

**UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES DE ELCHE
TRABAJO FIN DE GRADO
ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS**



UNIVERSITAS
Miguel Hernández

UNIVERSITAS Miguel Hernández

**CONSECUENCIAS DE UNA GUERRA COMERCIAL PARA LA UNIÓN
EUROPEA Y LOS ESTADOS UNIDOS INICIDADA POR LOS ESTADOS
UNIDOS**

Alumna: Adeline Nicole Adam

Tutora: María José López Sánchez

Curso académico: 2019-2020

1) Índice	2
2) Resumen	3
3) Introducción	3
4) Estado de cuestión y marco teórico	5
a) En qué se basa una economía proteccionista versus mercado de libre comercio	5
b) Tipo de política comercial llevada a cabo en las últimas décadas.....	7
c) De dónde viene la guerra comercial.....	8
5) Objetivos.....	9
6) Recopilación de información.....	10
7) Análisis y discusión.....	10
A) Las causas y razones de los aranceles aduaneros.....	13
a) Sector automovilístico.....	13
b) Sector del acero y del aluminio.....	14
c) Aranceles aduaneros a una amplia gama de productos.....	15
B) Consecuencias que genera para Europa y los Estados Unidos la guerra comercial.....	16
a) Mercado financiero.....	16
b) Descenso de la actividad económica.....	18
c) La balanza comercial.....	19
d) Estadísticas del comercio internacional de bienes.....	24
C) La respuesta de la Unión Europea ante el incremento de los aranceles....	26
8) Conclusión	30
9) Bibliografía.....	31
10) Anexo.....	35

2) Resumen

El proteccionismo en forma de barreras comerciales genera impactos en la economía. Dichos impactos tienen consecuencias tanto para el país que decide aplicarlas como para el país al que se le aplican estas medidas proteccionistas. El objetivo principal de este trabajo fin de grado es analizar las consecuencias que genera la guerra comercial tanto para la Unión Europea como para quienes han iniciado la guerra, es decir, los Estados Unidos. También se plantean las respuestas y los métodos de defensa que ha aplicado la Unión Europea ante cada uno de los distintos aumentos arancelarios. Para llevar a cabo la investigación, se ha revisado informes oficiales del gobierno de ambos, para la Unión Europea se ha recurrido a la Comisión Europea, Parlamento Europeo, Eurostat, Banco de España y a la página oficial de la Unión Europea. En el caso de los Estados Unidos, también procede de páginas webs oficiales del gobierno americano como, por ejemplo, el Registro Federal y el Banco Mundial. Toda la información recopilada procede de fuentes secundarias, sobre todo de artículos de periódicos encontrados de forma online. Finalmente, los resultados del conflicto comercial no han sido beneficiosas para ninguno, aparte de que ha salpicado a terceros. Los efectos finales no solo consiguen afectar a la economía y su situación financiera, sino que también a los consumidores. En cuanto a la economía y su situación financiera se ve afectada debido al descenso de la actividad económica y consecuentemente la reducción del producto interior bruto, esto a la vez genera incertidumbre y reduce la confianza de los inversores.

Palabras clave: Proteccionismo, libre cambio, guerra comercial, aranceles, Unión Europea, Estados Unidos, sector automovilístico, sector siderúrgico.

3) Introducción

Las políticas comerciales son sumamente importantes, la decisión de adoptar una postura más proteccionista o librecambista en el ámbito comercial puede tener un gran impacto en la economía, tanto como para quien la adopta como para terceros. A lo largo de los últimos años la mayoría de los países se han inclinado a favor de aplicar una política comercial basada en el libre cambio, así fomentan la no intervención del estado en el comercio internacional. Lo que se consigue es que se permite que los flujos de mercancías se gobiernen por las ventajas competitivas de cada país. De este modo, se produce una adecuada distribución de los bienes y servicios, así como una asignación óptima de los recursos económicos. A pesar de que el libre cambio genera beneficios económicos y comerciales, algunos países deciden aplicar el proteccionismo como método de protección, ya que, su objetivo es proteger su comercio nacional mediante aumentos en las barreras comerciales, por ejemplo, aumentar las tasas arancelarias o aplicar subvenciones, licencias de exportación e

importación ...etc. De esta forma, se consigue proteger su mercado nacional y disminuir las importaciones.

El 20 de enero del año 2017, llega la Administración de Donald Trump a la Casa Blanca. El presidente cumplió con su programa electoral dónde ponía énfasis en “*America First*”. Esto ha generado un entorno lleno de tensiones internacionales debido al carácter proteccionista del presidente donde sus amenazas comerciales se han convertido en una realidad en el continente europeo y en China, generando así una guerra comercial. A comienzos del año 2018, el Gobierno americano empezó a concretar sus amenazas de aumentar las tasas arancelarias. En un principio su enfoque principal fue atacar a China, aunque la Unión Europea también fue víctima. A partir de ese año, comenzaron una lluvia de conflictos y negociaciones entre los Estados Unidos y la Unión Europea.

A mediados del 2018 se anuncia que se impondrá un aumento de la tasa aduanera en el sector automovilístico y en el sector del acero y del aluminio. A pesar de que tanto al UE como EE. UU. llegaron a tener un período de negociación, no hubo ningún acuerdo entre ellos y se aplicaron las medidas arancelarias. Más tarde, el presidente Trump volvió a anunciar nuevos aranceles, esta vez, afecta a más de 1.500 productos europeos, entre ellos, aceite de oliva, quesos, relojes, bicicletas, helicópteros, motores ...etc.

Estos aumentos de aranceles aplicados casi no afectan directamente al comercio de la Unión Europea, pero el deterioro de la confianza y el incremento de la incertidumbre sobre la economía global podrían tener efectos indirectos muy adversos en economías tan abiertas como las de la UE. Los aranceles que más daño han causado son los aranceles impuestos a la industria de los automóviles. Esto perjudica sobre todo a los países principales exportadores de vehículos de la UE, que son Alemania, Francia, Italia y España.

Las respuestas ante una guerra comercial son muy comunes, al igual que en caso de no tener un periodo de negociación y/o no llegar a un acuerdo, se comienzan a aplicar diferentes tipos de mecanismos de defensa. Existen varias formas de defenderse ante estas situaciones, en cuanto a la Unión Europea, se ha defendido de diferentes formas según el tipo de arancel y según el sector que se ha visto perjudicado.

Este trabajo fin de grado se basa en indagar en las medidas proteccionistas aplicadas a la Unión Europea por los Estados Unidos durante estos últimos años. A continuación, se describe con mayor detalle las políticas comerciales adaptadas a lo largo de la historia, tanto para la UE como para los EE. UU. y las relaciones comerciales que han tenido al igual que el comienzo de la guerra comercial.

El punto más importante es conocer las consecuencias que generan estas medidas, las justificaciones dadas por el gobierno norteamericano para implantarlas y por último

las medidas que han adaptado la UE para poder defenderse de los ataques estadounidenses.

4) Estado de la cuestión y marco teórico

En primer lugar, se debe tener en cuenta que la elección de las políticas comerciales son responsabilidad del gobierno, pero que se ve influenciado por muchos factores y grupos de interés. De esta manera, el concepto de política comercial viene determinada como “un conjunto de fuerzas políticas y económicas, así como por las ideas y creencias que tienen los distintos agentes. La influencia de los grupos sociales se transmite a través del sistema político y las políticas comerciales redistribuyen renta” (Wechsler, 2006, pág. 66).

Para entender mejor las políticas comerciales, se analizará en estos siguientes apartados el concepto de las economías proteccionistas frente al mercado de libre cambio, las medidas que se han llevado a cabo durante las últimas décadas tanto en EE. UU. como en Europa y las razones para el inicio de esta lucha comercial.

En el comercio internacional existen dos tipos de políticas comerciales que son conceptos totalmente opuestos: el proteccionismo y el libre cambio.

a) En qué se basa una economía proteccionista versus mercado de libre comercio.

El proteccionismo se fundamenta en proteger la producción nacional donde se imponen restricciones a las importaciones, ya que, el objetivo es exportar lo máximo. Dichas restricciones suelen ser en forma de aranceles, para así, encarecer las importaciones y de este modo son menos competitivos nacionalmente, dar subvenciones a los sectores desfavorecidos, fijar cuotas en los productos que han sido importados, impulsar compras de productos nacionales ... etc.

Este tipo se usa cada vez menos y está en auge, se suele recurrir a este tipo de política comercial cuando se está en situación de crisis, depresión económica o guerra. También se acude cuando existen áreas económicas débiles, de esta manera evitan la quiebra del sector nacional debido a las amenazas de la producción extranjera.

Una gran ventaja es que consigue “promover el crecimiento de ciertos sectores de la producción nacional, ya que les asegura un mercado e impide que productos importados compitan en igualdad de condiciones. Esto puede ser clave en el desarrollo de ciertos sectores industriales, o para soportar períodos críticos que

amenazan con acabar con las fuerzas productivas internas” (Uriarte, 2019). Los inconvenientes al adaptar esta política son que, en primer lugar, los consumidores nacionales pagan un precio superior al adquirir el producto, este coste mayor también se puede presentar en forma de impuestos. En segundo lugar, la competencia nacional se relaja y puede verse perjudicado en el futuro al cambiarse de política comercial.

Las consecuencias que puede tener el proteccionismo, como se comentó en el párrafo anterior, es que puede conseguir unos efectos muy negativos, ya que, el Estado se ve demasiado implicado en las relaciones comerciales y puede cometer irregularidades. Todo esto conlleva a que las relaciones comerciales del país proteccionista se vean perjudicadas.

En cambio, una política de libre cambio es justamente lo opuesto al proteccionismo, es decir, “propugna la eliminación de las trabas estatales al comercio, como los aranceles y las cuotas. Su objetivo es la extensión del libre mercado nacional a las relaciones entre países, argumentando que las fronteras no invalidan las leyes económicas que dan sustento al libre mercado interior. Se argumenta que, al interconectar las economías a escala mundial, todos los consumidores podrán comerciar con los productores más eficientes independientemente de su país de procedencia, por lo que se beneficiarán de la creciente competencia entre éstos” (Vidic, s.f.).

Los economistas sugieren que una economía basada en la política de mercado libre es superior a una proteccionista hablando de comercio, ya que, “una política librecambista es casi siempre superior a una proteccionista porque aumenta la eficiencia y el bienestar agregado incluso en el caso de que otras naciones mantengan cerrados sus mercados. Además de estos efectos estáticos positivos, el libre cambio presenta beneficios desde el punto de vista dinámico, al acelerar la transmisión de tecnología, incentivar la innovación y promover la competencia” (Wechsler, 2006, pág. 67)

Las desventajas de este modelo comercial amenazan los productores nacionales con pocos recursos porque no son muchas veces capaces de hacer frente competencia global, por lo que muchos sectores se ven forzados a abandonar sus negocios. Esto causa un malestar entre los grupos de interés afectados y genera una oposición al comercio internacional. Otro inconveniente es “cuando la competencia hace que sectores considerados estratégicos dejan de ser viables en el territorio nacional” (Vidic, s.f.).

Los Estados se oponen al librecambio debido a la falta de cooperación de otros Estados y que la competencia se haga más poderosa, por tanto, es un sistema frágil y complicado de mantener, sobre todo en tiempos difíciles y en recesiones económicas.

b) Tipo de política comercial llevada a cabo en las últimas décadas en EE. UU. y Europa

Ha habido un gran duelo entre los partidarios de una política comercial más liberal frente a una proteccionista durante la historia, sobre todo cuando el mundo comenzó a expandirse con la revolución industrial y durante el siglo XIX.

Durante los siglos XVII y XVIII era la época donde dominaba el mercantilismo, se basaba en reducir al mínimo las importaciones y aumentar al máximo las exportaciones. Su objetivo era obtener un gran número de reservas en oro y otros metales. “A finales del siglo XVIII, las ideas empezaron a cambiar, sobre todo con la publicación de Adam Smith en 1776 *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations attaquant le mercantilisme*” (O'Sullivan, 2015). La legislación aduanera en diversas ocasiones se ve cambiada hacia el mercado libre en muchos países europeos, entre estos países están Francia y Prusia. A pesar de que seguían defendiendo el proteccionismo, ya que, se consideraba beneficiosa sobre todo en el sector industrial y la agricultura. Poco a poco, los partidarios del libre comercio ganaron más peso en el comercio, pero hasta el año 1850 dominó el proteccionismo en Europa.

“El libre comercio en Europa comenzó realmente sólo con un tratado franco-británico y la publicación de una carta de Napoleón III. Esta carta hace públicas las negociaciones informales con el Reino Unido. Es el Tratado *Cobden-Chevalier* el que suprime todas las prohibiciones británicas a las importaciones francesas; Francia, por su parte, reduce sus aranceles aduaneros a una media del 15 por ciento del valor de sus productos” (O'Sullivan, 2015). Dicho Tratado fue como un ejemplo para otros países europeos, donde muchos realizaron tratados entre ellos. De esta forma, muchos países comenzaron su camino hacia el libre cambio.

A pesar de adoptar una política comercial más liberal, la depresión del 1873 hizo que Europa volviera a sus orígenes proteccionistas, aunque con los años vuelve al mercado libre.

En cambio, en Estados Unidos no se ve reflejado este movimiento de libre cambio. Desde la independencia este país sigue una política comercial proteccionista, “no es exagerado decir que entre 1866 y 1913, los Estados Unidos fueron quizás el más proteccionista de los países avanzados” (O'Sullivan, 2015). Esto duró hasta el año 1945.

