La respuesta de la UE a la nueva Administración estadounidense

Las nuevas políticas de Estados Unidos ponen en aprietos a los Veintisiete, pero los retos fundamentales del bloque –y las posibles soluciones– se mantienen.

25 de febrero de 2025

En su primer mes, la nueva Administración estadounidense ha amenazado con aranceles a México y Canadá, así como ha impuesto una tasa del 10% a los bienes chinos y ha anunciado

©IESE Business School

otra del 25% a todas las importaciones de acero y aluminio desde el 12 de marzo. Pero la medida comercial más disruptiva hasta ahora podría ser el plan para aplicar aranceles recíprocos a cualquier país en función de los aranceles existentes, el tipo de cambio, la balanza comercial y otras políticas como el IVA europeo.

En una sesión dedicada a analizar el impacto económico global de las elecciones estadounidenses, los profesores del IESE Núria Mas y Pedro Videla han abordado las consecuencias de los decretos arrolladores e impredecibles firmados por Donald Trump en las primeras semanas de su presidencia.

Videla recalcó que no hay que tomarse al pie de la letra todo lo que dice Trump, si bien hay que estar atento a sus anuncios. Gestionar este equilibrio tan delicado será crucial para afrontar la incertidumbre que implica su presidencia.

Esto es lo que podemos esperar:

1. **Más aranceles a la vista**

Los aliados de Estados Unidos no se librarán. Así como la guerra comercial de su primer mandato se centró en China, ahora ha puesto el blanco en los *proxies* comerciales de Pekín, como México y Vietnam. La clave es si impondrá aranceles de amplio alcance o los limitará a sectores específicos. La economía abierta de la UE es particularmente vulnerable a las disrupciones comerciales, pues su ratio comercio/PIB supera el 50%, frente al 37% de China y el 27% de Estados Unidos.

2. **La política fiscal y de inmigración afectará al crecimiento global**

El relajamiento de la política fiscal de Estados Unidos puede dar lugar a salidas de capital hacia allí, lo que debilitaría las monedas locales y tensaría las economías en todo el mundo, sobre todo las emergentes. Por otro lado, se prevé que las nuevas políticas diseñadas para frenar la tasa de inmigración, ya de por sí negativa, ralenticen aún más el crecimiento global y, en especial, de nuevo, el de los países emergentes.

3. **El uso de la guerra comercial como arma geopolítica**

La guerra comercial de Estados Unidos contra China se inscribe en una estrategia geopolítica más amplia que podría dividir a los aliados y socios comerciales, obligándoles a tomar partido en una economía global cada vez más fragmentada.

Estas políticas amenazan con debilitar la globalización, trastocar el comercio, avivar la

©IESE Business School

inflación y mermar el crecimiento económico no solo de los países emergentes, sino también de los propios Estados Unidos.

¿Qué puede hacer la UE para protegerse de esta sacudida?

Antes de Trump, la UE enfrentaba tres grandes retos sistémicos que las políticas del presidente estadounidense no han hecho sino acelerar. El pasado otoño, el informe Draghi expuso con claridad y precisión todo lo que los Veintisiete tienen que cambiar.

La productividad

La UE arrastra el estancamiento de su productividad desde principios de los 2000. La renta disponible cae y la brecha de productividad con otras grandes economías crece. Es decir, los Veintisiete deben subir su apuesta para seguir siendo competitivos.

¿El principal problema? La UE está atrapada en la "trampa de la tecnología media". Aunque sobresale en sectores como el automovilístico y el farmacéutico, va rezagada en el desarrollo de las innovaciones de alta tecnología y gran valor que sí crean Estados Unidos y otros países.

La evolución de la inversión en I+D en los últimos veinte años ilustra esta divergencia: mientras que la UE ha priorizado la industria de la automoción por encima de todo lo demás, Estados Unidos ha cambiado el foco y se ha volcado en el software y las tecnologías punteras.

Esto debe cambiar. Núria Mas urge a los líderes europeos a que despierten y asuman esta realidad antes de que sea demasiado tarde.

Cañones o mantequilla

Estados Unidos se dispone a retirar su apoyo a Ucrania y podría incluso abandonar la OTAN para concentrarse en sus prioridades militares, Irán y Taiwán. La UE encara así un duro dilema: mantener su compromiso con la transición verde o virar hacia la defensa.

Si la guerra de Ucrania acaba con una Rusia envalentonada, puede que a los Veintisiete no les quede más remedio que redirigir cuantiosos recursos al gasto militar.

Actualmente, tan solo entre el 20 y el 30% del gasto europeo en defensa se queda en la UE,

©IESE Business School

frente al 80% de Estados Unidos. La inversión en la industria militar europea podría tener un doble beneficio para la economía de la Unión: se quedaría dentro de sus fronteras una mayor parte del gasto en defensa y serviría para fomentar la innovación de alta tecnología y, de ese modo, acortar la brecha de productividad con Estados Unidos.

Diversificación

Puesto que la política estadounidense es cada vez más impredecible y punitiva, tal vez algunos países valoren acercarse a China, India u otras potencias. Pero hay que tener en cuenta que históricamente Washington ha tomado represalias ante movimientos de este tipo, ya sea mediante aranceles o ejerciendo presión militar.

Estados Unidos es el primer mercado para las exportaciones de la UE, con un 20% del total. Irlanda es el país que más depende de las exportaciones a Estados Unidos, mientras que Alemania, que lleva dos años en recesión, es el tercer mayor país exportador del mundo. Las exportaciones de la UE a Estados Unidos abarcan todos los países y sectores: desde coches y bienes de equipo hasta productos farmacéuticos y químicos, bienes de lujo y alimentos y bebidas. El impacto de las represalias estadounidenses podría ser considerable.

A su vez, la UE podría contratacar aumentando los aranceles a las importaciones estadounidenses. Pero al final esta guerra comercial la acabarían pagando los consumidores europeos con unos precios más altos y una mayor inflación.

En lugar de romper lazos con Estados Unidos, Mas aboga por una mayor diversificación no solo en las alianzas diplomáticas, sino también en las importaciones y exportaciones. Pero cambiar de proveedores no es sencillo. La mayoría de los países comercian básicamente con solo tres socios, pues se ven limitados por cuestiones regulatorias y logísticas. Por otro lado, si la UE domina en productos farmacéuticos y automóviles es por su excelencia en ambos sectores.

Pero la excelencia, por sí sola, no basta. Mas sostiene que la UE debe desarrollar una nueva ventaja competitiva apostando por las tecnologías emergentes. A pesar de las inmensas posibilidades que prometen innovaciones como la IA, todavía no se han integrado plenamente en los modelos de negocio. Las empresas que consigan integrar la IA y otras nuevas tecnologías en sus productos y servicios serán las que tengan éxito en el futuro.

Para capear el temporal hará falta un liderazgo firme y decidido y que los Veintisiete remen juntos por el bien común. La ocasión lo requiere: se trata nada más y nada menos que de preservar su proyecto común y calidad de vida.

©IESE Business School

Núria Mas

Profesora de Economía y titular de la Cátedra Jaime Grego de Global Healthcare Management en el IESE.

Pedro Videla

Profesor y director del departamento de Economía, además de titular de la Cátedra Banco Sabadell de Economías Emergentes en el IESE.

www.iese.edu/es/insight

©IESE Business School