

Este artículo pertenece al nº41 de la revista electrónica: **“Proyección exterior de la economía española”**.

Haz clic [aquí](#) para leer la revista electrónica completa.

EL ACUERDO UE-ESTADOS UNIDOS: LUCES, SOMBRAS Y MUCHAS INCERTIDUMBRES

Por **ENRIQUE FANJUL, SOCIO DE IBERGLOBAL Y MIEMBRO DEL COMITÉ DE REFLEXIÓN DEL CLUB DE EXPORTADORES E INVERSORES.**



En el segundo mandato del presidente Trump se están produciendo grandes cambios en el orden económico internacional. De manera particular estos cambios se reflejan en la negociación de nuevos acuerdos comerciales, como el firmado recientemente entre la Unión Europea y Estados Unidos. Los análisis han valorado tanto aspectos positivos como negativos en el acuerdo. En todo caso, y pese al acuerdo, el futuro seguirá condicionado por importantes incertidumbres.

Aspectos positivos

Los que defienden que el acuerdo es relativamente positivo, o si se quiere “menos malo”, señalan los siguientes puntos:

- Permite al menos contar con un marco estable. Aunque lo acordado dista mucho de ser óptimo para la UE, al menos ésta sabe a qué atenerse.
- Otorga a la UE mejores condiciones que las que han obtenido otros países, sometidos a aranceles más elevados.
- El acuerdo debe ser valorado teniendo en cuenta otros aspectos además de los económicos. Permite mantener la alianza con Estados Unidos, y con ello seguir contando con su paraguas

de seguridad. Habría por tanto un trade off: hay que sacrificar en el campo económico para obtener unos beneficios en el campo de la seguridad.

- Puede tener efectos colaterales positivos. En la declaración conjunta de la UE-Estados Unidos se menciona que la UE se compromete a tener en cuenta las reservas de Estados Unidos en relación con las directivas sobre sostenibilidad (diligencia debida en las cadenas de suministro e información empresarial en cuestiones de sostenibilidad), de forma que no supongan restricciones indebidas al comercio transatlántico. Estas directivas, en especial la de diligencia debida, han sido objeto de fuertes críticas por los efectos que tendrían sobre la competitividad de las empresas, por los costes que implicaría su cumplimiento. La presión de Estados Unidos puede contribuir a suavizar estos requerimientos.
- La respuesta relativamente suave de la UE a las imposiciones de Estados Unidos está justificada porque medidas de respuesta más duras serían perjudiciales, en primer lugar, para la propia UE. Se habló de que la UE podría haber tomado medidas de represalia, por ejemplo contra las empresas tecnológicas americanas. Pero éstas desempeñan un papel fundamental en las economías europeas. Restringir o penalizar su actividad significaría penalizar a las economías europeas. El caso de la inteligencia artificial, en la que ejercen un papel dominante las empresas estadounidenses, es quizás el más destacado. Es imprescindible contar con ellas.

En un plano más general, y teniendo en cuenta que el proteccionismo es perjudicial para la economía, responder con aranceles a aranceles no es eficiente, aunque pueda parecer poco digerible que haya que aceptar la imposición de aranceles por parte de otro país sin responder con la misma moneda.

Finalmente, la postura transigente de la UE puede ser inteligente en la medida en que apuesta por la prudencia, a la espera de que la situación cambie con el tiempo, por los efectos negativos que podrían producirse en la economía de Estados Unidos (mayor inflación, dificultades en las cadenas de suministro de sus empresas, etc.).

Aspectos negativos

En cuanto a los efectos negativos, cabría mencionar:

- Algunos compromisos de la UE son de cumplimiento complicado, como los compromisos de inversiones y de compras de productos energéticos en Estados Unidos, ya que estamos en una economía de mercado. La Comisión Europea no puede “obligar” a las empresas a que realicen determinadas operaciones.
- Con el acuerdo, que es bilateral, la UE se aviene a asestar un nuevo golpe al multilateralismo, que ha sido un principio básico del orden económico internacional desde hace muchas décadas.

- Se ha criticado que la postura europea ha supuesto una especie de “rendición” frente a Estados Unidos. La UE ha renunciado a utilizar los posibles instrumentos de respuesta que tiene, como el instrumento anticoerción. Desde un punto de vista de imagen, no ha tenido un efecto muy favorable la actitud casi servil de la presidenta de la Comisión (agradeciendo por ejemplo a Trump por su “liderazgo”, tras llegar al acuerdo). Una actitud que se puede quizás justificar porque el presidente Trump es muy susceptible a la adulación (por muy simple que ésta sea).

Incertidumbres

Pero quizás el hecho negativo más relevante es que, en contra de lo que se esperaba, que es contar con un marco estable (el primer efecto positivo atribuido al acuerdo y que mencionamos al comienzo de este artículo), no está ni mucho menos asegurado. Trump es impredecible, y cambia de opinión con facilidad.

Poco después de llegar al acuerdo con la UE, Trump ya hizo unas declaraciones amenazando con subir los aranceles a aquellos países que pudieran adoptar regulaciones digitales que resultaran perjudiciales para las empresas de Estados Unidos. Y cuando a principios de septiembre se anunció una multa a Google por parte de la Comisión Europea, Trump amenazó inmediatamente con medidas de represalia.

Es decir, el acuerdo alcanzado no garantiza el “marco estable” que muchos anticiparon. La incertidumbre, los bruscos cambios de orientación, a pesar de los acuerdos que se puedan firmar, van a caracterizar la actuación del presidente Trump, y tendremos que acostumbrarnos a ellos.