Los aranceles eran entre un 40 por cien y un 50 por cien, esto se debía a que se encontraba muy alejado del continente europeo y la falta de competencia. Durante los años 1940 hasta 1975 hubo un gran crecimiento en el Producto Interior Bruto. El primer tratado de libre comercio en Estados Unidos fue en el 1991 con el Tratado de North American Free Trade Area (NAFTA), donde expresa el libre comercio entre Méjico, Canadá y Los Estados Unidos.

“La Unión Europea es una de las economías del mundo con mayor orientación al exterior. Pero, además, es el mayor mercado único mundial. El libre comercio entre sus países miembros es uno de los principios en los que se basa la UE, que también está comprometida con la apertura del comercio mundial” (Europeo, Union Europea, s.f.).

Existe una propuesta de libre comercio e inversiones entre la Unión Europea y los Estados Unidos. Dicha propuesta recibe el nombre de Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión que en inglés es *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)*. “El objetivo reducir las barreras comerciales arancelarias y no arancelarias, obstáculos entre los que figuran los requisitos técnicos. También se pretende alcanzar el reconocimiento mutuo de ciertas normas equivalentes. Sin embargo, según la Comisión Europea, esto no significa que se trate de una armonización o de una merma de los estándares europeos” (Europeo, PE, 2015). Este acuerdo aún sigue negociándose y no ha entrado en vigor.

c) De dónde viene la guerra comercial

La lucha comercial generada por los Estados Unidos hacia la Unión europea se debe a una disputa que comenzó hace más de 15 años. Esta disputa se remonta en el año 2004 cuando los dos competidores más grandes del mercado aeronáutico, es decir, Boeing (norteamericana) y Airbus (europea), se enfrentan debido a que, por primera vez, la aerolínea europea superó las ventas de Boeing.

Esta batalla se debe a que ambos países se acusan mutuamente de que los fabricantes de aviones reciben subsidios ilegales por parte del gobierno. “Francia, Alemania, España y el Reino Unido ofrecieron a Airbus financiación a un tipo de interés más bajo que los del mercado, lo que permitió a la compañía desarrollar algunos de sus modelos más recientes y avanzados” (Unidos, 2019).

Por tanto, Estados Unidos presentó una denuncia a la Organización Mundial del Comercio (OMC) acusando al fabricante europeo de recibir subsidios ilegales. Se estima que dichos subsidios rondan “cerca de 22.000 millones de dólares (unos 20.100 millones de euros), mientras que en la otra orilla la UE lanzó su propio desafío, alegando que más de 23.000 millones de dólares (21.000 millones de euros) se habían canalizado hacia Boeing de forma ilegal” (Huffpost, 2019).

La OMC puso el 2 de octubre del 2019 una sanción económica a favor de EE. UU. para que el año siguiente grave un total de 7.500 millones dólares sobre las importaciones en bienes y servicios provenientes de la UE, siendo dicha sanción una de las más fuertes impuestas por la OMC. El presidente Donald Trump declaró que “ha sido una gran victoria para los Estados Unidos”. “Washington ha anunciado que desde el 18 de octubre cobrará aranceles suplementarios del 10 por ciento a los aviones europeos y del 25 por ciento a «los demás productos»” (Naiz, 2019).

Bruselas también ha tomado medidas, “ha denunciado a EE. UU. por los subsidios concedidos a Boeing y que tras haber sido declarados en algunos casos ilegales podrían dar también lugar a represalias mediante el aumento de aranceles” (RTVE, 2019). Aún no se ha resuelto la disputa.

Con la aprobación de la OMC a favor de EE. UU., la Administración de Trump impone aranceles a los productos europeos, entre ellos unos 1.500 productos se ven afectados sobre todo los productos procedentes del Reino Unido, Francia, España y Alemania.

Entre dichos productos tenemos productos de España (queso fresco, aceitunas y el aceite de oliva, entre otros), pero también de Francia (vino, quesos), Alemania (café, galletas, gofres), Reino Unido (güisqui, dulces) o Italia (quesos)” (confidencial, 2019). También se aplican a la carne de cerdo, mermeladas, mantequilla, frutas ...etc.

El gobierno de Los Estados Unidos publicó dos listas, una el 12 de abril de 2019 ([Anexo1](#)) y una el 5 de julio del 2019 ([Anexo2](#)). En estas listas se especifica claramente los productos afectados junto a su código correspondiente y una breve descripción del artículo.

La tensión comercial entre los dos bloques llega en un momento especialmente delicado. En mitad de la crisis del coronavirus, Bruselas ha decidido impulsar la tasa Google, el impuesto a la actividad de las grandes compañías tecnológicas y que afecta sobre todo a los gigantes estadounidenses como Amazon o Apple, para intentar compensar la caída de recaudación impositiva que se viene encima a los países europeos (El Economista, 2020).

5) Objetivo de la investigación

El objetivo principal de este trabajo fin de grado, tiene como propósito, conocer las consecuencias que tiene para Europa y los Estados Unidos la guerra comercial iniciado por este último.

De esta manera, se intenta averiguar los posibles efectos económicos y políticos que tienen y que tendrán en un futuro debido al conflicto generado, tanto para la Unión Europea como para los Estados Unidos. También se va a comentar la respuesta que tiene la UE ante las medidas impuestas y qué métodos de defensa aplica en cada caso.

Para ello, se plantean varios sub-objetivos con la finalidad de ayudar a resolver y reforzar el tema de investigación propuesto. Estos sub-objetivos se basan en:

- a) Conocer cómo funcionan las políticas proteccionistas frente al mercado de libre cambio. Se introduce en este apartado tanto las definiciones y la forma en que actúan estas políticas. También se comenta brevemente los inconvenientes y ventajas de cada uno.
- b) Describir qué política comercial adaptan cada uno durante el pasado hasta la actualidad. Se puntualiza las políticas comerciales que se han desempeñado a lo largo de los años tanto para EE. UU y UE.
- c) Identificar las razones de por qué se ha iniciado una guerra comercial. Se profundiza en estos párrafos las motivaciones de iniciar una guerra comercial contra Europa.

6) Recopilación de información.

Para dar respuesta a la cuestión principal de este trabajo, se recurre a fuentes de información secundarias, sobre todo informes oficiales tanto del Parlamento Europeo, Unión Europea y del Gobierno de los Estados Unidos.

Para la redacción del estado de la cuestión y del marco teórico, se ha acudido a estudios, informes, noticias de prensa y artículos. Para obtener la lista de los productos a los cuales se han impuesto aranceles, se ha recurrido al Registro Federal de los Estados Unidos.

Para el apartado de análisis y discusión, al igual que para el estado de la cuestión y del marco teórico se ha usado información de artículos de periódicos online. Para obtener datos numéricos y listados se ha recurrido a páginas webs oficiales del estado europeo, por ejemplo, el Eurostat, el Banco Mundial y el Banco de España.

7) Análisis y discusión

En este apartado se explica las consecuencias que tiene una guerra comercial y sus efectos tanto negativos y positivos. Se centra sobre el conflicto existente en la actualidad entre Estados Unidos y la Unión Europea, ya que, aún siguen en disputa a pesar de que ya han entrado en vigor algunos de los aranceles.

En 2018, la Administración Trump comenzó a concretar la agenda en materia de política comercial anunciada durante la campaña electoral. A pesar del énfasis en posibles medidas proteccionistas que caracterizó la campaña, durante el primer año de mandato del presidente (2017) no se adoptaron iniciativas significativas en este sentido, más allá de la retirada de Estados Unidos del *Trans-Pacific Partnership* (TPP), un tratado de libre comercio entre 12 economías situadas alrededor del Pacífico, y de la interrupción de las negociaciones comerciales con la UE en torno al

Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), un acuerdo de libre comercio que se discutió bajo la Administración Obama. No obstante, a principios de 2018 la Administración estadounidense empezó a introducir una serie de medidas concretas que se detallan en el cuadro 1 (Viani, 2019).

Cuadro 1: Cronología de las principales medidas proteccionistas

Enero de 2018	Aranceles del 30% y del 50% a las importaciones de paneles solares y lavadoras
Marzo	Aranceles del 25% y del 10% a las importaciones de acero y aluminio; exención temporal de la UE, de México y de Canadá
	Represalias chinas sobre 3 mm USD de importaciones provenientes de Estados Unidos (en respuesta a los aranceles a los metales)
Mayo	Se inicia la investigación estadounidense sobre las importaciones de vehículos
Junio	Finaliza la exención temporal concedida a la UE, a México y a Canadá relativa a los aranceles a los metales
Junio/julio	La UE, México y Canadá adoptan medidas de represalia
Julio	Acuerdo comercial bilateral entre Estados Unidos y la UE
Julio/agosto	Aranceles del 25% sobre 50 mm USD de importaciones de bienes tecnológicos provenientes de China
	Represalias chinas sobre un valor equivalente de importaciones de Estados Unidos
Septiembre	Aranceles del 10% sobre 200 mm USD de importaciones provenientes de China
	Represalias chinas sobre 60 mm USD de importaciones de Estados Unidos
Diciembre	Tregua en la guerra comercial entre Estados Unidos y China
Febrero de 2019	Se concluye la investigación estadounidense sobre las importaciones de vehículos

Fuente: Viani, 2019

A pesar de que Estados Unidos y Europa mantienen vínculos comerciales muy estrechos. La UE constituye, en conjunto, el mayor mercado de exportación para los productos industriales de Estados Unidos, que a su vez representa el mayor mercado de exportación de la UE. Para esta última, son particularmente importantes las exportaciones de vehículos a Estados Unidos (el 13 por ciento de las exportaciones totales a este país), mientras que para Estados Unidos resultan especialmente significativas las exportaciones de aviones a la UE (10,6 por ciento del total). En algunos sectores, como los vehículos y la maquinaria, Estados Unidos tiene un déficit comercial bilateral notable (Viani, 2019).

Esta lucha comercial se inició hace más de 15 años con la disputa de los subsidios ilegales a las aeronáuticas más competitivas, es decir, Boeing y Airbus. El caso se llevó a la OMC por parte de los Estados Unidos, donde la OMC estuvo a favor e impuso una sanción de siete mil quinientos dólares a la Unión Europea. Por tanto, Estados Unidos ha decidido imponer unos aranceles a los productos europeos por ese mismo valor para así compensar las pérdidas económicas de Boeing debido a dichos subsidios ilegales de la UE hacia la compañía europea Airbus.

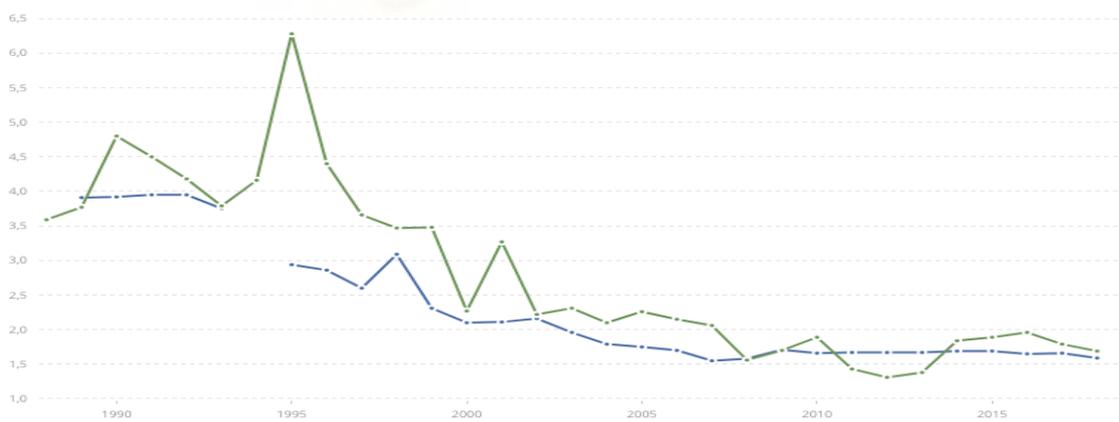
Europa afirma que “no quedará con los brazos cruzados” y que habrá represalias si deciden aplicar los aranceles. “Hay que recordar que Bruselas ya aplicó en el 2018 una subida arancelaria a los productos *Made In USA*, como el bourbon, los vaqueros y las motos Harley Davidson, en respuesta al aumento de tarifas de Estados Unidos sobre el acero y el aluminio procedente de Europa. Una medida que está dejando huella: por ejemplo, Harley-Davidson informó este año que los aranceles le costaron 18 millones de dólares en el primer trimestre. La compañía anunció en junio su

intención de trasladar al extranjero parte de su producción como la única opción sostenible después de la imposición de aranceles del 6 por ciento al 31 por ciento por parte de la UE.” (Piergiorgio, 2019). Trump muestra su enfado, ya que, su objetivo principal es proteger la industria de su país sin que existan represalias hacia su país.

Este incremento arancelario no benefició a nadie. Los fabricantes estadounidenses tuvieron que incrementar los precios de sus coches o perder dinero, ya que, el acero y aluminio europeos habían subido de precio. Además, Harley-Davidson ha tenido que relocalizar su producción para poder seguir siendo competitivo en Europa. Temporalmente se han "comido" la diferencia de precios por los aranceles a costa de su margen (Costas, 2019).

La estructura arancelaria del comercio entre ambas áreas es muy desigual. Los aranceles de la UE a las importaciones de Estados Unidos llegan a ser bastante elevados para algunos productos concretos como los vehículos, los productos químicos y los aviones, argumento que ha venido utilizando la Administración estadounidense para defender la imposición de posibles medidas compensatorias (Viani, 2019). Esto se puede observar claramente en la siguiente gráfica (gráfica 1) dónde se especifica la tasa arancelaria aplicada promedio ponderado en todos los productos en porcentaje (Estados Unidos en color azul y la Unión Europea en color verde).

