



La agenda empresarial de Donald Trump

DR. ALEXANDRE MUNS RUBIOL y DRA. CASILDA GÜELL.
Profesores de OBS Business School.

Donald Trump se ha marcado como objetivo generar 25 millones de empleos en la próxima década. Un instrumento fundamental para lograrlo es una política comercial proteccionista respecto a las potencias que registran superávits comerciales con EE. UU.



EL NUEVO PRESIDENTE PRETENDE QUE DICHS PAÍSES EXPORTEN E INVIERTAN MÁS EN EE.UU., ADEMÁS DE ELIMINAR TRABAS PARA LAS EXPORTACIONES DE LAS COMPAÑÍAS NACIONALES. Inicialmente amenazó con aplicar aranceles muy elevados a sus importaciones, así como imponer multas a las empresas que deslocalizaran empleos. Dicha estrategia provocaría una guerra comercial. Por consiguiente, el 31 de marzo de 2017, Trump encargó para finales de junio un estudio de las posibles medidas a tomar contra los países con mayores superávits comerciales con EE. UU.



Aplicar aranceles o contingentes (límites cuantitativos) a sectores económicos vulnera las normas de la Organización Mundial del Comercio, pero la Ley de Comercio de EE.UU. de 1974 permite imponer tasas compensatorias (parecidas a un arancel) si una empresa nacional puede demostrar que está siendo perjudicada por un incremento de importaciones.

La nueva Administración asimismo aplicará tasas compensatorias contra las empresas que exportan sus productos en EE.UU. a precios inferiores al coste de producción, especialmente en el sector del acero.

Las empresas europeas de países con superávits comerciales con EE. UU. (especialmente Alemania) deben diseñar una estrategia. Pueden crear nuevas plantas de producción en EE. UU, como exigió Trump a BMW cuando la empresa bávara anunció una inversión en México (BMW ya fabrica en el estado de Carolina del Sur). En dicho caso, deben coordinar sus acciones con el Ministerio de Comercio de EE. UU. y su unidad de atracción de inversión a nivel federal, además de con las autoridades competentes en cada estado. Las empresas deben, en cualquier caso, consultar a los respectivos ministerios de Comercio nacionales y otras instituciones especializadas en comercio exterior (el ICEX y oficinas de las CC. AA., en el caso de España). Sin embargo, la máxima autoridad en materia comercial en la UE es la Comisión Europea, que negocia y regula los tratados comerciales con el resto del mundo en nombre de los 28 estados miembros. Otras empresas pueden decidir desviar sus exportaciones a otros mercados, evitando así el arancel o tasa.

