





¿AMÉRICA, EUROPA O CHINA... first?

Mientras **Donald Trump** insiste en aquello del **Make America Great Again**, **EUROPA, CHINA** y **RUSIA** buscan posicionarse en este nuevo orden mundial.

¿Es esto el fin de la globalización tal y como la hemos entendido hasta ahora?

Texto de **Rosario Fernández**

La segunda victoria de Donald Trump ha llevado a otro nivel aquellas palabras que auparon al presidente de EE.UU. en su primer mandato: *America first*. Sin embargo, el proteccionismo actual no es algo nuevo. La crisis de 2008 y la pandemia de 2020 fueron caldo de cultivo que mostraron la vulnerabilidad de las economías occidentales ante la escasez de suministros esenciales. En respuesta, algunas economías han ido adoptando medidas para reducir su dependencia del exterior y fortalecer su producción local, sentando las bases de la ola proteccionista actual.

Según *Global Trade Alert*, desde 2009 se han implementado más de 60.000 medidas proteccionistas en todo el mundo, lo que refleja una tendencia generalizada de los países a priorizar →



Los aranceles de Estados Unidos al sector del acero y aluminio pondrían en juego 500 millones de euros en exportaciones

LA participación de China EN LAS importaciones de EE.UU. CAYÓ DEL **21,6%** EN 2017 AL **13,5%** EN 2024

la seguridad económica. Como señala Vicente Montávez, diputado de PSOE y portavoz de la Comisión Mixta para la Unión Europea, “este giro estratégico, lejos de ser una reacción coyuntural, parece consolidarse como una nueva norma en la política económica global”. Y Trump ha sido un catalizador y un acelerador de este proceso. Su regreso al poder representa la punta de un iceberg que se ha ido formando durante las últimas décadas.

Juan Antonio Zoido, europarlamentario del Grupo Popular Europeo, recuerda que “ya en su primera etapa, Trump tenía una fijación por el acero y aluminio europeo, también por el sector agroalimentario que tanto sufrimos en España. Con Joe Biden la tendencia no se frenó, se congeló el problema mientras se

encontraba una solución a largo plazo que finalmente no ha llegado. Las medidas del *Buy America First* fueron de Biden, igual que la *Ley de Reducción de la Inflación*, quien sin tener un discurso descaradamente a favor de los aranceles, buscó la protección de las empresas nacionales. Ahora, en la segunda etapa de Trump, vemos que esta tendencia recupera más fuerza si cabe”.

En el corto plazo, estas medidas pueden proteger industrias locales, generar empleo y fortalecer sectores estratégicos, sin embargo, en el largo, dichas medidas pueden llevar a ineficiencias, aumento de costes, represalias comer-



Massimo Cermelli, profesor de economía de Deusto Business School



Javier Moreno, presidente de la delegación socialista española en el Parlamento Europeo

ciales y menor competitividad global. Massimo Cermelli, profesor de economía de Deusto Business School, apunta que “seguramente, estas decisiones son inflacionistas y generan presiones en los niveles de precios tanto en términos de aumento de costes para empresas como para consumidores”.

Montávez, diputado del PSOE, aporta algunas cifras. “Nada más asumir el poder en 2017, impuso aranceles para reducir el déficit comercial con China. Como resultado, la participación del gigante asiático en las importaciones de EE.UU. cayó del 21,6% en 2017 al 13,5% en 2024. Sin embargo, lejos de corregir el desequilibrio, el déficit comercial de bienes ha seguido aumentando, pasando de casi 800.000 millones de dólares en 2017 a más de un billón en 2023”.

El europarlamentario del PP Juan Antonio Zoido cree que, más allá de las cifras, esta oleada arancelaria debe interpretarse como “una amenaza del presidente para conseguir objetivos políticos. La Unión Europea quiere más inversión en defensa, comprando tecnología estadouni-

dense, y pretende conseguirlo con la amenaza de los aranceles. Trump es un negociador nato y ha venido a negociar. La UE no puede sacrificar a un aliado tradicional y fiable como Estados Unidos, no solo en comercio, sino también en defensa. Por eso, tendremos que sentarnos a negociar”.

Javier Moreno, presidente de la delegación socialista española en el Parlamento Europeo, se muestra cauto y subraya que “es mejor no especular para no crear inseguridad en la economía. Hay que ver cómo se concretan las que hoy son amenazas”. Y enfatiza: “La UE debe mantenerse segura de sí misma y proteger más que su mercado su autonomía política y económica. En la UE, la solución a las crisis es siempre unirnos más, no entrar en pánico ni enfrentarnos entre nosotros, ya que eso es lo que buscan nuestros adversarios, pero tenemos que permanecer unidos para ser fuertes. Somos el mayor mercado interior abierto y la pri- →

NUEVO ORDEN MUNDIAL

ENTREVISTA A COSME OJEDA, PROFESOR DE OPINIÓN PÚBLICA, UNIVERSIDAD CEU SAN PABLO

“Los aranceles sólo frenan el crecimiento económico”

¿En qué medida Donald Trump ha acelerado esta tendencia proteccionista?
Trump es la muestra más esperpéntica de esa política de aranceles y las primeras semanas de Trump 2.0 nos están mostrando que el caos de su primera administración va a ser superado por creces ahora. Propone peores aranceles para sus socios y vecinos que para su principal rival comercial, China, en lo que ya se llama la guerra comercial más estúpida de la historia, según el *Wall Street Journal*. El comercio genera riqueza; los aranceles frenan el crecimiento

económico.
¿Son viables estas medidas?
China ha hecho los deberes y ha preparado una respuesta más sistemática que la espasmódica actuación de Trump. Ya lo hizo con la primera guerra arancelaria en 2018-19 y Trump perdió las elecciones a mitad de mandato por los aranceles agrícolas que impuso China al maíz y la soja que compraba a los agricultores del medio oeste de EE. UU. Decir que vas a imponer aranceles, para retirarlos temporalmente después a Canadá y México,



y esperar en el caso de China, está generando incertidumbre. La decisión de los países afectados de responder con contramedidas provocará menor crecimiento económico.

