

Fecha: 23-07-2025
Medio: El Mercurio
Supl.: El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: Europa se prepara para una batalla comercial con Estados Unidos

Pág.: 8
Cm2: 811,7
VPE: \$ 10.661.888

Tiraje: 126.654
Lectora: 320.543
Favorabilidad: ☐ No Definida

WSJ

CONTENIDO LICENCIADO POR
THE WALL STREET JOURNAL

KIM MACKRAEL Y BERTRAND BENOIT
The Wall Street Journal

BRUSELAS.— La Unión Europea (UE) creía que estaba a punto de llegar a un acuerdo con EE.UU. para mantener los aranceles a raya. Ahora se está preparando para un contraataque.

Personeros estadounidenses comunicaron al jefe de comercio de la UE la semana pasada que esperan que el Presidente Trump exija nuevas concesiones del bloque para alcanzar un acuerdo, lo cual incluye un arancel base a la mayoría de bienes europeos que puedan estar en el rango del 15% o más alto, según personas informadas sobre las conversaciones.

Esa fue una sorpresa poco agradable para la UE, la que había estado trabajando con miras a lograr un acuerdo que habría mantenido los aranceles base en un 10%, ya una difícil concesión para algunos de sus 27 países. El cambio impulsó a Alemania, la economía más grande de Europa y su mayor exportadora, la que había sido anteriormente más moderada en cuanto a una represalia estadounidense, a acercarse más a la posición de confrontación de Francia, según personas al tanto de las conversaciones.

Ahora, los estados miembro de la UE están presionando al cuerpo ejecutivo del bloque para que prepare nuevas y potentes medidas para contraatacar a las empresas estadounidenses, más allá de los aranceles de represalia sobre los bienes, si no se puede llegar a un acuerdo para la fecha límite del 1 de agosto que fijó Trump, indicaron las personas.

"Están todas las opciones sobre la mesa", señaló un funcionario alemán el viernes. Observó que aún había tiempo para negociar un acuerdo, pero agregó: "Si quieren guerra, tendrán guerra".

El impulso para aumentar las potenciales medidas preventivas marca un punto crucial para la UE después de meses de negociaciones para salvar la mayor relación comercial del mundo. Más de US\$ 5 mil millones en bienes y servicios se mueven entre las dos economías a diario, según datos de la UE.

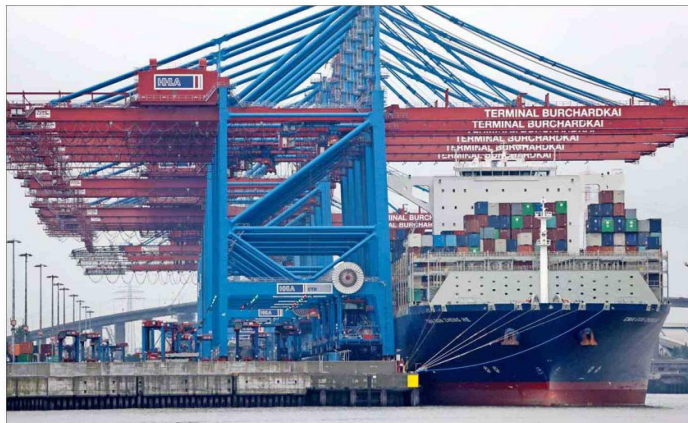
La Comisión Europea, la que está a cargo de la política comercial del bloque, declaró el domingo que quiere un acuerdo negociado, mutuamente beneficioso y que sigue profundamente involucrada en las negociaciones. Si no se llega a un resultado satisfactorio, todas las opciones continúan sobre la mesa, afirmó un vocero.

El domingo, el secretario de Comercio, Howard Lutnick, ex-

Más de US\$ 5 mil millones se mueven entre las dos economías a diario:

Europa se prepara para una batalla comercial con Estados Unidos

La Unión Europea aún quiere un acuerdo, pero ante el aumento de exigencias estadounidenses, el bloque se está alistando para responder.



Contenedores marítimos en el puerto de Hamburgo.

presó su optimismo con respecto a alcanzar un acuerdo con la UE. "Confío en que llegaremos a un acuerdo", manifestó Lutnick en "Face the Nation" de CBS. "Y será grandioso para EE.UU., porque el Presidente cuenta con el respaldo de la nación".

En los meses que han transcurrido desde que Trump asumió el poder, el jefe de comercio de la UE, Maros Sefcovic, ha volado a Washington media docena de veces. Ha mantenido múltiples llamadas y mensajes de texto con funcionarios de comercio de EE.UU. Y ha asegurado que Europa estaba dispuesta a bajar los aranceles y a comprar decenas de miles de millones de dólares en productos de energía y semiconductores avanzados estadounidenses.

El bloque ha logrado poco para los esfuerzos que ha hecho. A principios de este mes, Trump amenazó con aranceles del 30% a las importaciones de una mayoría de bienes de la UE, en comparación con el 20% que el Presidente propuso primero en abril.

Incluso, personeros alemanes, quienes han presionado para que se al-

cance un acuerdo rápido, ya no consideran que un trato con EE.UU. sea el resultado más probable, según personas al tanto del tema.