Gráfica 1: Tasa arancelaria aplicada promedio ponderado en todos los productos en porcentaje



Fuente: Banco Mundial, 2018

Como ya se comentó, la Administración de Donald Trump ha amenazado estos últimos años con imponer varios aranceles, entre ellos en la sección automovilística, en el aluminio y en el acero y el último en más de 1.500 productos que abarca una gran gama de productos desde piezas aeronáutico hasta productos agroalimentarios.

A) Las causas y razones de los aranceles aduaneros

A continuación, se explicará las causas y razones de aplicar aranceles a productos importados desde Europa, se comenta las justificaciones dadas por el gobierno americano para imponer dichos aranceles. También se verá cómo afecta en términos numéricos. En los tres apartados siguientes, se analizan tres sectores afectados: el sector automovilístico, el sector del acero y del aluminio y los aranceles aduaneros impuestos a una amplia gama de productos.

a) Sector automovilístico

Estados Unidos está amenazando a Europa con aumentar los aranceles del 2,5 por ciento al 25 por ciento de las importaciones de vehículos europeos en caso de no apoyar el conflicto nuclear contra Irán. Se anunció en mayo de 2019 que se iban a retrasar 180 días para que pudieran negociar y llegar a un acuerdo comercial. Esta amenaza comenzó en el año 2018 y aún no se han llevado a cabo dichas amenazas hoy en día. Aunque con las elecciones en la vuelta de la esquina Trump quiere zanjar el “asunto”.

El principal comprador de coches europeos es EE. UU., ya que, las matriculaciones de coches europeos en Estados Unidos superaron el año pasado los 17 millones, lo que convierte a esta potencia americana en uno de los mercados que más vehículos de la eurozona adquiere (por detrás, desde hace muy poco, de China) (A.Gil, 2020).

Las consecuencias que tiene para este sector estos aranceles aduaneros son muy grandes, sobre todo para el principal país europeo exportador de vehículos, es decir, Alemania. Dicho país, exporta alrededor del 70 por ciento de los coches europeos a los Estados Unidos. La empresa que se ve más afectada es la compañía de la marca BMW. Esta empresa tiene una planta situada en California donde venden componentes de los vehículos. Por detrás de Alemania, los siguientes son Italia y España quienes se verían más afectados.

Numéricamente, la Comisión Europea ha llegado a la conclusión de que un arancel del 25 por ciento sobre la importación de vehículos añadiría aproximadamente 11.200 dólares al precio de los automóviles europeos en Estados Unidos. (Lozano, 2019).

Hasta ahora, las medidas proteccionistas adoptadas por Estados Unidos han afectado directamente al comercio de la UE de manera solo marginal, pero persisten riesgos elevados en el sector del automóvil. Las medidas conciernen en particular a las exportaciones de acero y aluminio a Estados Unidos, que representan solo un 1,7 por ciento de las exportaciones totales a Estados Unidos y un 0,3 por ciento de las

exportaciones totales extra-UE. Pero la imposición de aranceles al sector automovilístico elevaría la proporción de exportaciones a Estados Unidos afectadas por medidas proteccionistas al 14,7 por ciento (un 2,9 por ciento de las exportaciones totales de la UE). Las exportaciones de vehículos y componentes dirigidas a Estados Unidos alcanzan un porcentaje relevante de las exportaciones totales del sector automovilístico en el Reino Unido, Italia y Alemania un 18 por ciento, 14 por ciento y 12 por ciento respectivamente. En otros países, la relevancia es mucho menor. En el caso de España, las exportaciones de vehículos a Estados Unidos representan tan solo el 1,7 por ciento de las exportaciones totales del sector (Viani, 2019).

b) Sector del acero y aluminio

A mediados del año 2018, el Departamento de Comercio norteamericano decidió finalizar la exención de aranceles del aluminio y del acero a la Unión Europea, México y a Canadá. Anunciaron su decisión de imponer aranceles aduaneros del 25 por ciento para el acero y del 10 por ciento en el caso del aluminio.

Las medidas proteccionistas en forma de aranceles fueron presentados por la Casa Blanca como la manera de hacer valer las promesas de campaña del presidente Trump de proteger a la industria estadounidense, aunque fueron impuestos con el argumento de proteger la seguridad nacional de Estados Unidos, pues, según dijo Ross: Sin una economía fuerte, no puedes tener una seguridad nacional fuerte. (Swanson, 2018).

Este argumento ha sido rechazado tanto por la Unión Europea y Canadá. Chrystia Freeland, la ministra de Asuntos Exteriores de Canadá calificó como “francamente absurda” la idea de que las importaciones de metal provenientes de su país amenazarían la seguridad nacional estadounidense (Swanson, 2018).

La falta de justificaciones sobre las medidas arancelarias por parte del gobierno americano ha hecho que la UE tome represalias. “La Comisión Europea ha notificado a la Organización Mundial del Comercio la intención del bloque de imponer aranceles definitivos del 25 por ciento a las importaciones de 26 categorías de productos de acero de terceros cuando superen un tope determinado para salvaguardar a los productores europeos y frenar el desvío de exportaciones de acero al mercado europeo a raíz del arancel del 25 por ciento al acero impuesto por la Administración estadounidense de Donald Trump” (Europa Press, La UE impondrá aranceles del 25% a productos de acero de terceros para salvaguardar a los europeos, 2019).

Así, alega que la situación en el mercado del acero europeo se ha visto agravada por el desvío de las exportaciones tras el arancel restrictivo de EE.UU. tras recordar que la industria europea no se ha recuperado todavía plenamente de la crisis del acero

mundial e insiste en que si siguen aumentando las importaciones de acero al mercado europeo habrá una presión a la baja de precios (Europa Press, La UE impondrá aranceles del 25% a productos de acero de terceros para salvaguardar a los europeos, 2019).

El objetivo de reequilibrar el comercio bilateral en las exportaciones es de 6.400 millones de euros. “De esta cantidad, la UE implementará con carácter inmediato un reequilibrio de 2 800 millones de euros en exportaciones. El reequilibrio comercial restante, de un valor de 3 600 millones de euros, se llevará a cabo más adelante, en el plazo de tres años o tras una conclusión favorable en el marco del sistema de solución de diferencias de la OMC, si esta se produce antes” (Bruselas, 2018).

A continuación, se menciona algunos de los productos que se han seleccionado para salvaguardar. La lista de productos que se ven afectados son: maíz, arroz, tabaco, maquillaje, tubo o accesorios de fundición maleable, contenedores de hierro o acero, sin costura, para gas comprimido o licuado ... etc. ([Anexo3](#))

c) Aranceles aduaneros a una amplia gama de productos

Como ya se ha comentado anteriormente, los subsidios ilegales concedidos por parte de la Unión Europea a la empresa aérea europea denominado Airbus, ha conseguido ayudar a fabricar aviones más competitivos y ganar cuota de mercado.

El gobierno americano denunció a la UE y decidió llevar el caso a la Organización Mundial del Comercio, ya que, no hubo un acuerdo comercial. La OMC dio la razón al denunciante e impuso una sanción de 7.500 dólares. Por tanto, esto ha sido una oportunidad para Trump, así que notificó una subida de los aranceles aduaneros en una alta gama de productos europeos para así compensar las pérdidas de la compañía Boeing.

Hasta la fecha se han publicado tres listas, en dichas listas se especifica y se describen los productos afectados. La Unión Europea muestra su descontento mediante represalias y han alegado que van a responder ante las medidas proteccionistas. De momento, la UE también ha denunciado ante la OMC los subsidios ilegales dados por parte de los EE. UU. a la empresa americana Boeing. Hoy en día, se espera aún una respuesta. “El sector agroalimentario, por su parte, se reiteraba en la indignación por su utilización en una guerra de la que no tienen la culpa, pero en la que se les utiliza como moneda de cambio” (Valls, 2019).

En plena crisis del COVID-19, Trump decide volver a imponer nuevos aranceles a la UE. Esta vez se trata de unos 3.100 millones de dólares, unos 2.700 millones de euros. “En el listado de productos afectados por EE. UU. apuntan directamente a marcas de lujo europeas Givenchy o Hermes, que fabrican artículos de cuero, y

también a los productores de coñac y champán Remy Cointreau y Pernod Ricard” (El Economista, 2020).

Se espera que el mes de Julio de 2020, la OMC dé una respuesta a Europa sobre el tema de las ayudas ilegales de EE. UU. a Boeing. “Es más que probable que el dictamen otorgue la posibilidad a la Unión Europea también de aumentar los aranceles contra las exportaciones procedentes de EE. UU.” (El Economista, 2020).

B) Consecuencias que genera para Europa y los Estados Unidos la guerra comercial.

Se sabe, que las tensiones comerciales pueden llevar a adaptar una política comercial proteccionista. A la vez, esto puede conllevar a que se generen las guerras comerciales, justo esto es lo que ha sucedido en los últimos años entre los Estados Unidos y la Unión Europea.

Las constantes amenazas proteccionistas de la Administración de Trump no se quedaron en unas simples amenazas, sino que se aseguró de cumplirlas e implantarlas. Esto ha creado un conflicto entre ambos donde las consecuencias pueden llegar a ser devastadoras. Según muchos economistas, el efecto de las guerras comerciales no es beneficiosa, ni para el país que decide aplicar el proteccionismo ni para el afectado.

Hasta ahora, las medidas proteccionistas adoptadas por Estados Unidos han afectado directamente al comercio de la UE de manera solo marginal, pero persisten riesgos elevados en el sector del automóvil. Las medidas conciernen en particular a las exportaciones de acero y aluminio a Estados Unidos, que representan solo un 1,7 por ciento de las exportaciones totales a Estados Unidos y un 0,3 por ciento de las exportaciones totales extra-UE. Pero la imposición de aranceles al sector automovilístico elevaría la proporción de exportaciones a Estados Unidos afectadas por medidas proteccionistas al 14,7 por ciento (un 2,9 por ciento de las exportaciones totales de la UE). Las exportaciones de vehículos y componentes dirigidas a Estados Unidos alcanzan un porcentaje relevante de las exportaciones totales del sector automovilístico en el Reino Unido, Italia y Alemania (18 por ciento, 14 por ciento y 12 por ciento, respectivamente). En otros países, la relevancia es mucho menor. En el caso de España, las exportaciones de vehículos a Estados Unidos representan tan solo el 1,7 por ciento de las exportaciones totales del sector (Viani, 2019).

En los siguientes cuatro apartados, se explican las consecuencias en el mercado financiero, en la actividad económica, en la balanza comercial y en las estadísticas de comercio internacional que tiene tanto para Europa como para el país que inició la lucha comercial, es decir, los EE. UU.:

a) Mercado financiero

La bolsa, es el primer indicador que se ve afectado, el efecto inmediato es una caída. Según los economistas, la guerra comercial es la principal cuestión que pone en peligro el crecimiento económico global, además de, los resultados empresariales. Los activos de riesgo fueron cayendo en los últimos días con el endurecimiento del tono de Trump, al tiempo que los activos más seguros, como la deuda pública estadounidense, el oro, el franco suizo y el yen, se convertían en los lugares en los que se refugiaba el dinero (Vallejo, 2019).

Se conoce que, en un entorno conflictivo, como las guerras comerciales, las primas de riesgo que son asociadas a las incertidumbres pueden subir hasta tal punto que no se disminuya, a menos que los inversores se aseguren de que los involucrados lleguen a un acuerdo.

El EURO STOXX 50, es un índice bursátil que representa el rendimiento de las 50 empresas más grandes entre los 19 sectores en términos de capitalización de mercado en 11 países de la eurozona. El índice bursátil estadounidense son el Dow Jones, que incluye las dos bolsas más grandes, la bolsa de Nueva York y el NASDAQ. Las noticias proteccionistas de Trump hicieron temblar los mercados financieros, sobre todo los que se han mencionado anteriormente.

El EURO STOXX 50, “vivió una fuerte caída del 3 por ciento. Entre las grandes plazas, el mayor batacazo se lo llevó París, con un desplome del 3,57 por ciento. Le siguieron Fráncfort, con el 3,11 por ciento y Ámsterdam, con el 3,17 por ciento. También fue una jornada aciaga para Estocolmo (-2,74 por ciento), Milán (2,51 por ciento) y Londres (2,34 por ciento). España no se escapó de la oleada de pérdidas, aunque al menos amortiguó un poco la caída, algo poco frecuente, ya suele registrar bajadas superiores al resto de mercados en los días difíciles” (El País, 2019).

“El IBEX 35 perdió el 1,56 por ciento, en parte, gracias a la evolución de algunos valores aislados que amortiguaron el golpe, como el grupo de aerolíneas IAG (que tras presentar resultados subió el 6,9 por ciento) y varias eléctricas, que lograron cerrar en verde. Aun así, la bolsa española no puede cantar victoria: si se mira el acumulado de la semana, pierde el 3,5 por ciento. Al otro lado del Atlántico, las bolsas también temblaron. A media sesión, el Dow Jones bajaba más del 1 por ciento. El NASDAQ, cerca del 1,92 por ciento” (El País, 2019).

La guerra comercial entre EE. UU. y UE tiene una repercusión directa sobre el dólar estadounidense y el euro, pero también de forma indirecta a otras divisas de otros países. El proteccionismo americano supone una disminución de las exportaciones de Europa a los Estados Unidos, provocando que la divisa europea, es decir, el euro se devalúe.

Este escenario, origina una cadena de reacciones, que al final fomenta aún más la lucha comercial. De esta forma, un euro más barato compensa el aumento de aranceles impuesto por Norteamérica, produciendo un efecto de política comercial proteccionista. Así, el dólar fuerte consigue reducir las exportaciones y de esta manera, vuelve a aumentar la brecha comercial entre ambos. El efecto final es una bola de nieve que perjudica sobre todo a Europa y a los Estados Unidos, pero también salpica a terceros.

