

EE.UU. y la UE suspenden sus medidas arancelarias

Valoramos la suspensión arancelaria acordada en el marco de la intención de liberalización comercial que parece haberse instaurado con la llegada de Joe Biden en la Casa Blanca.

Marzo 2021

Ponte en contacto con PwC Tax & Legal:

Enrique Tejedor de la Fuente

Socio en el área de Impuestos Indirectos en PwC Tax & Legal
enrique.tejedor.de_la_fuente@pwc.com

Javier Manso Juárez

Abogado en el área de Impuestos Indirectos en PwC Tax & Legal
javier.manso.juarez@pwc.com

¿Fin del proteccionismo?

Era un “secreto a voces”. Muy esperado entre ambas partes. La llegada de Biden ha traído consigo la posibilidad de retomar las buenas relaciones transatlánticas.

La voluntad hacia el regreso de la liberalización comercial parece que será posible con el nuevo ejecutivo de Joe Biden. La estabilización ha sido uno de los pilares de su campaña, por lo que todo llevaba a pensar que su política irá encaminada a la supresión de la política arancelaria establecida por la Administración Trump.

En línea con tales pretensiones, la UE y EE.UU. han decidido suspender de manera unilateral todos los aranceles impuestos relacionados con las disputas de Airbus y Boeing por un período temporal de cuatro meses. Así lo reconoció el pasado 5 de marzo oficialmente la Comisión Europea por medio de un Comunicado de su presidenta Ursula von der Leyen, por el que asegura que la suspensión se acordó personalmente en una llamada telefónica con Joe Biden, en un esperado comienzo de prósperas relaciones para los tiempos venideros. En el Comunicado también se

muestra el buen clima de cooperación que parece haberse alcanzado, asegurando que se trataron otros temas cruciales, como la distribución de vacunas o el cambio climático.

La histórica disputa comenzó con la imposición de aranceles por parte de EE.UU. a bienes industriales, agrícolas y de consumo europeos por valor de 11.500 millones de dólares, avalados por la OMC, tras los subsidios destinados a Airbus, declarados ilegales.

La decisión alcanzada queda muy lejos del clima de confrontación instaurado en los últimos meses entre las dos Administraciones, que alcanzó su punto más álgido en el mes de noviembre, cuando, como justificación en la necesidad de evitar efectos negativos a los agentes económicos de la Unión, incluyendo los consumidores, como contrapartida al proteccionismo instaurado desde Estados Unidos con la imposición de nuevos aranceles en 2019 sobre productos europeos, que llegaron a alcanzar hasta un 25%, la UE respondió duramente con la imposición de derechos arancelarios a productos estadounidenses por valor de 4.000 millones de dólares.



La llegada de Biden ha traído consigo la posibilidad de retomar las buenas relaciones transatlánticas”

Un alivio para los exportadores españoles

Esta medida ha sido acogida con esperanza por los exportadores españoles de los productos afectados, quienes además de afrontar una crisis inevitable por la COVID-19, estaban inmersos en la “guerra” comercial de ambos lados del Atlántico. Entre los productos españoles afectados, se encuentran el vino, el aceite de oliva, las aceitunas, los lácteos y derivados, las frutas y hortalizas, así como determinados mariscos y productos porcinos.

En concreto, EE.UU. se enmarca como el segundo país receptor de alimentos y bebidas españolas fuera de la Unión Europea, por detrás de China. En este contexto, el año pasado, las importaciones estadounidenses de aceite de oliva envasado de origen español decrecieron aproximadamente en un 80% respecto al ejercicio 2019, lo que ha traído consigo un pánico irremediable en el sector, después

que el pasado 12 de febrero la Administración Biden decidiera conservar el arancel al tipo “ad valorem” del 25% sobre el aceite de oliva envasado y la aceituna verde.

Una situación que hacía restar sobremanera la competitividad de los productos españoles contra otros, como pueden ser los procedentes de Italia, Grecia, Portugal o Túnez.

El sector respira con alivio, pero sigue cauteloso ante el período de cuatro meses iniciado en el que ambas partes deberán negociar las futuras disciplinas para la concesión de apoyo oficial a los fabricantes de aeronaves, sin dar la batalla por ganada, dado que si las negociaciones no prosperan, la libertad comercial que amparará los envíos a EE.UU. durante los próximos cuatro meses podría darse por terminada.