

LIBERALIZACIÓN COMERCIAL/ LOS SECTORES DE MAQUINARIA, BIENES DE EQUIPO Y PRODUCTOS FARMACÉUTICOS PUEDEN SER LOS MÁS BENEFICIADOS POR LA VENTANA DE OPORTUNIDAD QUE ABRE ESTE ACUERDO. LA AGRICULTURA QUEDA AL MARGEN.

¿Cómo afecta a España la tregua comercial entre Juncker y Trump?

ANÁLISIS por Inma Benedito

La Unión Europea respira al fin, alenada por la tregua comercial a la que llegaron el presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker, y el líder de Estados Unidos, Donald Trump, el pasado jueves. La relación bilateral ha dado un vuelco. “Ya no estamos en la dinámica de guerra. Es como si de repente se disiparan las nubes y viéramos clarear en el horizonte”, explica Jochen Mueller, director adjunto en funciones de la Comisión Europea en España en conversación con este diario.

Aunque ambas partes han acordado suprimir barreras comerciales, todavía no está muy claro qué entra y qué no en su contenido. Sin embargo, explica Mueller, “el sector alimentario no estará a salvo”, ya que el texto se refiere a todos los bienes industriales, pero no habla de agroalimentación –salvo la soja–. España no podrá beneficiarse de una liberalización comercial este sector de peso, y por el momento no se libra de los aranceles a la aceituna con el pacto, pero no todo son malas noticias.

“Estados Unidos es el primer destino fuera de Europa para España de bienes industriales. Si llegamos al final de esta hoja de ruta habrá más oportunidades para empresas españolas, un aumento de flujo y un aumento de competitividad”. Maquinaria, bienes de equipo, productos eléctricos, químicos y farmacéuticos, “son sectores donde puede haber más beneficio para España que para otros socios europeos”, destaca Mueller. El volumen de exportaciones españolas de bienes industriales



Jean-Claude Juncker y Donald Trump, en su encuentro en Washington el miércoles.

a EEUU supera los 11.000 millones de euros. En 2017, España exportó 3.130 millones de bienes de equipo y 3.787 millones en maquinaria. En cuanto a los productos químicos, donde se engloban materiales médicos y farmacéuticos, las empresas españolas ingresaron 1.607 millones. “Hay muy buenas empresas en Cataluña, en Valencia y en País Vasco en este sector”. Si llegara una eventual liberalización de estas barreras “las empresas farmacéuticas españolas no pagarán el arancel cuando expor-

ten a EEUU, pero sus competidores japoneses y brasileños sí”.

“La energía es otro sector donde hay una ventaja española”, explica Mueller. De los 13 terminales de gas licuado que hay en Europa, seis están en España. Esto, sumado a su localización estratégica, “puede convertir a España en la puerta de entrada del gas licuado estadounidense, lo que puede favorecer el comercio de los puertos de Valencia, A Coruña o Algeciras, donde están los terminales”.

La tregua comercial también pue-

Un aumento de compras de gas licuado de EEUU puede beneficiar a las plantas en España

de ser una punta de lanza para las inversiones. “Si bajas aranceles y aumentas el flujo será más interesante para los inversores norteamericanos venir a España y al revés”.

“Pero esto no es el TTIP”, recalca Mueller, en referencia al pacto comercial que EEUU y la UE comenzaron a negociar y que Trump abandonó en 2016. El TTIP era mucho más amplio, incluía agroalimentación y licitaciones. “Calculábamos que la relación comercial entre EEUU y España crecería un 30%; ahora va a ser mucho menor”. Algunos de los sectores que no entran en el pacto son el calzado, donde las empresas españolas pagan un 48% de aranceles –en Europa es del menos del 10%–, o en textil (arancel del 12%).

Aunque el tema de la aceituna española va por separado (“nunca se mezcla defensa nacional con acuerdos comerciales”, explica Mueller), sí amenaza a otros productos agrícolas subvencionados por la Política Agraria Común (PAC). “Es un riesgo porque cuestiona la PAC en su conjunto”, lamenta Mueller, para quien la subida de aranceles a la aceituna es tan grande, “que la aceituna negra se queda fuera del mercado, ya no puede competir con la aceituna turca, marroquí... Las ventas van a caer en picado”. Sin embargo, concluye que “somos bastante optimistas de que vamos a ganar este contencioso en los tribunales de la Organización Mundial del Comercio”.