Por tanto, toda esta situación hace que los inversores, ante las incertidumbres del mercado financiero, huyan hacia las rentas fijas o que simplemente decidan liquidar de forma parcial o completa sus inversiones.

b) Descenso de la actividad económica

Con la caída de la bolsa, el efecto siguiente es la disminución de la actividad económica. “El proteccionismo genera recesión económica. Producir solo con materia prima propia es más caro, eso incrementa los precios, reduce el consumo, caen los ingresos de las empresas, reducen los salarios o destruyen empleo y lo que reduce más el consumo y se contrae la economía” (Blázquez, 2018).

Esto provoca una desestabilización de las relaciones internacionales, según los cálculos del Banco de España, esta situación provocará un deterioro del PIB mundial de un 0,25 por ciento comparado con el escenario inicial en el que no se contemplan los efectos de la guerra comercial (Ponce, 2019).

Por tanto, las estimaciones sobre cómo afectan las medidas proteccionistas sobre los parámetros económicos en los EE. UU y para Europa son los siguientes: “el PIB de los EE. UU. caería un 0,66 por ciento (165,15 mil millones de dólares) a largo plazo, los salarios caerían en un 0,44 por ciento y el empleo en 512,000 puestos” (Murcia Economía, 2020). En cuanto a la zona euro, el PIB se contraería un 0,2 por ciento, ya que, tiene un elevado grado de apertura comercial que la hace más vulnerable ante las caídas de la actividad mundial.

En cualquier caso, las consecuencias no son positivas. Las tensiones comerciales que se manifiestan en una serie de aumentos arancelarios perjudican significativamente a la actividad económica mundial, ya sea, de forma directa o indirecta.

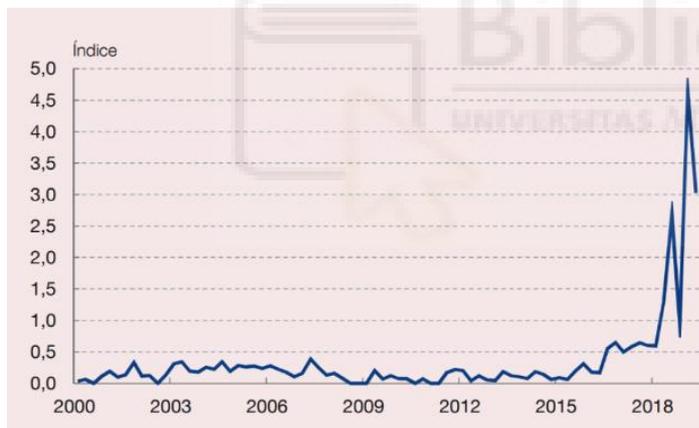
El aumento de aranceles aduaneros afecta negativamente a la renta disponible del consumidor. De este modo, el consumo y la inversión son menores en estos casos,

aunque hace más atractivo la producción doméstica frente a la importada. Indirectamente, hace que la incertidumbre aumente. Así que, el riesgo de los activos financieros también aumenta y retroceden las valoraciones de los activos.

El efecto final de incrementar tasas aduaneras es que la actividad económica cae, esto se debe a que se genera más incertidumbre y una menor inversión, confianza y consumo. Un incremento de las tasas arancelarias hace que el precio de los productos también aumente, así que, al final el consumidor se ve perjudicado, ya que, termina comprando el mismo producto, pero más caro.

En la siguiente gráfica, que ha sido elaborada por el Banco de España, se puede observar el índice de incertidumbre sobre el comercio mundial. Se aprecia en dicha gráfica, cómo se ve afectado la incertidumbre ante variaciones en las expectativas comerciales. A partir del año 2017, el presidente Trump notificó sus intenciones de aplicar medidas proteccionistas, por tanto, las reacciones inmediatas son un incremento de la incertidumbre de forma mundial. Se ve claramente en la gráfica que a partir más o menos durante el año 2019, la incertidumbre disminuye. Esto ocurre debido a que hubo un período de negociación entre ambos.

Gráfica 2: Índice de incertidumbre sobre el comercio mundial



Fuente: Banco de España, 2019

Debido a la falta de información, no ha sido posible encontrar datos relevantes sobre el impacto económico en la Unión Europea en relación con los salarios, ingresos y empleo.

c) Balanza comercial de los Estados Unidos y la Unión Europea

La balanza comercial es un registro de las exportaciones e importaciones de un país, donde puede existir un superávit o déficit comercial. En cuanto al superávit comercial,

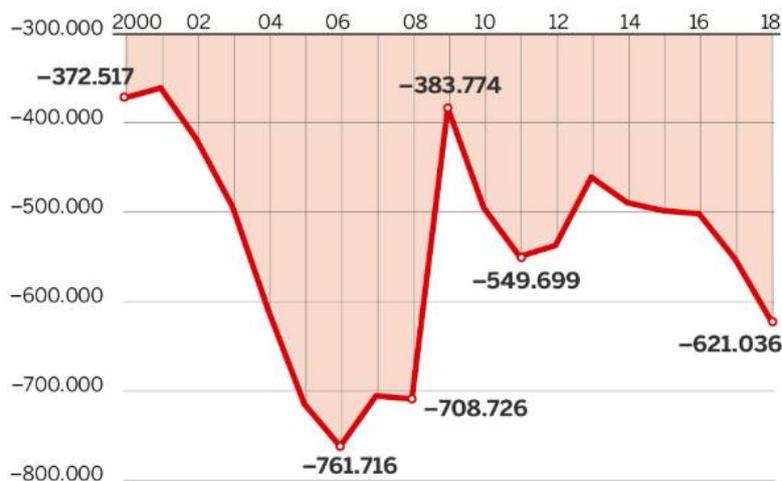
existe cuando el valor total de las exportaciones es superior a las importaciones, es decir, las ventas son superiores a las compras. Por tanto, se considera que el país tiene una balanza comercial positiva, ya que, se considera que es principalmente exportadora. Esto es considerado favorable porque hay más ingresos y esto conlleva a tener capacidad de inversión y desarrollo. El déficit comercial, es justo lo contrario al superávit. Se da ante la situación donde existen más importaciones y menos exportaciones, generando una balanza comercial negativa la cual provoca tener menos capacidad de inversión y desarrollo.

Una de las tantas promesas de la campaña electoral del republicano Donald Trump, era que aseguraba conseguir un superávit comercial aplicando políticas comerciales proteccionistas. La balanza comercial de los EE. UU. ha presentado en los últimos años un déficit, Trump ha aplicado barreras comerciales justamente para intentar disminuir dicho déficit.

El resultado conseguido está muy lejos de lo que deseaban los republicanos. Durante el año 2018, se implantaron las primeras tasas aduaneras, la derivación de estas decisiones afectaron negativamente a la balanza comercial de su país, durante dicho año, el déficit comercial fue el más alto en diez años, la cifra ascendió a 621.000 millones de dólares (Gráfica 3). Comparando con el año anterior, el déficit aumentó unos 59.800 millones de dólares, esto se debe básicamente a que las exportaciones estadounidenses han caído un 6,3 por ciento mientras que hubo un incremento de las importaciones extranjeras en un 7,5 por ciento. Este déficit comercial, también creció en la Unión Europea, donde se ha situado en un nivel máximo histórico de 169.300 millones de dólares (Fernández, 2019).

Gráfica 3: Déficit comercial de EE. UU.

En millones de dólares



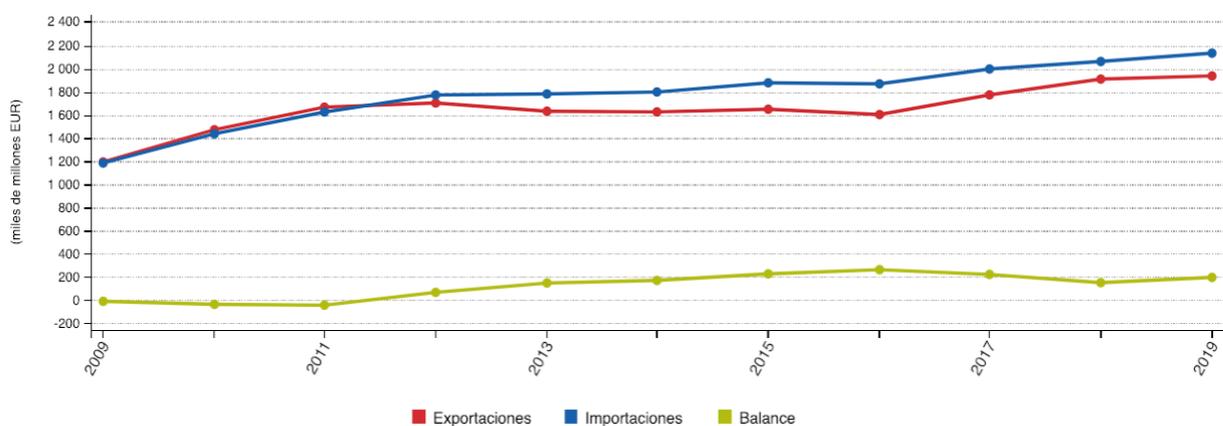
Fuente: Pozzi, 2019

Para el año 2019, el déficit comercial de los EE. UU. dio un giro positivo consiguiendo que se reduzca un 1,7 por ciento, es decir, pasaron de tener un déficit comercial de 621.000 millones de dólares a 616.800 millones de dólares. Esta disminución es la primera en seis años, esto se debe a que las importaciones se redujeron un 0,4 por ciento mientras que las exportaciones se bajaron a un 0,1 un por ciento respecto al año anterior, es decir, el año 2018. Pero no todo fue positivo para los estadounidenses, a pesar de registrar un déficit menor, éste creció un 5,5 por ciento respecto el año anterior con la Unión Europea situándose en 177.900 millones de dólares, volviendo a superar el máximo histórico (Infobae, 2020).

En cambio, la UE presentó en su balanza comercial un superávit de 152.000 millones de euros durante el 2018. Comparado con el año pasado, es decir, el año 2017, esto supone una disminución del superávit aproximadamente en 71.000 millones de euros. (véase la *Gráfica 4*). Durante el 2018, EU-27 fue el segundo respecto a los flujos de exportaciones e importaciones mundiales en mercancías, las exportaciones fueron un 15,5 por ciento del total mundial quedando detrás de China, quienes exportaron un 15,8 por ciento (Eurostat, Comercio internacional de mercancías , 2020).

Observado de nuevo la gráfica 4, la Unión Europea vuelve a obtener un superávit comercial con el resto del mundo de 197.000 millones de euros. El comercio internacional de mercancías de la EU-27 con el resto del mundo (suma de las importaciones y exportaciones fuera de la Unión) se valoró en 4.067 millardos de euros en 2019. Tanto las importaciones como las exportaciones aumentaron en comparación con 2018, con un incremento de las importaciones (27 000 millones euros) inferior al de las exportaciones (73 000 millones de euros). Estas importaciones y exportaciones fueron respectivamente de 2.132 millardos de euros y 1.935 millardos de euros durante el año 2019 (Eurostat, Comercio internacional de mercancías , 2020).

Gráfica 4: Desarrollo del comercio internacional de mercancías, EU-28, 2009-2019



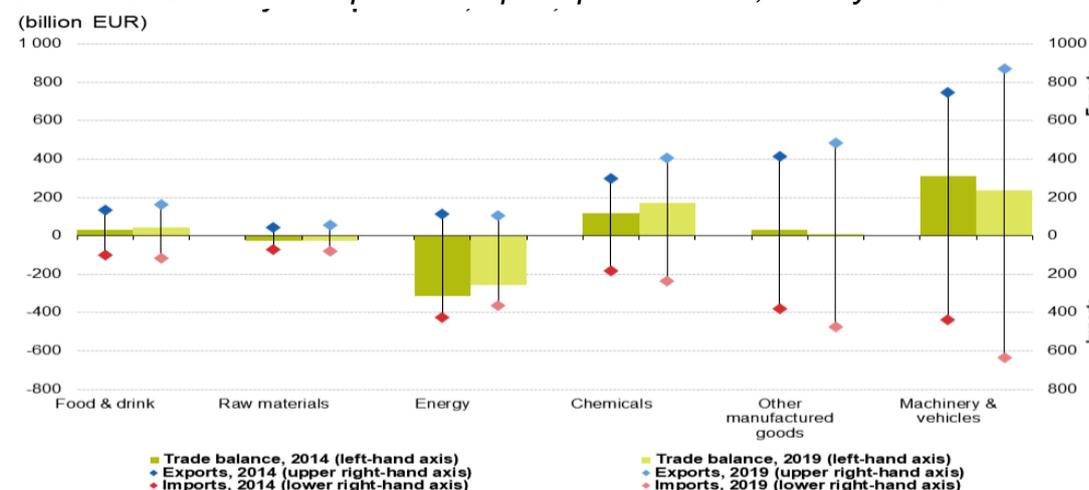
Fuente: Eurostat, Comercio internacional de mercancías , 2020

Entre 2014 y 2019, el valor de las exportaciones de la EU-27 fuera de su territorio aumentó en relación con la mayor parte los grupos de productos indicados en el gráfico 5, a excepción de las exportaciones de energía, que disminuyeron un 8,2 por ciento. El mayor índice de crecimiento de las exportaciones correspondió a los productos químicos, que registraron un aumento del 35,8 por ciento. También se produjo un incremento de más del 20 por ciento en el caso de los alimentos y las bebidas un 22,7 por ciento y de las materias primas un 20,1 por ciento (Eurostat, Comercio internacional de mercancías , 2020).

