

La economía europea se enfrenta a un momento de hundimiento con la vuelta de Trump

Con el resultado electoral en Estados Unidos y el colapso del gobierno alemán, la rezagada economía europea se encuentra en una encrucijada. EE.UU. es el principal mercado de exportación de bienes de la Unión Europea y de Alemania, y los productos farmacéuticos, la maquinaria y los vehículos encabezan la lista de envíos.

Jon Sindreu /
THE WALL STREET JOURNAL

El veredicto de Wall Street es claro: una segunda presidencia de Trump probablemente asestará un duro golpe a una Unión Europea (UE) dependiente de las exportaciones que se debate entre un crecimiento económico esclerótico y crisis políticas que se multiplican sin cesar. La cuestión para los inversores pacientes es si finalmente provocará algún cambio.

Desde el miércoles, el día después de las elecciones, el S&P 500 ha ganado un 3,7%. Mientras tanto, el Euro Stoxx 50 y el FTSE 100 han bajado. Entre las empresas que han perdido más valor de mercado se encuentran las de energías limpias, como Vestas, fabricantes de automóviles, como BMW, empresas de bienes de consumo, como Nestlé y Unilever, y vendedores de productos farmacéuticos, como Roche. Todas ellas venden mucho a Estados Unidos.

Estados Unidos es el principal mercado de exportación de bienes de la Unión Europea y de Alemania, y los productos farmacéuticos, la maquinaria y los vehículos encabezan la lista de envíos.

Durante la campaña, el presidente electo Donald Trump propuso imponer un arancel del 60% a las importaciones chinas y un gravamen generalizado de entre el 10% y el 20%. El grupo de expertos del Instituto Económico Alemán calcula que una medida de esta tasa podría hacer que la economía alemana fuera entre un 1,2% y un 1,4% más pequeña de lo que habría sido en 2028.

El núcleo de la maquinaria exportadora de la Unión Europea se ha visto sumido en dificultades por el fin de la energía barata rusa, los retrasos para sumarse a la revolución de los vehículos eléctricos y una excesiva dependencia de las ventas a China.

Volkswagen anunció la semana pasada el cierre de al menos tres plantas en Alemania. Según FactSet, los clientes estadounidenses representan el 18% de sus ventas, más o menos lo mismo que el mercado alemán.

“Quiero que las empresas automovilísticas alemanas se conviertan en empresas automovilísticas estadounidenses”, comentó Trump el mes pasado durante un mitin en Savannah,

Georgia. “Si no fabrican su producto aquí, entonces tendrán que pagar un arancel, un arancel muy sustancial”, agregó.

El miércoles, Oliver Zipse, presidente del fabricante alemán de automóviles BMW, subrayó que la empresa tiene una planta en Greer, Carolina del Sur.

“Los vehículos más demandados en Estados Unidos, los producimos allí”, sostuvo a los analistas el miércoles en una conferencia telefónica. “Así que hay cierta cobertura natural contra posibles aranceles”, aseguró.

Volkswagen y Mercedes-Benz tienen fábricas en Chattanooga, Tennessee, y Vance, Alabama, respectivamente. Los fabricantes Airbus, Siemens y BASF también dan servicio al mercado estadounidense desde dentro, al igual que Nestlé y Unilever.

Mucho depende de los detalles. A principios de 2021, la cadena de montaje de Airbus en Mobile, Alabama, se vio obligada a pagar aranceles por sus envíos de componentes de fuselaje, alas y cola procedentes de Francia y Alemania, en el marco de un litigio de la Organización Mundial del Comercio. Rápidamente se llegó a un acuerdo para suspenderlos.

En cualquier caso, sería difícil aumentar la capacidad para atender todo tipo de demanda estadounidense. La planta de Mobile fabrica aviones A220 y A320, pero los A330 y A350 de fuselaje ancho se ensamblan en Francia. Volkswagen fabrica en Chattanooga el SUV Atlas, la berlina Passat y el ID.4 eléctrico, pero los superventas Tiguan y Jetta se fabrican en México. Aproximadamente una cuarta parte de los autos importados por EE.UU. proceden de allí, y Trump ha sugerido que podría imponerles un arancel del 200%.

Y cuando se trata de modelos de altas prestaciones, la mayoría de las empresas de la UE siguen fabricándolos en su país y enviándolos a Estados Unidos. Las exportaciones a este último ascendieron a unos 800.000 autos en 2023.

Sin duda, los líderes de la UE han adoptado un tono conciliador con Trump esta semana, sugiriendo que es posible un final más amistoso, como el acuerdo comercial de 2018 entre Estados Unidos, Canadá y México.

Otro riesgo es que China envíe aún más productos baratos a Europa si Estados Unidos intensifica su guerra comercial con Beijing. Si, la



experiencia reciente demuestra que China a menudo se limita a desviar sus exportaciones a través de terceros países -y, desde hace poco, se enfrenta a aranceles más altos para los vehículos eléctricos en la UE-, pero incluso pequeños cambios podrían tener grandes efectos.

Durante una década y media, el bloque de 27 países ha cojeado, fomentando el cambio político justo para evitar una dolorosa ruptura durante la crisis de la deuda de la década de 2010 y la pandemia de 2020, pero nunca lo suficiente para vigorizar verdaderamente su economía. Los intentos del francés Emmanuel Macron y del alemán Olaf Scholz de cambiar el rumbo han acabado en parálisis. El gobierno tripartito de Scholz se derrumbó la semana pasada, tras años en los que el miembro proausteridad de la coalición bloqueó los esfuerzos por estimular la industria nacional con gasto público.

Sin embargo, la primera presidencia de Trump galvanizó cierto apoyo inicial a una estrategia industrial cohesionada en Europa. El argumento alcista a largo plazo para la renta variable europea es que Trump 2.0 será un catalizador para una mayor transformación. El presidente del Banco Central Europeo, Mario Draghi, publicó un informe en septiembre en el que instaba a reducir la burocracia, a conceder ayu-

das estatales a sectores clave y, en su caso, a endurecer los aranceles.

A pequeña escala, el impulso hacia una política industrial europea ya se está poniendo en práctica. Contratistas de defensa europeos como BAE Systems, Rheinmetall y Thales han visto cómo sus acciones se disparaban ante la expectativa de que una menor implicación militar estadounidense en Europa obligaría a los gobiernos de ese continente a confiar en sus propias capacidades. Para 2030, la UE quiere que sus miembros destinen el 50% o más de sus presupuestos de compras a contratistas europeos.

En otros lugares, sustituir a los consumidores nacionales por mercados extranjeros resultará mucho más difícil, aunque en Noruega ha resultado muy eficaz ofrecer ventajas a los compradores de vehículos eléctricos. Ahora superan en número a los autos que funcionan con gasolina.

Atrapada entre Estados Unidos y China, la estrategia económica europea pronto se enfrentará a su mayor reto desde la crisis de la eurozona. Los inversores tienen razón al desconfiar. WSJ

Traducido del idioma original por PULSO.