¿Cuáles son las consecuencias para España?

El principal problema de España sigue siendo el mercado laboral. Con el cambio de paradigma del sector del automóvil, China ha reconfigurado esa industria con los coches eléctricos. Recordemos que, en España, el segundo productor europeo de

coches, la industria del automóvil y el sector auxiliar representan alrededor del 10% del empleo y PIB. Si hace 10 años China no podía competir con Estados Unidos o Europa en productos de valor añadido, hoy sí. Ha aprendido y está centrada en liderar el mundo en el próximo siglo. Puede acabar con sectores industriales enteros en Estados Unidos, Alemania o España. Estados Unidos necesita a sus aliados y China necesita mercados en los que vender sus productos. Hay que llegar a acuerdos y respetar los acuerdos internacionales, no hacer guerras arancelarias.

mera economía del mundo, según se mire, por lo que debemos confiar en nosotros mismos”.

LOS QUE PIERDEN

Así, los sectores que se ven más afectados en estos momentos de proteccionismo suelen ser aquellos estratégicos para la economía y la seguridad nacional. En concreto, en este caso serán el sector de la automoción, el sector de los microprocesadores -la reciente aparición de Deepseek podría intensificar aún más la guerra comercial en este ámbito-, el sector agroalimentario y el sector energético. Pero también cabe mencionar que la industria farmacéutica y la industria de defensa también sufrirán el peso de dichas decisiones. Como dice el europarlamentario del PSOE Javier Moreno, “no soy capaz de encontrar alguna industria estadounidense que no necesite comprar o vender en el exterior”.

Como consecuencia, es probable que haya más tensiones y conflictos, sobre todo con China más que con Rusia, por otros frentes abiertos como Taiwán y las empresas tecnológicas de Huawei y TikTok. “En el caso de China, seguramente dichas medidas supondrán mayores inversiones en el mercado interno y la búsqueda de mer-



Vicente Montávez, diputado de PSOE y portavoz de la Comisión Mixta para la Unión Europea

cados alternativos al estadounidense con la introducción de otras restricciones estratégicas a los productos que llegan de Estados Unidos. Y por lo que respecta a Rusia, el embargo energético, las sanciones a la industria militar y la desdolarización de dicho país son las tensiones actuales que están encima de la mesa. Cabe esperar que Rusia fortalezca sus conexiones comerciales con China e India, si no hay otros cambios, y que China refuerce las inversiones internas”, dice Cermelli, de Deusto Business School.

Y EN ESPAÑA...

Por lo que respecta a España, cabe esperar que el sector de la automoción sea el que sufra el golpe más fuerte, pero también el sector agrícola vivirá un duro parón debido a las medidas proteccionistas, así como el de las energías renovables. España, después de la automoción, es un gran exportador de frutas, hortalizas y aceite de oliva, por lo que es probable un aumento de los costes energéticos, como otro factor a tener en cuenta en dicho escenario proteccionista. A ello, Juan Antonio Zoido, europarlamentario popular,



Los expertos prevén que el sector de la automoción española sea el que sufra el golpe más fuerte por el proteccionismo de Estados Unidos y China, pero también el sector agrícola y el de las energías renovables



© Gettyimages (4)

DESDE 2009 SE HAN IMPLEMENTADO MÁS DE **60.000** medidas proteccionistas EN TODO EL MUNDO, SEGÚN GLOBAL TRADE ALERT

añade que “nos jugamos mucho en el acero y aluminio, donde ya sabemos que están en riesgo 500 millones de euros en exportaciones”.

El europarlamentario socialista Javier Moreno apunta que “el comercio internacional es competencia de la UE. España y los demás Estados miembros tienen necesariamente que estar siempre coordinados y funcionar juntos, y más cuando se anuncian sobresaltos. Hacer la guerra cada uno por su cuenta no tiene sentido ni beneficia a nadie. Lo que podemos hacer es todo el esfuerzo político y diplomático, juntos y por separado, para que las aguas vuelvan al cauce del diálogo y la cooperación con mayúsculas”. España es, no olvidemos, aliado y socio bilateral de los Esta-

dos Unidos. Y es que, según el profesor de Deusto Business School, “cuando hay una guerra comercial todos acaban viéndose perjudicados y ninguno ganando”.

De la misma opinión se muestra Montávez, quien asegura que, en este contexto, la Unión Europea “debe equilibrar su ambición normativa con la necesidad de prosperidad e independencia. Hoy en día, la seguridad y la economía están cada vez más interconectadas, lo que pone a la Unión bajo gran presión. La construcción europea se ha basado en la separación de estos ámbitos: la seguridad como prerrogativa nacional y las relaciones económicas exteriores como competencia comunitaria. Superar esta fragmentación requerirá una coordinación política más estrecha. La pregunta clave que deben responder algunos estados miembros es si van a optar por más Europa o por *America First*”. ▲

Juan Antonio Zoido, europarlamentario del Grupo Popular Europeo