En el lado de las importaciones, se observó una pauta similar, con una elevada reducción global en el nivel de importaciones de energía procedentes de fuera de la Unión un -15,2 por ciento entre 2014 y 2019. Las pérdidas pueden atribuirse a las variaciones de precios o a las fluctuaciones de los tipos de cambio, pues los precios del crudo se indican en los mercados mundiales en dólares estadounidenses. Por el contrario, las importaciones procedentes de fuera de la Unión de maquinaria y vehículos aumentaron un 45,4 por ciento, registrándose unos índices de crecimiento relativamente elevados también en el caso de los productos químicos un 28,6 por ciento y otros productos manufacturados un 24,1 por ciento (Eurostat, Comercio internacional de mercancías , 2020).

El excedente comercial del comercio exterior de mercancías de la EU-27 (197.100 millones de euros en 2019) fue el fruto de una balanza comercial positiva en relación con la maquinaria y los vehículos (237.100 millones de euros) y los productos químicos (171.600 millones de euros), junto con excedentes más pequeños en alimentos y bebidas y otros productos manufacturados, que no pudieron compensarse por el gran déficit comercial en relación con la energía (-258.200 millones de euros) y el déficit más reducido en relación con las materias primas (-26.100 millones de euros) (Eurostat, Comercio internacional de mercancías , 2020).

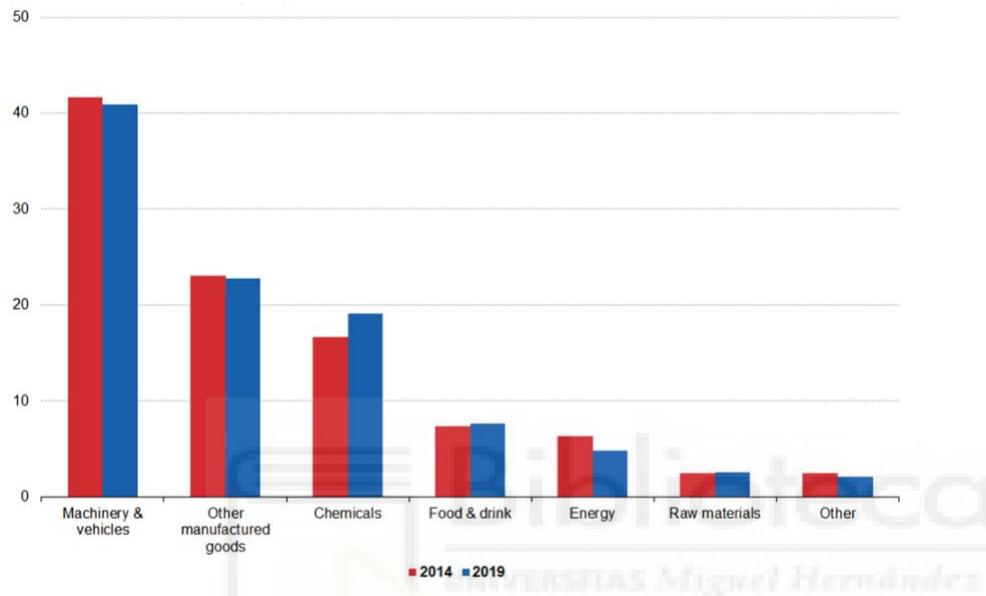
Gráfica 5: Comercio de productos principales EU-27, 2014 y 2019



Fuente: Eurostat, Comercio internacional de mercancías , 2020

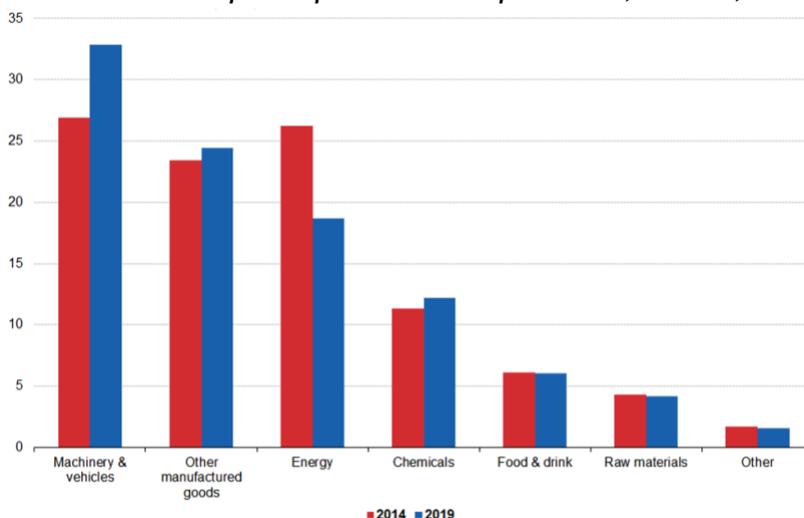
En cuanto a la estructura de las importaciones entre 2014 y 2019, se produjo un importante descenso del porcentaje correspondiente a la energía, desde un 26,3 por ciento a un 18,7 por ciento. Esta disminución se debió en parte a la caída de los precios de los productos energéticos. En cambio, durante el mismo período, el porcentaje correspondiente a la maquinaria y los vehículos aumentó, desde un 26,9 por ciento a un 32,8 por ciento. Los porcentajes de los demás productos cambiaron solo ligeramente (véanse las gráficas 6 y 7).

Gráfica 6: Principales productos exportados, EU-27, 2014 y 2019



Fuente: Eurostat, Comercio internacional de mercancías , 2020

Gráfica 7: Principales productos importados, EU-27, 2014 y 2019

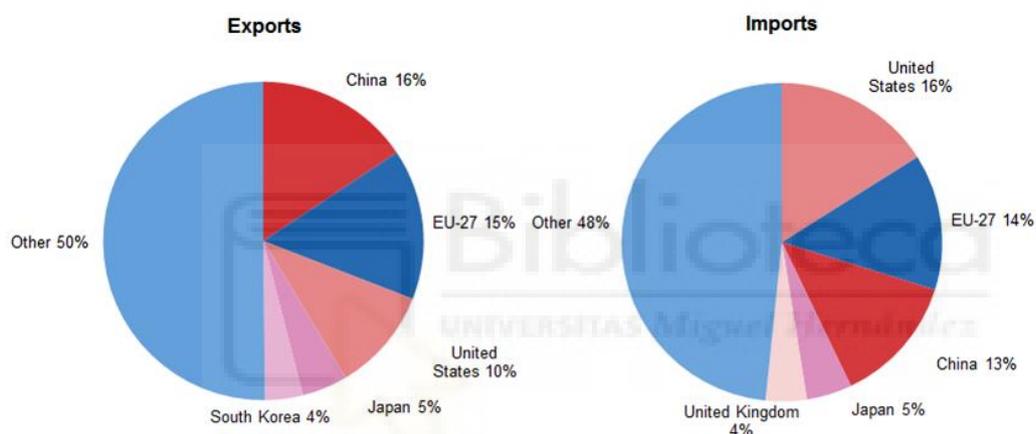


Fuente: Eurostat, Comercio internacional de mercancías , 2020

d) Estadísticas del comercio internacionales de bienes entre los Estados Unidos y la Unión Europea

En términos de exportación e importación mundial de bienes durante el año 2018, la UE se sitúa en el segundo puesto, exporta un 15 por ciento e importa un 14 por ciento, es decir, 2.060 millardos de euros y 1.908 millardos de euros respectivamente. Los Estados Unidos fue el país que más importó un 16 por ciento, unos 2.214 millardos de euros. Mientras que fue el tercer país con más exportaciones con un 10 por ciento y 2.214 millardos de euros (véase la *Gráfica 8*).

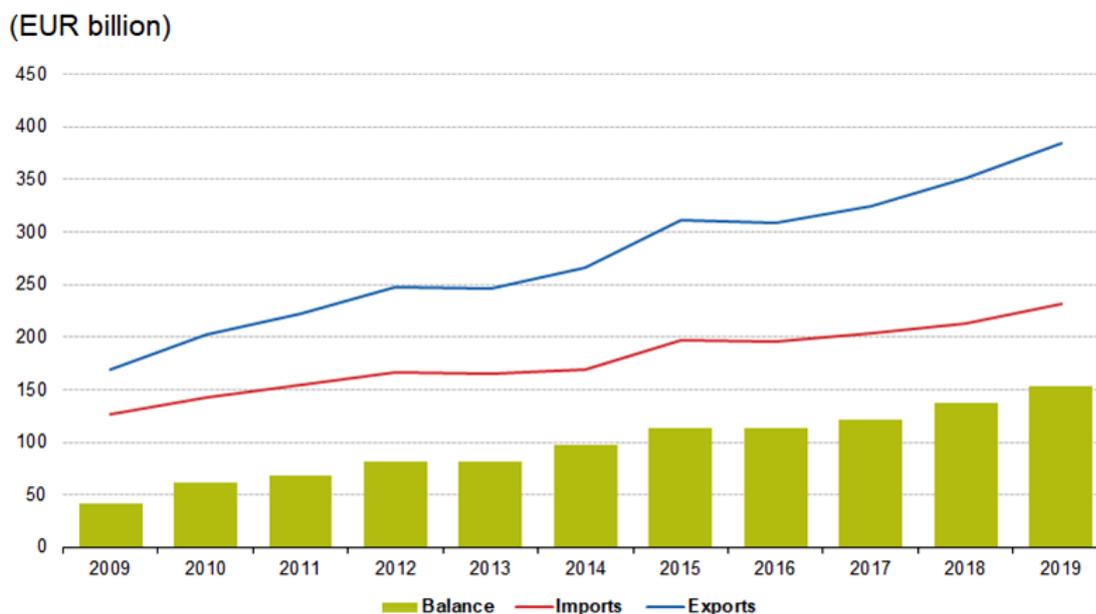
Gráfica 8: Los Estados Unidos entre los países con más comercio de bienes, 2018



Fuente: Eurostat, USA-EU - international trade in goods statistics , 2020

La gráfica 9, muestra las exportaciones, importaciones y la balanza comercial entre la UE y los Estados Unidos de 2009 a 2019. En 2009, la UE tuvo un superávit comercial con los Estados Unidos de 42 mil millones de euros. El superávit comercial se mantuvo durante todo el período, llegando a 153 mil millones de euros en 2019. Tanto las exportaciones como las importaciones de los Estados Unidos aumentaron entre 2009 y 2019. Las exportaciones de la UE a los Estados Unidos fueron más altas en 2019 (384 mil millones de euros) y más bajas en 2009 (169 000 millones de euros). Las importaciones de la UE desde los Estados Unidos fueron más altas en 2019 (232 mil millones de euros) y más bajas en 2009 (127 mil millones de euros) (Eurostat, USA-EU - international trade in goods statistics , 2020).

Gráfica 9: El comercio de bienes de EU-27 con EE. UU., 2009-2019



Fuente: Eurostat, USA-EU - international trade in goods statistics , 2020

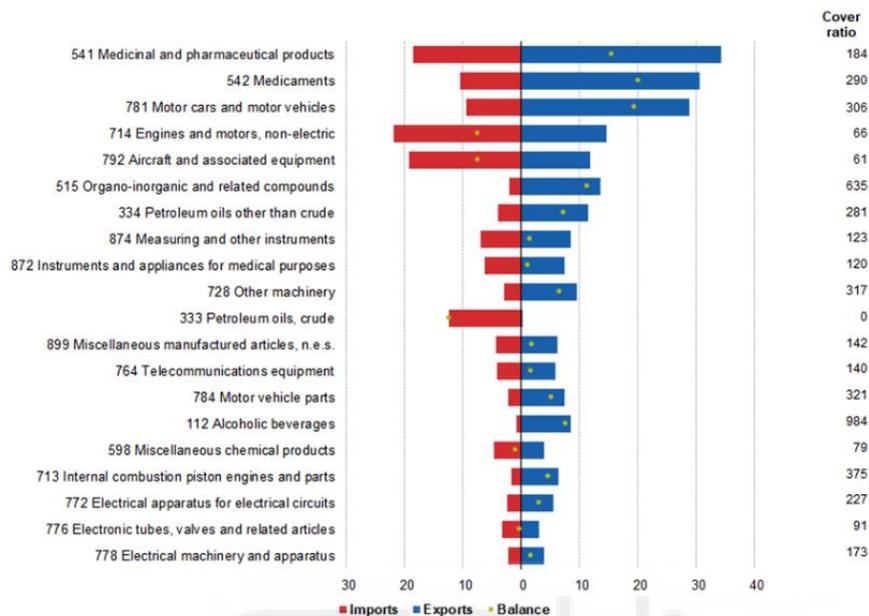


En la siguiente gráfica 10, se ofrece más información sobre los bienes intercambiados entre la UE y los Estados Unidos, se muestran los 20 productos más comercializados. Los datos se han obtenido del Eurostat.

Estos 20 productos principales cubrieron el 64 por ciento del comercio total de bienes en 2019. Diez pertenecían a maquinaria y vehículos, cuatro a productos químicos, tres a otros productos manufacturados, dos a energía y uno a alimentos y bebidas. El grupo de productos más comercializado a este nivel fueron los productos medicinales y farmacéuticos. Otra forma interesante de ver los datos es investigar la relación de cobertura (exportaciones / importaciones) de bienes comercializados, mostrando la dirección de los flujos comerciales entre las dos economías. Estas relaciones se pueden encontrar en el margen derecho. Los aceites de petróleo, el crudo, tenían una relación cercana a cero, lo que indica que casi todo el comercio consistía en importaciones de la UE desde los Estados Unidos y casi ninguna exportación de la UE a los Estados Unidos. Nueve productos superaron el 200 por ciento, lo que indica que las exportaciones de la UE a los Estados Unidos fueron al menos dos veces mayores que las importaciones de la UE desde los Estados Unidos.

