

Tirada: 148.890	EL PAÍS EL PERIÓDICO GLOBAL	Superficie: 919 cm²	
Difusión: 104.222		Ocupación: 100%	
(O.J.D)	Nacional	Diaria	Valor: 54.000,00 €
Audiencia: 364.777	General		Página: 37
Ref: 12083321	2ª Edición	22/08/2020	1 / 1

ECONOMÍA Y TRABAJO



La presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, y el presidente de EE UU, Donald Trump, en Davos el pasado enero. / S. CRAIGHEAD

La UE y EE UU inician el deshielo comercial con una rebaja de aranceles

El pacto supone el primer recorte de tasas entre ambas potencias en más de 20 años

ÁLVARO SÁNCHEZ. Bruselas La Unión Europea y Estados Unidos anuncian ayer un acuerdo para reducir los aranceles que se imponen mutuamente en una pequeña cesta de productos. Con la primera

rebaja negociada de tasas en más de dos décadas, ambos bloques aparcan las disputas y envían una señal de reconciliación que aspira a tener continuidad. "Tenemos la intención de que este paquete de reducciones

arancelarias marque solo el comienzo de un proceso que conducirá a acuerdos adicionales", afirma la declaración conjunta de Robert Lighthizer, representante comercial de EE UU, y Phil Hogan, comisario de Comercio.

Justo cuando parecía que Donald Trump podía cerrar su mandato presidencial adentrándose en una peligrosa escalada de aranceles con Europa por el conflicto de las ayudas ilegales a Airbus, el líder estadounidense sorprendió ayer tomando la dirección opuesta. Apenas diez días después de anunciar que no aumentaría la cuantía de los 7.500 millones de dólares (unos 6.340 millones de euros) en aranceles que impuso a Europa en octubre de 2019, la maquinaria de confrontación que ha caracterizado su Administración sigue reculando. Ayer aceptó dar

marcha atrás en las tasas a algunos bienes europeos, y recupera tímidamente la maltrecha relación transatlántica, marcada aún por la desconfianza en asuntos como la relación con Irán o el gasoducto ruso Nord Stream —que conectará Rusia y Alemania—.

"Este acuerdo nos beneficiará mutuamente y tendrá efectos positivos para las economías de Estados Unidos y la Unión Europea", señaló el comunicado emitido por Bruselas y Washington. El pacto no tendrá un impacto económico significativo, dado que solo afecta a las importaciones y ex-

portaciones de un puñado de mercancías cuyos intercambios mueven cada año 271 millones de dólares (unos 230 millones de euros). Pero en el terreno de los gestos y como anticipador de tendencias, su valor puede ser mucho mayor que el de una mera gota de agua en el océano de una relación de cientos de miles de millones.

Con el acuerdo, los Veintisiete eliminan las tasas a la importación de langosta viva y congelada desde EE UU, cuyas exportaciones a la UE supusieron 111 millones de dólares en 2017. Su elección no ha sido casual. Hace dos

meses Washington amenazó a China con nuevos aranceles para proteger su industria pesquera, especialmente la langosta, a la que considera "la joya de la corona". El descuento será válido durante cinco de años, pero la Comisión trabaja para convertirlo en permanente. A cambio, Washington reducirá los aranceles a la mitad en las importaciones desde la UE de determinados platos preparados, artículos de vidrio, pólvora y mecheros. Juntos suman unos 160 millones de dólares al año. Las medidas se aplicarán retroactivamente desde el 1 de agosto.

La rebaja arancelaria es un gesto amistoso con la UE, pero nada apunta a un cambio radical en la política de Trump

El difícil camino para alejarse del 'America First'

SONIA CORONA. Washington El *America First* (América es lo primero) que Donald Trump promovía en su campaña en 2016 se ha consolidado como la forma de hacer comercio con Estados Unidos. La protección a los productos estadounidenses frente a los de otros países o regiones se ha convertido en la regla de oro para la potencia económica. Siempre a

la defensiva, Trump ha buscado inclinar la balanza a su favor a través de duros aranceles o sanciones, incluso para los históricos aliados de su país. Lejos ha quedado la apertura y los planteamientos librecambistas.

