esta estrategia confrontacional pasaría por evitar decisiones que puedan tener un impacto inflacionista sobre la zona euro, con el objetivo de crear margen de maniobra para que el Banco Central Europeo (BCE) pueda bajar los tipos de interés todo lo que sea necesario durante los próximos meses.

Menores costes de financiación no sólo impulsarían la demanda interna europea, sino que depreciarían el euro, compensando el efecto de los aranceles americanos sobre las exportaciones europeas. Además, un euro más débil reduciría la competitividad-precio de las exportaciones americanas de bienes y de servicios. En parte, esto ya ha sucedido: el 25 de septiembre el euro lle-

gó a cotizar a 1,12 dólares y ha llegado a depreciarse hasta el 1,02 en semanas recientes. Eso supone una depreciación cercana al 10%, que más que compensaría ya de por sí potenciales aranceles de esa misma cuantía. Si el BCE responde a los aranceles estadounidenses con más bajadas de tipos de interés (algo que podrá hacer si la Comisión Europea no establece aranceles porque en ese caso el proteccionismo trumpista equivaldrá a un shock negativo de demanda para nuestras exportaciones) no es para nada descartable que el euro caiga por debajo de la paridad con el dólar, lo que compensaría aranceles por encima de ese 10% al que se acaba de hacer referencia. Esto exigiría que el BCE, aunque sea un organismo independiente, mantenga una línea de comunicación abierta con la Comisión y los Estados miembros.

La segunda línea de respuesta europea, la que haría daño directo a las empresas americanas, pasaría por cuantificar el impacto negativo en euros de los aranceles que imponga Estados Unidos y compensar esa "agresión" con impuestos sobre beneficios a las empresas americanas de bienes y servicios con ventas en Europa. Esta estrategia es mejor que establecer aranceles en Europa porque no genera inflación y no coarta, por tanto, la respuesta de política monetaria del BCE. Requeriría una difícil coordinación entre los Estados miembros, pero sería posible.

Por último, y sólo para activar en caso de que lo anterior no haya funcionado, la Unión Europea debe tener preparada una lista de productos estadounidenses que podrían ser objeto de represalias. Deben ser bienes producidos en Estados que gobiernen los republicanos por un escaso margen, de forma que su impacto en términos de empleo pueda llevarlos a perder las elecciones de medio término en 2026.

Las guerras comerciales no las gana nadie y por tanto es bueno evitarlas. Además, para lidiar con Trump, lo mejor es, por un lado, que entienda que la Unión Europea está dispuesta a llegar a un acuerdo mutuamente beneficioso que él pueda vender como una victoria ante sus votantes. Y, por otro lado, hacerle saber también que, si aprieta demasiado a Europa, el equilibrio final de este "juego" puede terminar siendo perjudicial para sus intereses. No será fácil, pero una línea de respuesta como la apuntada en este artículo cumple con estos dos objetivos.

Álvaro Sanmartín, socio y economista jefe en Amchor Investment Strategies; Federico Steinberg, investigador del Real Instituto Elcano y Catedrático Príncipe de Asturias en la Universidad de Georgetown