Gráfica 10: Los productos más comercializados entre EU-27 y EE. UU., 2019

(EUR billion)



Fuente: Eurostat, USA-EU - international trade in goods statistics , 2020

C) La respuesta de la Unión Europea ante el incremento de los aranceles

La Unión Europea sigue una política comercial donde se intenta aprovechar al máximo la globalización. La economía europea prospera, entre otras cosas, gracias al libre comercio. Sin embargo, a veces puede verse socavado este derecho debido a que algunos países fijan aranceles injustos para sus productos, o bien venden sus mercancías a precios anormalmente bajos. También existe el riesgo de que los conflictos sobre las transacciones deriven en una guerra comercial. Dicho conflicto se produce cuando dos o más partes continúan aumentando las tarifas o crean otras barreras, lo cual puede encarecer los productos y dificultar la actividad de las empresas. La UE puede emplear varios instrumentos de defensa comercial cuando se producen este tipo de situaciones (Parlamento Europeo, 2018).

⇒ Presentar recursos ante la Organización Mundial del Comercio

Tanto los Estados y la Unión Europea son miembros de la OMC, esta organización existe para garantizar un sistema de comercio internacional con unas normas establecidas. Tiene el poder de dictaminar sobre disputas comerciales y hacer cumplir las decisiones. “En el pasado, esto ha ayudado a evitar el agravamiento de disputas

comerciales. Cualquier miembro de la OMC puede presentar una reclamación si detecta un incumplimiento de las normas de esta organización y solicitar compensaciones. Desde la creación de la OMC en 1995, la UE ha estado involucrada en 181 casos: 97 como denunciante y 84 como acusada” (Parlamento Europeo, 2018).

⇒ Enfrentarse a las importaciones injustamente baratas

Según el artículo del Parlamento Europeo, la Unión Europea tiene el derecho de elaborar legislaciones para contrarrestar el impacto de los productos que llegan al mercado europeo a precios más bajos y que tienen repercusiones negativas para el comercio local. Los precios anormalmente bajos se dan por varias razones, desde la falta de competencia en el país donde se ha fabricado el producto, la interferencia del estado en los procesos de producción o debido a que las empresas no respetan las normas laborales y ambientales internacionales.

La UE puede defenderse mediante la imposición de aranceles antidumping. Los eurodiputados, durante el año 2017, votaron a favor de actualizar las normas que regulan el cuándo y el cómo se pueden imponer esas tarifas. Finalmente, en mayo de 2018, se aprobó el derecho de imponer tarifas más elevadas a los productos con precios anormalmente reducidos o subsidiados (Parlamento Europeo, 2018).

A continuación, se comenta como se ha defendido la Unión Europea ante las barreras comercial que ha impuesto la Administración de Trump. Se analiza cada uno de los tres casos afectados: Sector automovilístico, sector del acero y del aluminio y la alta gama de productos.

Empezando por el primer caso, es decir, el sector automovilístico. Como ya se comentó, hay intenciones de imponer unos aranceles a la importación de vehículos fabricados en la UE por parte de los EE. UU. Tienen la intención de incrementar dichas tasas hasta el 25 por ciento cuando hoy en día es de un 2,5 por ciento.

Según la comisaria de Comercio de la UE, los plazos legales para imponer las medidas han expirado, pero aún se sigue esperando una respuesta, así que durante el año 2020 podría tener lugar algún tipo de movimiento (A.Gil, 2020).

La Comisión Europea afirma que tiene preparada una lista con represalias por valor de 35.000 millones de euros si Estados Unidos aplica finalmente aranceles a las importaciones de vehículos de la Unión Europea. En caso de imponer dichos aranceles, existe una lista para reequilibrar, está básicamente preparada, valorada en 35.000 millones de euros. “Espero que no la tengamos que utilizar”, declaró la

comisaria europea de Comercio, Cecilia Malmström, durante una comparecencia ante la comisión de Comercio Internacional de la Eurocámara. La política sueca añadió que el club comunitario no aceptará ningún comercio dirigido, cuotas o restricciones voluntarias de exportaciones (La Vanguardia, 2019).

La Comisión Europea ha advertido a Estados Unidos de que cumplir su amenaza de imponer un arancel a los coches importados de la Unión Europea provocaría la adopción de medidas en respuesta por parte de sus socios comerciales que afectarían a exportaciones estadounidenses por valor de hasta 294.000 millones de dólares (252.000 millones de euros) (El Confidencial, 2018).

Según los servicios comunitarios, imponer aranceles del 25 por ciento tendrá un impacto muy negativo sobre el PIB de los Estados Unidos, se ha calculado que tendría una repercusión de unos 14 mil millones de dólares, es decir, unos 12 mil millones de euros. Obviamente, la balanza por cuenta corriente estadounidense no mejoraría (El Confidencial, 2018).

Bruselas defiende que las empresas automovilísticas europeas contribuyen al bienestar y al empleo de los Estados Unidos, ya que, están integradas en la cadena de valor y se exporta alrededor del 60 por ciento de los vehículos a terceros países, incluida la Unión Europea. Además, supone la creación de 120.000 empleos directos en plantas de fabricación y 420.000 puestos de trabajo en los concesionarios.

En el caso del acero y el aluminio, se han incrementado las tasas aduaneras tanto del acero como el aluminio, actualmente se sitúan en un 25 por ciento y un 10 por ciento respectivamente. Las medidas que ha adoptado Bruselas como respuesta ante las barreras comerciales por este tema son tres: Ha aplicado nuevos aranceles a productos procedentes de EE. UU., ha presentado una denuncia a la OMC y se ha iniciado una investigación para determinar si debe adoptar medidas de salvaguardia para evitar que entren al bloque comunitario productos de acero y aluminio procedentes de otros países también afectados por la decisión de Donald Trump (Cotizalia, 2018).

Solo la industria siderúrgica, el material industrial más versátil del mundo, emplea directamente a 320.000 personas en la UE, donde se produce en torno al 10 por ciento del acero de todo el mundo, el doble que en Estados Unidos en un sector que lidera China (49 por ciento), según datos de la asociación internacional World Steel. España dirige alrededor del 3 por ciento de sus exportaciones al mercado de EE. UU., según datos del Gobierno estadounidense. Respecto al aluminio, una industria que lideran China y Rusia, ni Estados Unidos ni la Unión Europea se cuentan entre los cinco mayores productores o exportadores del mundo (El Plural, 2018).

Bruselas anunció que impondrá aranceles adicionales por valor de 2.800 millones de euros a una lista de casi 200 productos procedentes de Estados Unidos (como zumo

de naranja, güisqui, tabaco, vaqueros, motos o mantequilla de cacahuete), en respuesta a los impuestos que Trump decidió aplicar a las importaciones de acero y aluminio del bloque comunitario. La Comisión Europea informó en un comunicado de que el reglamento pertinente se publicará en el Diario Oficial de la UE y entrará en vigor. En concreto, se aplicará un arancel del 25 por ciento a todos los productos incluidos en la lista, salvo a la importación de cartas, para las que el gravamen será del 10 por ciento (Cotizalia, 2018).

El tercer y último caso es el de los aranceles que se han aplicado a productos por valor de 7.500 millones de dólares, como ya se ha comentado anteriormente, este arancel ha sido impuesto por Estados Unidos a la Unión Europea por concepto de subsidios ilegales. Esta disputa está desde hace 15 años entre las dos aerolíneas más competitivas, donde Airbus y Boeing reciben subsidios, pero ambos alegan que el otro lo recibe de forma ilegal, así es cómo se ha creado el problema entre ellos.

Estados Unidos optó por llevar el caso ante la OMC, alegando que la compañía Airbus ha recibido ayudas ilegales para financiación y lanzamiento por parte de Alemania, Francia, Reino Unido y España. La OMC ha estudiado la denuncia y está a favor de los EE. UU. y ha aprobado una sanción de 7.500 millones de dólares para la UE.

La decisión de la OMC considera que el importe autorizado es proporcional a los efectos adversos sufridos por Boeing en términos de pérdidas de ventas e impedimentos en la entrega de sus aviones. La actitud europea será ahora evitar daños irreversibles, tratar de acercarse con espíritu constructivo a EE. UU. (Alarcón, 2019).

A pesar de que finalmente Estados Unidos aplicó la sanción en forma de aranceles, UE espera poder realizar negociaciones y llegar a un acuerdo. En Bruselas también han barajado la opción de poder recuperar un viejo laudo de la OMC a favor de la Unión Europea y que no llegó a aplicarse nunca, se trata de unos 4.000 millones de dólares. Sin embargo, no hay nada aún decidido y se están barajando varias posibilidades (Carabajosa, 2019).

De momento, la Comisión Europea tiene preparada una lista de productos estadounidenses a los que aplicar tarifas. La UE reclamó al organismo con sede en Ginebra poder adoptar medidas por 12.000 millones de euros y tiene identificados ya productos por valor de 20.000 millones para gravar, aunque la cifra final dependerá del laudo de la OMC (Carabajosa, 2019).

Otra respuesta de la UE ha sido denunciar ante la OMC los subsidios ilegales que recibe la compañía aérea Boeing por parte de los Estados Unidos. En abril de 2019, la OMC descubrió que la reducción de la tasa impositiva sobre los negocios y la ocupación de Boeing por parte del estado de Washington seguía incumpliendo las normas de ayudas de la OMC. En ese momento, la UE no tuvo éxito en el resto de

sus demandas respecto a 29 programas estatales y federales que supuestamente dañaron a Airbus, según asegura la Oficina del Representante estadounidense.

Washington promulgó la Ley 6690 del Senado el 25 de marzo de 2020, que eliminó una tasa impositiva preferencial para la fabricación aeroespacial. La eliminación de la subvención implementa plenamente la recomendación de la OMC a los EE. UU. (Actualidad Aeroespacial, 2020).

De esta manera, Estados Unidos ha anunciado formalmente a la Organización Mundial del Comercio que ha cumplido con las obligaciones que se han impuesto por dicha organización sobre la denuncia de la Unión Europea respecto a las ayudas estatales ilegales a Boeing. Se espera aún una respuesta por parte de la OMC sobre esta denuncia.

8) Conclusión

Las estrategias proteccionistas aplicadas por parte del gobierno de los Estados Unidos en forma de barreras comerciales es evidente que no han dado los resultados deseados.

Queda claro que ha habido un gran impacto económico y financiero, tanto para la zona que ha iniciado la guerra comercial como para el afectado, es decir, para los EE. UU. y la UE. Pero para los estadounidenses ha habido un mayor impacto, ya que, a pesar de intentar proteger su comercio nacional, sus importaciones han aumentado más que los años anteriores en proporción a las exportaciones. De esta manera, su déficit comercial ha aumentado, justo lo que Trump quería evitar, así que se ven obligados a pedir préstamos financieros a terceros.

El comercio de la Unión Europea no se ha visto afectado por las tasas arancelarias de los Estados Unidos, ya que, la UE ha realizado más exportaciones cada año a pesar de las restricciones y ha conseguido tener superávit comercial.

Hablando de inversiones, la incertidumbre y la confianza de los consumidores ha tenido consecuencias negativas para ambos. Las inversiones y retiradas de fondos ante la guerra comercial han afectado la bolsa de forma mundial, generando caídas para después disminuir la actividad económica.

Finalmente, lo que ha producido la guerra comercial son caídas del PIB estadounidense (un 0,66 por ciento), del PIB de la zona euro (un 0,2 por ciento) y del PIB mundial (un 0,25 por ciento). También la destrucción de unos 512.000 empleos en los Estados Unidos, en el caso de la UE no se han encontrado datos.

9) Bibliografía

Bibliografía

- A.Gil. (1 de Marzo de 2020). *La realidad de los aranceles de Trump a los coches europeos*. Obtenido de 20Minutos: <https://www.20minutos.es/noticia/4168649/0/la-realidad-de-los-aranceles-de-trump-a-los-coches-europeos/>
- Actualidad Aeroespacial. (7 de Mayo de 2020). *EEUU anuncia a la OMC que ha suprimido las ayudas a BOeing*. Obtenido de Actualidad Aeroespacial: <https://actualidadaeroespacial.com/eeuu-anuncia-a-la-omc-que-ha-suprimido-las-ayudas-a-boeing/>
- Alarcón, N. (2 de Octubre de 2019). *EEUU podrá aplicar 7.500 M en aranceles a la UE por los subsidios a Airbus*. Obtenido de El Confidencial: https://www.elconfidencial.com/economia/2019-10-02/eeuu-aranceles-union-europea-subsidios-airbus_2266024/
- Banco de España. (1 de Marzo de 2019). *EL AUMENTO DEL PROTECCIONISMO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CHINA Y SUS REPERCUSIONES SOBRE LA ECONOMÍA MUNDIAL*. Obtenido de Banco de España: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/Informe%20trimestral/19/Recuadros/Fich/IT-3T19-Rec2-Av.pdf>
- Banco Mundial. (2018). *Tasa arancelaria ,aplicada, proemdio ,ponderado, en todos los productos,(%) EE.UU. UE*. Obtenido de Banco Mundial: <https://datos.bancomundial.org/indicador/TM.TAX.MRCH.WM.AR.ZS?end=2018&locations=US-EU&start=1988&view=chart>
- Blázquez, P. (24 de Junio de 2018). *Efectos sobre la economía mundial de guerra comercial desatada por EEUU*. Obtenido de La Vanguardia: <https://www.lavanguardia.com/internacional/20180624/45354190159/efectos-sobre-la-economia-mundial-de-guerra-comercial-desatada-por-eeuu.html>
- Bruselas. (20 de Junio de 2018). *La UE adopta medidas de reequilibrio en respuesta a los aranceles impuestos por los Estados Unidos sobre el acero y el aluminio*. Obtenido de Comisión Europea: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/IP_18_4220
- Carabajosa, A. (3 de Octubre de 2019). *La UE avisa de que los aranceles complicarán una salida amistosa al conflicto comercial*. Obtenido de El país: https://elpais.com/economia/2019/10/03/actualidad/1570102073_945342.html
- confidencial, E. (18 de 10 de 2019). *Trump impone a Europa los aranceles por valor de 6.744 M de euros*. Obtenido de El confidencial: https://www.elconfidencial.com/mercados/2019-10-18/trump-impone-aranceles-europa-7-500m_2289007/
- Cortés, R. P. (20 de Septiembre de 2019). *Primeras consecuencias de la guerra comercial: restará dos décimas al PIB de la zona euro*. Obtenido de Cinco Días : https://cincodias.elpais.com/cincodias/2019/09/20/economia/1568978120_883184.html
- Costas, J. (23 de Julio de 2019). *La Unión Europea responderá con dureza a aranceles de EEUU sobre coches europeos*. Obtenido de Motor : <https://www.motor.es/noticias/la-union-europea-respondera-con-dureza-a-aranceles-de-eeuu-sobre-coches-europeos-201959378.html>