La reducción de algunos aranceles a la UE es apenas un gesto de apertura, pero nada apunta a que sea un cambio radical. Antes

de las elecciones presidenciales del próximo 3 de noviembre, la política proteccionista de Estados Unidos no da señales de dar un giro copernicano. Trump mantiene dentro de sus lemas de campaña la idea que lo primero es el comercio del *Made in America*.

Incluso si el candidato demócrata, Joe Biden, gana las elecciones de noviembre, su programa

de Gobierno prevé un enfoque nacionalista de producción y consumo. Ambos candidatos se han acercado a la idea de que el camino de la economía está dirigido a asegurar el futuro de los trabajadores y negocios estadounidenses, antes que volver al escenario los grandes acuerdos comerciales.

Pero cuando busca a su gran rival, Estados Unidos no mira al otro lado del Atlántico. El frente abierto de guerra comercial lo tiene con China. Allí Trump ha impuesto aranceles y ha acusado sin piedad a las compañías chinas de incurrir en prácticas desleales. El lado más duro del proteccionismo se ve allí con bloqueos, multas, altísimos aranceles y prohibiciones. En el resto del mundo se ha hecho con algunos aliados, pero siempre con la intención de poner los intereses de América por

El arreglo no afecta a los 7.500 millones de dólares anuales en gravámenes que EE UU impuso en octubre sobre sectores y productos tan variados como la industria aeronáutica europea, el vino francés, el aceite español, o el whisky escocés. Los productores advierten de que la factura por su presencia aumenta cada día: organizaciones de exportadores de vinos franceses hablan de una caída de los envíos del 35% y pérdidas de 415 millones anuales, mientras que el campo español se ha dejado 200 millones.

Bruselas, sin embargo, interpretó la semana pasada como un gesto de buena voluntad que EE UU no añadiera leña al fuego y decidiera finalmente no aumentar los aranceles. La Comisión hizo un llamado público a Washington a aparcarse las diferencias para hallar una salida negociada, que por ahora se ha traducido en el tímido pero simbólico acuerdo anunciado ayer.

Apaciguar a Trump

Los intentos de Bruselas por apaciguar las amenazas de Trump en el ámbito comercial han tenido resultado desigual en los últimos años. En el verano de 2018, el entonces presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker, se apuntó un sonoro éxito cuando logró un inesperado acuerdo para frenar la guerra comercial y evitar el castigo norteamericano a la industria automovilística europea. A cambio, los Veintisiete se comprometieron a importar más soja y gas natural licuado procedente de EE UU, un trato que la UE cumplió con creces: solo dos meses después las compras de soja aumentaron un 133% respecto al año anterior.

La sucesora de Juncker, Ursula von der Leyen, no ha sido capaz de contener al republicano en la agenda comercial. Ambos conversaron en enero durante el Foro de Davos, poco después de que EE UU impusiera los 7.500 millones de dólares en aranceles. Y estaba previsto que Von der Leyen acudiera a la Casa Blanca, pero la pandemia abortó los planes.

La desescalada de tensiones llega en un momento crucial para la economía global, solo unas semanas después de que se conociera que el producto interior bruto se contrajo en EE UU (-9,5%) y la UE (-11,7%), a su mayor ritmo desde la Segunda Guerra Mundial.

delante. Trump presume como un trofeo de su política comercial, como el Tratado de Libre Comercio con México y Canadá, que entró en vigor el 1 de julio.

La negociación de ese acuerdo estuvo marcada por la tensión y la constante amenaza de una imposición de aranceles a los otros dos países. Con Robert Lighthizer como representante comercial, el presidente republicano optó por una política comercial en la que tanto México como Canadá tuvieron que adaptarse a las exigencias de la Casa Blanca. El acuerdo, en última instancia, buscó incentivar a las compañías estadounidenses a quedarse en el país, al mismo tiempo que planteó un cerco comercial en Norteamérica para impulsar a la región como un bloque competitivo frente a otras economías.