



El presidente francés, Emmanuel Macron, la primera ministra británica, Theresa May, y la canciller alemana, Angela Merkel, ayer en Sofía. / S. L. (AFP)

La UE lanza una oferta para evitar la guerra comercial con EE UU

LUCÍA ABELLÁN, Sofía
Europa apura el último intento de evitar una guerra comercial con Estados Unidos. A dos semanas de que venza la tregua que el presidente Donald Trump concedió al acero y al

aluminio de la Unión Europea, los jefes de Estado y de Gobierno europeos se declararon ayer dispuestos a mejorar los flujos si Washington entierra para siempre la amenaza de aranceles. Bruselas se aviene a nego-

ciar cuatro capítulos, entre ellos una mejora en el acceso de los coches estadounidenses al mercado europeo. A cambio, reclama que las empresas del club comunitario puedan optar a la contratación pública en EE UU.

Entre la rotundidad francesa y la cautela alemana, la UE ha encontrado un término medio que concita la adhesión de todos sus miembros. Europa considera que la relación comercial con Estados Unidos, la más intensa del mundo, es mejorable y se muestra dispuesta a hablar de aspectos concretos. Solo hay una condición previa inexorable: la retirada de la amenaza de aranceles. "Si Estados Unidos quiere tratar a Europa como aliada, estamos dispuestos a hablar de va-

rias cosas; si no, la UE defenderá sus intereses", resumió el presidente francés, Emmanuel Macron, al término de la cumbre que los países europeos celebraron con los socios de los Balcanes en Sofía (Bulgaria).

La Comisión Europea, con competencias exclusivas sobre política comercial en la UE, presentó en la cena de líderes del pasado miércoles cuatro elementos sobre los que discutir. El más atractivo —pero también el más difícil de pactar— consiste

en dar a Estados Unidos algunas ventajas en la exportación de bienes industriales (incluidos los automóviles, en los que Trump ha condensado sus demandas).

Washington pide rebajar el arancel que la UE aplica a los coches estadounidenses desde el 10% actual al 2,5%. De esa forma, la tarifa se equipararía a la que soportan los vehículos europeos —muy competitivos— que se venden al otro lado del Atlántico. Bruselas estaría dispuesta

a concederlo, a cambio de una apertura de la Administración Trump en el apartado más atractivo para Europa: que sus empresas puedan vencer el proteccionismo estadounidense y concurrir allí a algunas licitaciones públicas.

Resulta más que dudoso que Washington acceda a una condición que no pudo lograrse en la negociación del ambicioso tratado comercial que Bruselas ensayó con la Administración de Barack Obama, el denominado

Bruselas activa el 'escudo' del pacto nuclear

Bruselas activará hoy la primera herramienta de protección para las empresas europeas que se vean perjudicadas por la retirada estadounidense del acuerdo nuclear con Irán. Se trata de la norma ideada en 1996 —y actualizada ahora— para blindar los intereses de las firmas de la UE cuando Estados Unidos impuso sanciones extraterritoriales a los inversores en Cuba. Entonces no llegó a utilizarse porque Washington dio marcha atrás.

El texto de aquel año instaba a las empresas a informar a Bruselas de cualquier contratiempo que puedan tener por las medidas estadounidenses y les daba garantías legales de que no tendrían que rendir cuentas ante ningún juzgado ni organismo estadounidense que les persiguiera. Pese a todo, la efectividad de este instrumento es limitada. Porque las firmas afectadas pueden librarse de represalias legales, pero se arriesgan a perder su negocio en EE UU, en caso de que lo tengan. Bruselas admite las carencias de este escudo.

TTIP. Pero adentrarse en este proceso puede al menos alejar la amenaza inmediata de los aranceles para Europa. Con más prudencia que Macron —una eventual guerra comercial perjudicaría más a Alemania que a Francia—, la canciller Angela Merkel destacó: "Tenemos una posición común. Queremos una exención permanente de los aranceles y entonces estaremos dispuestos a hablar sobre cómo reducir de manera recíproca las barreras comerciales".

Más allá del apartado industrial, la UE propone aumentar el volumen de gas natural licuado que Estados Unidos exporta desde hace unos años, gracias al desarrollo del *fracking*. Esas tran-

PASA A LA PÁGINA SIGUIENTE

VIENE DE LA PÁGINA ANTERIOR

sacciones, ahora muy limitadas por barreras técnicas, permitirían también a la UE reducir la dependencia de suministradores como Rusia, que provee casi el 40% del gas que importa el club comunitario. En 2017, las ventas de este gas a Europa se duplicaron con creces respecto al año anterior, según datos estadounidenses. Pero el volumen es muy modesto.

Convergencia regulatoria

En tercer lugar, Bruselas ofrece a Washington pactar mejoras en las reglas de funcionamiento de la Organización Mundial de Comercio, que disgustan a Estados Unidos. Ese malestar está provocando en la actualidad una gran parálisis en ese organismo. Por último, está sobre la mesa ensayar una convergencia regulatoria (por ejemplo, en la seguridad de los automóviles) que agilice los intercambios comerciales.

La gran incógnita reside en si estas perspectivas bastarán para que Trump renuncie a la guerra comercial con Europa. El presidente de la Comisión, Jean-Claude Juncker, no se atrevió a aventurarlo. "Veremos la reacción de Estados Unidos", se limitó a decir. Los reveses propinados desde la llegada al poder del líder republicano —el último, el del acuerdo nuclear con Irán— no resultan alentadores.

Fuentes comunitarias destacan que, en el caso de la contienda comercial, el interés de la industria estadounidense es mayor y que eso puede aplacar la beligerancia del líder norteamericano. También ayuda que el marco planteado en esta ocasión resulta menos ambicioso que el del TTIP. Aun así, la UE se arriesga a sufrir un nuevo desplante por parte de un socio que ha dejado de comportarse como tal. "Debemos hacernos respetar", clamó el primer ministro belga, Charles Michel, uno de los gobernantes más beligerantes con los vaivenes estadounidenses.

La comisaria europea de Comercio, Cecilia Malmström, abordó estas cuestiones con el secretario estadounidense de esa cartera, Wilbur Ross, el pasado martes. Y probablemente vuelvan a hacerlo antes de que venza el ultimátum del 1 de junio. Los intereses en juego son enormes. Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones europeas (16,9% del total) y el segundo país que más vende a la UE (13,8%), según datos de 2017.

En última instancia, los líderes son conscientes de que la decisión definitiva solo depende de Trump. Y no es descartable que el mandatario amplíe de nuevo la exención temporal a la UE en lugar de desterrarla. Si Bruselas cumple lo avanzado ayer, no debería iniciar ningún contacto formal con esa amenaza aún pendiente. Pero resulta difícil aventurarlo. "Este es hoy el principal problema de las relaciones trasatlánticas: que son imprevisibles", concluyó el presidente del Consejo Europeo, Donald Tusk.