- Cotizalia. (20 de Junio de 2018). *Europa responde a Trump con aranceles del 25% a 200 productos de EEUU (2.800 M)* . Obtenido de El Confidencial: https://www.elconfidencial.com/economia/2018-06-20/europa-aranceles-productos-eeuu-guerra-comercial_1581554/
- El Confidencial. (2 de Julio de 2018). *Bruselas avisa a Trump de represalias si aprueba aranceles a los coches europeos*. Obtenido de El Confidencial: https://www.elconfidencial.com/empresas/2018-07-02/trump-aranceles-union-europea-represalias_1586815/
- El Economista. (26 de junio de 2020). *Trump retoma la guerra comercial contra Europa: prepara una nueva ronda de aranceles de 2.700 millones*. Obtenido de El economista: <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/10625726/06/20/Trump-retoma-la-guerra-comercial-contra-Europa-prepara-una-ronda-de-aranceles-de-2700-millones.html>
- El País. (2 de Agosto de 2019). *Jornada negra en las Bolsas europeas por la guerra comercial* . Obtenido de El País: https://elpais.com/economia/2019/08/02/actualidad/1564762949_546030.html
- El Plural. (7 de Marzo de 2018). *La Unión Europea intenta evitar una guerra comercial con Trump* . Obtenido de El Plural: https://www.elplural.com/economia/la-union-europea-intenta-evitar-una-guerra-comercial-con-trump_121061102
- Europa Press. (20 de Septiembre de 2019). *Banco de España cifra el impacto directo de la guerra comercial en un 0,25% del PIB mundial y 0,2% en la UE* . Obtenido de Europa Press: <https://www.europapress.es/economia/macroeconomia-00338/noticia-banco-espana-cifra-impacto-directo-guerra-comercial-025-pib-mundial-02-ue-20190920120330.html>
- Europa Press. (7 de Enero de 2019). *La UE impondrá aranceles del 25% a productos de acero de terceros para salvaguardar a los europeos*. Obtenido de La Vanguardia: <https://www.lavanguardia.com/economia/20190107/453990590171/ue-aranceles-productos-acero-proteccionismo.html>
- Europeo, P. (28 de 01 de 2015). *PE*. Obtenido de Cuestiones controvertidas de la negociación de libre comercio entre Europa y EEUU: <https://www.europarl.europa.eu/news/es/headlines/priorities/liberalizacion-comercial/20150126STO15022/cuestiones-controvertidas-de-la-negociacion-de-libre-comercio-con-eeuu>
- Europeo, P. (s.f.). *Union Europea*. Obtenido de Union Europea: https://europa.eu/european-union/topics/trade_es
- Eurostat. (1 de Marzo de 2020). *Comercio internacional de mercancías* . Obtenido de Eurostat : https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods/es#Los_tres_principales_actores_mundiales_del_comercio_internacional:_la_Uni.C3.B3n_Europea.2C_China_y_los_Estados_Unidos
- Eurostat. (1 de Mrazo de 2020). *USA-EU - international trade in goods statistics* . Obtenido de Eurostat: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/USA-EU_-_international_trade_in_goods_statistics#EU_and_the_United_States_in_world_trade_in_goods
- Federal Register U.S . (5 de Juilo de 2019). *Lista de productos con aranceles* . Obtenido de Aunthenticated U.S Government Information: https://ustr.gov/sites/default/files/enforcement/301Investigations/Notice_for_AdditionaI_Products.pdf

- Fernández, A. (6 de Marzo de 2019). *El déficit comercial de EE.UU. alcanza un récord en 10 años pese a Trump* . Obtenido de Agencia EFE:
<https://www.efe.com/efe/america/economia/el-deficit-comercial-de-ee-uu-alcanza-un-record-en-10-anos-pese-a-trump/20000011-3917095>
- Huffpost. (3 de 10 de 2019). *De dónde viene la guerra comercial EEUU-UE y cómo afecta a España*. Obtenido de Huffpost: https://www.huffingtonpost.es/entry/de-donde-viene-la-guerra-comercial-usa-ue-y-como-afecta-a-espana_es_5d95a1e8e4b0f5bf796f6cf9
- Infobae. (5 de Febrero de 2020). *El déficit comercial de Estados Unidos bajó en 2019 por primera vez en seis años*. Obtenido de Infobae:
<https://www.infobae.com/america/eeuu/2020/02/05/el-deficit-comercial-de-estados-unidos-bajo-en-2019-por-primera-vez-en-seis-anos/>
- La Vanguardia. (24 de Julio de 2019). *Bruselas anuncia una represalia de 35.000 millones a EE.UU. si impone aranceles a los coches*. Obtenido de La Vanguardia:
<https://www.lavanguardia.com/economia/20190724/463683893116/bruselas-represalia-aranceles-eeuu-coches.html>
- Lozano, A. S. (17 de Mayo de 2019). *EE.UU. aplaza los aranceles a los vehículos de la UE y da un respiro al comercio global*. Obtenido de EFE:
<https://www.efe.com/efe/america/portada/ee-uu-aplaza-los-aranceles-a-vehiculos-de-la-ue-y-da-un-respiro-al-comercio-global/20000064-3978827>
- Murcia Economía. (25 de Junio de 2020). *La guerra comercial entre Estados Unidos y la Unión Europea* . Obtenido de Periódico Económico Digital de la Región de Murcia :
<https://murciaeconomia.com/art/65979/la-guerra-comercial-entre-estados-unidos-y-la-union-europea>
- Naiz. (2 de 10 de 2019). *La OMC autoriza a Washington a imponer sanciones a la UE por las ayudas concedidas a Airbus* . Obtenido de Naiz:
<https://www.naiz.eus/es/actualidad/noticia/20191002/luz-verde-la-omc-a-las-sanciones-de-eeuu-a-la-ue-por-ayudas-a-airbus>
- O'Sullivan, M. (2015). *Baripedia*. Obtenido de Entre el libre comercio y el proteccionismo: 1846 - 1914:
https://baripedia.org/wiki/Entre_el_libre_comercio_y_el_proteccionismo:_1846_-_1914
- Parlamento Europeo. (13 de Marzo de 2018). *Guerras comerciales: ¿cómo puede la UE defenderse?* Obtenido de Parlamento Europeo:
<https://www.europarl.europa.eu/news/es/headlines/economy/20180308STO99328/guerras-comerciales-como-puede-la-ue-defenderse>
- Piergiorgio, M. S. (19 de octubre de 2019). *La UE anuncia represalias ante las sanciones de EE.UU.* . Obtenido de La Vanguardia:
<https://www.lavanguardia.com/economia/20191019/471052397405/aranceles-productos-ue-eeuu-guerra-comercial-sanciones.html>
- Ponce, A. (20 de Septiembre de 2019). *El Banco de España advierte de que la guerra comercial lastrará la economía de la UE* . Obtenido de El País :
https://elpais.com/economia/2019/09/20/actualidad/1568980753_214109.html
- Pozzi, S. (6 de Marzo de 2019). *El déficit comercial de EE UU se dispara a máximos de 10 años pese al proteccionismo de Trump*. Obtenido de El País:
https://elpais.com/economia/2019/03/06/actualidad/1551882537_433526.html
- Registro Federal. (2019). Lista de productos arancelarios. *U.S. Government Information* , 15030-15036.

- RTVE. (3 de 10 de 2019). *El conflicto Airbus-Boeing se inclina a favor de EE.UU. que amenaza con sanciones a la UE* . Obtenido de RTVE :
<https://www.rtve.es/noticias/20191003/conflicto-airbus-boeing-se-inclina-momento-favor-eeuu-contra-union-europea/1980600.shtml>
- Swanson, A. (31 de Mayo de 2018). *EE. UU. impone aranceles al aluminio y al acero para México, Canadá y Europa* . Obtenido de The New York Times:
<https://www.nytimes.com/es/2018/05/31/espanol/aranceles-aluminio-acero-mexico-trump.html>
- Unidos, C. c. (3 de 10 de 2019). *Cinco claves de la guerra comercial que podría estallar entre la UE y Estados Unidos*. Obtenido de Público:
<https://www.publico.es/economia/cinco-claves-guerra-comercial-estallar-ue-estados-unidos.html>
- Union Europea. (18 de Mayo de 2018). *IMMEDIATE NOTIFICATION UNDER ARTICLE 12.5 OF THE AGREEMENT ON SAFEGUARDS TO THE COUNCIL FOR TRADE IN GOODS OF PROPOSED SUSPENSION OF CONCESSIONS AND OTHER OBLIGATIONS REFERRED TO IN PARAGRAPH 2 OF ARTICLE 8 OF THE AGREEMENT ON SAFEGUARDS*. Obtenido de World Trade Organization:
https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/may/tradoc_156909.pdf
- Uriarte, J. M. (26 de octubre de 2019). *Características*. Obtenido de Características:
<https://www.caracteristicas.co/proteccionismo/>
- Vallejo, C. (13 de Mayo de 2019). *Las Bolsas recuerdan que la guerra comercial es su principal riesgo* . Obtenido de Economía Digital:
https://www.finanzas.com/mercados/las-bolsas-recuerdan-que-la-guerra-comercial-es-su-principal-riesgo_14018892_102.html
- Valls, F. H. (4 de Octubre de 2019). *Sánchez saca su artillería contra Trump y prepara medidas legales por los aranceles* . Obtenido de La Información:
<https://www.lainformacion.com/espana/aranceles-estados-unidos-gobierno-sanchez/6514269/>
- Viani, F. (9 de Mayo de 2019). *Las recientes tendencias proteccionistas en el ámbito comercial y su impacto sobre la Unión Europea*. Obtenido de Banco Mundial:
<https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/ArticulosAnaliticos/19/T2/descargar/Fich/be1902-art11.pdf>
- Vidic, M. H. (s.f.). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/libre-cambio.html>
- Wechsler, F. S. (2006). *La economía política del proteccionismo*. Madrid: Cuadernos de Economía.

10) Anexo

Anexo1

HTS statistical reporting No.	Product description
8802.11.0030	New helicopters, non-military, of an unladen weight not exceeding 998 kg.
8802.11.0045	New helicopters, non-military, of an unladen weight exceeding 998 kg but not exceeding 2000 kg.
8802.12.0040	New helicopters, non-military, of an unladen weight exceeding 2,000 kg.
8802.40.0040	New aircraft, passenger transports, non-military, of an unladen weight exceeding 15,000 kg.
8802.40.0060	New aircraft, cargo transports, non-military, of an unladen weight exceeding 15,000 kg.
8802.40.0070	New aircraft, non-military, nesoi (including passenger/cargo combinations), of an unladen weight exceeding 15,000 kg.
8803.20.0030 *	Undercarriages and parts thereof for use in new civil aircraft, not for use by the Department of Defense or the U.S. Coast Guard, of an unladen weight exceeding 15,000 kg provided for in statistical reporting numbers 8802.40.0040, 8802.40.0060 and 8802.40.0070.
8803.30.0030 *	Fuselages and fuselage sections, predominantly aluminum wings and wing assemblies, and horizontal and vertical stabilizers for use in new civil airplanes, not for use by the Department of Defense or the U.S. Coast Guard, of an unladen weight exceeding 15,000 kg provided for in statistical reporting numbers 8802.40.0040, 8802.40.0060 and 8802.40.0070.
8803.90.9030 *	Other parts, nesoi, for use in new civil aircraft, not for use by the Department of Defense or the U.S. Coast Guard, of an unladen weight exceeding 15,000 kg provided for in statistical reporting numbers 8802.40.0040, 8802.40.0060 and 8802.40.0070.

* The products intended to be covered by the proposed action in these statistical reporting numbers are a subsection of the products classified in these statistical reporting numbers.

Section 2—The products that are enumerated and described in Section 2 of this Annex are being considered for additional import duties if they are the product of any of the twenty-eight member States of the European Union.

Note: All products that are classified in the 8-digit subheadings of the HTS

that are listed in Section 2 of this Annex are covered by the proposed action. The product descriptions that are contained in Section 2 of this Annex are provided for informational purposes only, and are not intended to delimit in any way the scope of the proposed action. Any

questions regarding the scope of a particular HTS subheading should be referred to U.S. Customs and Border Protection. In the product descriptions, the abbreviation “nesoi” means “not elsewhere specified or included”.

HTS subheading	Product description
0303.57.00	Swordfish steaks, other swordfish, excluding fillets, other meat portions, livers and roes.
0304.41.00	Salmon fillets, fresh or chilled.
0304.42.00	Trout, fillets, fresh or chilled.
0304.84.00	Frozen swordfish fillets.
0306.14.20	Crabmeat, frozen.
0306.14.40	Crabs, cooked in shell or uncooked (whether in shell or not), dried, salted or in brine, frozen.
0306.19.00	Crustaceans, nesoi (including flours, meals and pellets of crustaceans fit for human consumption), cooked in shell or uncooked, etc., frozen.