El viernes, Berlín señaló que podría apoyar a la UE mediante el uso de su llamado instrumento anticobreción, una herramienta legal que permite que el bloque responda a una intimidación económica con una serie de restricciones al comercio y la inversión. Nunca se ha utilizado antes.

Funcionarios de la UE consideran la herramienta como el arma comercial más poderosa del bloque, y un último recurso. La presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, quien lidera la rama ejecutiva de la UE, declaró a principios de este mes que el instrumento se creó para emergencias "y aún no estamos en esa situa-

ción".

Esa evaluación podría cambiar. La comisión ya está preparando medidas que se podrían poner en práctica utilizando el instrumento anticobreción, según personas al tanto del asunto. Después del regreso de Sefcovic de Washington, más Estados miembros dicen ahora que quieren que el instrumento esté listo.

Las medidas que se están preparando incluyen posibles gravámenes u otras restricciones a los servicios digitales estadounidenses y frenos al acceso de las empresas estadounidenses al mercado de adquisición pública del bloque, según las

fuentes.

Eso sería adicional a las medidas que la UE ya ha preparado. Anteriormente, esta había elaborado dos paquetes de aranceles cuyo objetivo eran más de US\$ 100 mil millones en exportaciones estadounidenses al bloque, las que abarcan desde aviones hasta mantequilla de maní y whiskey, aunque no han entrado en vigor. El segundo paquete aún requiere el visto bueno formal de los Estados miembros, pero ambos se podrían activar rápidamente si fuera necesario, según funcionarios.

Las autoridades europeas y los Estados miembros siguen esperando que se logre un acuerdo. El bloque no planea lanzar ninguna represalia antes de la fecha límite del 1 de agosto que fijó Trump, y la preparación de las medidas que se podrían poner en práctica mediante el uso del instrumento anticobreción no significa necesariamente que este se vaya a desplegar.

Sin embargo, se están preparando para una posible batalla que reconocen que podría tener altos costos para ambas partes en una relación comercial que se valora en billones de dólares.

El acuerdo al que ambas partes se estaban acercando a principios de este mes habría incluido la oferta de la UE de aumentar las compras de productos de energía y semiconductores estadounidenses y aceptar un arancel base del 10% a la mayoría de bienes.

Algunos elementos aún se estaban negociando, según personas al tanto de las conversaciones. Esos factores incluían qué sectores quedarían exentos del arancel base y qué alivio podría obtener la industria automotriz europea de los aranceles del 25% que enfrenta actualmente.

Sin embargo, la comisión estaba optimista. Mientras otros socios comerciales de EE.UU. habían recibido cartas que resumían los aranceles más altos que enfrentarían pronto, Sefcovic comunicaba a los legisladores el 9 de julio que "nuestras negociaciones han evitado que la UE enfrente aranceles más altos".

Tres días después, Trump publicó una carta en redes sociales

que amenazaba al bloque con impuestos del 30% a partir del 1 de agosto.

Sefcovic viajó a Washington la semana pasada para tratar de entender si aún era posible un acuerdo.

Si bien el representante de Comercio de EE.UU., Jamieson Greer, sugería que el arancel base del 10% que ambas partes habían negociado aún tenía sentido, Lutnick indicaba que el gravamen tendría que ser más alto, según un diplomático europeo. Sefcovic salió de las reuniones teniendo la seguridad de que EE.UU. estaba presionando en pro de un arancel base del 15% o más, según personas al tanto del tema.

Igualmente le manifestaron a Sefcovic que se esperaba que los aranceles estadounidenses sobre el sector automotor del bloque se mantuvieran en el actual nivel del 25% y que los aranceles farmacéuticos se podrían introducir al 100%, según una de las personas.

Francia y algunas otras naciones de la UE desde hace tiempo habían presionado para que el bloque adoptara una posición más dura contra EE.UU., mientras que Alemania había alentado a la UE para que buscara un acuerdo rápido, preliminar con Trump.

Los líderes alemanes entendieron en un principio la carta de Trump que amenazaba con aranceles del 30% como

RIESGO

Trump amenazó con aranceles del 30% a las importaciones de una mayoría de bienes de la UE, en comparación con el 20% que el Presidente propuso primero en abril.

una táctica de último minuto para obtener mejores condiciones. Finalmente, cayeron en cuenta después de descubrir la presión de los funcionarios estadounidenses esta última semana para que la UE aceptara aranceles base más altos y ningún alivio para su sector automotor. El cambio persuadió a Berlín de abrir la puerta a represalias, según un funcionario con conocimiento de la situación.

Los Estados miembros ahora tienen que determinar cuántas concesiones más podrían estar dispuestos a hacer para alcanzar un acuerdo, y qué medidas preventivas tomar si las negociaciones fracasan, dijo un diplomático de la UE el viernes. "Todas las opciones serán perjudiciales", afirmó el diplomático.

Artículo traducido del inglés por "El Mercurio".

El jefe de comercio de la UE, Maros Sefcovic, ha dicho que el bloque estaba dispuesto a reducir los aranceles.