(Registro Federal, 2019)



HTS subheading	Product description
0403.10.50	Yogurt, in dry form, whether or not flavored or containing add fruit or cocoa, not subject to gen nte 15 or add. US nte 10 to Ch.4.
0403.10.90	Yogurt, not in dry form, whether or not flavored or containing add fruit or cocoa.
0405.10.10	Butter subject to quota pursuant to chapter 4 additional US note 6.
0405.10.20	Butter not subject to general note 15 and in excess of quota in chapter 4 additional U.S. note 6.
0406.10.28	Fresh (unripened/uncured) cheddar cheese, cheese/subs for cheese cont or proc from cheddar cheese, not subj to Ch4 US note 18, not GN15.
0406.10.68	Fresh (unripened/uncured) Swiss/emmentaler cheeses exc eye formation, gruyere-process cheese and cheese cont or proc. from such, not subj.
0406.10.84	Fresh cheese, and substitutes for cheese, cont. cow's milk, nesoi, $\alpha/0.5\%$ by wt. of butterfat, descr in add US note 16 to Ch 4, not GN15.
0406.10.88	Fresh cheese, and substitutes for cheese, cont. cow's milk, nesoi, $\alpha/0.5\%$ by wt. of butterfat, not descr in add US note 16 to Ch 4, not GN 15.
0406.10.95	Fresh cheese, and substitutes for cheese, not cont. cow's milk, nesoi, $\alpha/0.5\%$ by wt. of butterfat.
0406.20.10	Roquefort cheese, grated or powdered.
0406.20.69	Cheese containing or processed from american-type cheese (except cheddar), grated or powdered, subject to add US note 19 to Ch. 4.
0406.20.91	Cheese (including mixtures), nesoi, $\alpha/0.5\%$ by wt of butterfat, w/cow's milk, grated or powdered, not subject to add US note 16 to Ch. 4.
0406.30.05	Stilton cheese, processed, not grated or powdered, subject to add US note 24 to Ch. 4.
0406.30.18	Blue-veined cheese (except roquefort), processed, not grated or powdered, not subject to gen. note 15 or add. US note 17 to Ch. 4.
0406.30.28	Cheddar cheese, processed, not grated or powdered, not subject to gen note 15 or in add US note 18 to Ch. 4.
0406.30.34	Colby cheese, processed, not grated or powdered, subject to add US note 19 to Ch. 4.
0406.30.38	Colby cheese, processed, not grated or powdered, not subject to gen note 15 or add US note 19 to Ch. 4.
0406.30.48	Edam and gouda cheese, processed, not grated or powdered, not subject to gen note 15 or add. US note 20 to Ch. 4.
0406.30.53	Gruyere-process cheese, processed, not grated or powdered, not subject to gen note 15 or add. US note 22 to Ch. 4.
0406.30.69	Processed cheese cont/proc'd fr american-type cheese (ex cheddar), not grated/powdered, subject to add US note 19 to Ch. 4, not GN15.
0406.30.89	Processed cheese (incl. mixtures), nesoi, w/cow's milk, not grated or powdered, subject to add US note 16 to Ch. 4, not GN15.
0406.40.44	Stilton cheese, nesoi, in original loaves, subject to add. US note 24 to Ch. 4.
0406.40.48	Stilton cheese, nesoi, not in original loaves, subject to add. US note 24 to Ch. 4.
0406.90.08	Cheddar cheese, nesoi, subject to add. US note 18 to Ch. 4.
0406.90.12	Cheddar cheese, nesoi, not subject to gen. note 15 of the HTS or to add. US note 18 to Ch. 4.
0406.90.32	Goya cheese from cow's milk, not in original loaves, nesoi, not subject to gen. note 15 or to add. US note 21 to Ch. 4.
0406.90.46	Swiss or Emmentaler cheese with eye formation, nesoi, subject to add. US note 25 to Ch. 4.
0406.90.48	Swiss or Emmentaler cheese with eye formation, nesoi, not subject to gen. note 15 or to add. US note 25 to Ch. 4.
0406.90.52	Colby cheese, nesoi, subject to add. US note 19 to Ch. 4 and entered pursuant to its provisions.
0406.90.54	Colby cheese, nesoi, not subject to gen. note 15 or to add. US note 19 to Ch. 4.
0406.90.56	Cheeses, nesoi, from sheep's milk in original loaves and suitable for grating.
0406.90.57	Pecorino cheese, from sheep's milk, in original loaves, not suitable for grating.
0406.90.72	Cheeses & subst. for cheese (incl. mixt.), nesoi, w/or from blue-veined cheese, subj. to add. US note 17 to Ch.4, not GN15.
0406.90.74	Cheeses & subst. for cheese (incl. mixt.), nesoi, w/or from blue-veined cheese, not subj. to add. US note 17 to Ch.4, not GN15.
0406.90.78	Cheeses & subst. for cheese (incl. mixt.), nesoi, w/or from cheddar cheese, not subj. to add. US note 18 to Ch.4, not GN15.
0406.90.82	Cheeses & subst. for cheese (incl. mixt.), nesoi, w/or from Am. cheese except cheddar, subj. to add. US note 19 to Ch.4, not GN15.
0406.90.86	Cheeses & subst. for cheese (incl. mixt.), nesoi, w/or from edam or gouda cheese, subj. to add. US note 20 to Ch.4, not GN15.
0406.90.88	Cheeses & subst. for cheese (incl. mixt.), nesoi, w/or from edam or gouda cheese, not subj. to add. US note 20 to Ch.4, not GN15.
0406.90.90	Cheeses & subst. for cheese (incl. mixt.), nesoi, w/or from swiss, emmentaler or gruyere, subj. to add. US note 22 to Ch.4, not GN15.
0406.90.92	Cheeses & subst. for cheese (incl. mixt.), nesoi, w/or from swiss, emmentaler or gruyere, not subj. Ch4 US note 22, not GN15.
0406.90.94	Cheeses & subst. for cheese (incl. mixt.), nesoi, w/butterfat n/o 0.5% by wt, not subject to add. US note 23 to Ch. 4, not GN15.
0406.90.95	Cheeses & subst. for cheese (incl. mixt.), nesoi, w/cow's milk, w/butterfat $\alpha/0.5\%$ by wt, subject to Ch 4 US note 16 (quota).
0406.90.97	Cheeses & subst. for cheese (incl. mixt.), nesoi, w/cow's milk, w/butterfat $\alpha/0.5\%$ by wt, not subject to Ch4 US note 16, not GN15.
0406.90.99	Cheeses & subst. for cheese (incl. mixt.), nesoi, w/o cow's milk, w/butterfat $\alpha/0.5\%$ by wt, not GN15.
0805.10.00	Oranges, fresh or dried.
0805.21.00	Mandarins and other similar citrus hybrids including tangerines, satsumas, clementines, wilkings, fresh or dried.
0805.22.00	Clementines, fresh or dried, other.
0805.29.00	Wilkings and similar citrus hybrids, fresh or dried, other.
0805.40.80	Grapefruit, fresh or dried, if entered during the period November 1 through the following July 31, inclusive.
0805.50.20	Lemons, fresh or dried.
0805.50.30	Tahitian limes, Persian limes and other limes of the Citrus latifolia variety, fresh or dried.
0805.50.40	Limes of the Citrus aurantifolia variety, fresh or dried.
0805.90.01	Citrus fruit, not elsewhere specified or included, fresh or dried, including kumquats, citrons and bergamots.

(Registro Federal, 2019)

HTS subheading	Product description
1509.10.20	Virgin olive oil and its fractions, whether or not refined, not chemically modified, weighing with the immediate container under 18 kg.
1509.10.40	Virgin olive oil and its fractions, whether or not refined, not chemically modified, weighing with the immediate container 18 kg or over.
1509.90.20	Olive oil, other than virgin olive oil, and its fractions, not chemically modified, weighing with the immediate container under 18 kg.
1509.90.40	Olive oil, other than virgin olive oil, and its fractions, not chemically modified, weighing with the immediate container 18 kg or over.
1604.11.40	Prepared or preserved salmon, whole or in pieces, but not minced, other than in oil and in airtight containers.
1604.12.60	Herrings prepared or preserved, whole or in pieces, but not minced, nesoi.
1605.30.10	Lobster, prepared or preserved, not containing fish meat, nesoi.
1605.51.05	Oysters, fish meat or prepared meals.
1605.51.40	Smoked oysters.
1605.51.50	Oysters, prepared or preserved, but not smoked.
1605.52.05	Scallops, including queen scallops as containing fish meat; prepared meals.
1605.52.60	Scallops, including queen scallops, prepared or preserved.
1605.53.05	Mussels, containing fish meats or in prepared meals.
1605.53.60	Mussels, prepared or preserved.
1605.54.05	Cuttle fish and squid, as containing fish meat; prepared meals.
1605.54.60	Cuttle fish and squid, prepared or preserved.
1605.55.05	Octopus, as containing fish meat or prepared meals.
1605.55.60	Octopus, prepared or preserved.
1605.56.05	Products of clams, cockles, and arkshells containing fish meat; prepared meals.
1605.56.10	Razor clams, in airtight containers, prepared or preserved, nesoi.
1605.56.15	Boiled clams in immediate airtight containers, the contents of which do not exceed 680 g gross weight.
1605.56.20	Clams, prepared or preserved, excluding boiled clams, in immediate airtight containers, nesoi.
1605.56.30	Clams, prepared or preserved, other than in airtight containers.
1605.56.60	Cockles and arkshells, prepared or preserved.
1605.57.05	Products of abalone containing fish meat; prepared meals of abalone.
1605.57.60	Abalone, prepared or preserved.
1605.58.05	Products of snails, other than sea snails, containing fish meat; prepared meals of snails other than sea snails.
1605.58.55	Prepared or preserved snails, other than sea snails.
1605.59.05	Products of molluscs nesoi containing fish meat; prepared meals of molluscs nesoi.
1605.59.60	Molluscs nesoi, prepared or preserved.
1905.31.00	Sweet biscuits.
2005.70.08	Olives, green, not pitted, in saline, not ripe, in containers holding o/8 kg for repkg, not subject to add. US note 4 to Ch. 20.
2005.70.16	Olives, green, in saline, place packed, stuffed, in containers holding n/o 1 kg, aggregate quantity n/o 2700 m ton/yr.
2005.70.23	Olives, green, in saline, place packed, stuffed, not in containers holding 1 kg or less.
2005.70.25	Olives, green, in a saline solution, pitted or stuffed, not place packed.
2007.99.15	Currant and other berry jams, nesoi.
2007.99.20	Apricot jam.
2007.99.25	Cherry jam.
2007.99.30	Guava jam.
2007.99.35	Peach jam.
2007.99.40	Pineapple jam.
2007.99.45	Jams, nesoi.
2007.99.48	Apple, quince and pear pastes and purees, being cooked preparations.
2007.99.50	Guava and mango pastes and purees, being cooked preparations.
2007.99.55	Papaya pastes and purees, being cooked preparations.
2007.99.60	Strawberry pastes and purees, being cooked preparations.
2007.99.65	Fruit pastes and purees, nesoi, and nut pastes and purees, being cooked preparations.
2007.99.70	Currant and berry fruit jellies.
2009.89.20	Pear juice, concentrated or not concentrated.
2009.89.40	Prune juice, concentrated or not concentrated.
2009.89.80	Juice of any single vegetable, other than tomato, concentrated or not concentrated.
2201.90.00	Waters (incl. ice, snow and steam), ot/than mineral waters or aerated waters, not cont. added sugar or other sweetening matter nor flavored.
2202.91.00	Nonalcoholic beer.
2202.99.10	Chocolate milk drink.
2202.99.36	Juice of any single fruit or vegetable (except orange juice) fortified with vitamins or minerals, in nonconcentrated form.
2202.99.37	Fruit or vegetable juices, fortified with vitamins or minerals, mixtures of juices in non-concentrated form.
2204.10.00	Sparkling wine, made from grapes.
2204.21.20	Effervescent grape wine, in containers holding 2 liters or less.
2204.21.30	Tokay wine (not carbonated) not over 14% alcohol, in containers not over 2 liters.
2204.21.50	Wine other than Tokay (not carbonated), not over 14% alcohol, in containers not over 2 liters.
2204.21.60	"Marsala" wine, over 14% vol. alcohol, in containers holding 2 liters or less.
2204.21.80	Grape wine, other than "Marsala", not sparkling or effervescent, over 14% vol. alcohol, in containers holding 2 liters or less.
2204.22.20	Wine of fresh grapes, other than sparkling wine, of an alcoholic strength by volume <=14% in containers holding over 2 liters but not over 4 liters.
2204.22.40	Wine of fresh grapes, other than sparkling wine, of an alcoholic strength by volume >14% in containers holding over 2 liters but not over 4 liters.

(Registro Federal, 2019)

HTS subheading	Product description
2204.22.60	Wine of fresh grapes, other than sparkling wine, of an alcoholic strength by volume <=14% in containers holding over 4 liters but not over 10 liters.
2204.22.80	Wine of fresh grapes, other than sparkling wine, of an alcoholic strength by volume >14% in containers holding over 4 liters but not over 10 liters.
2204.29.61	Wine of fresh grapes, other than sparkling wine, of an alcoholic strength by volume <=14% in containers holding >10 liters.
2204.29.81	Wine of fresh grapes, other than sparkling wine, of an alcoholic strength by volume >14% in containers holding >10 liters.
2204.30.00	Grape must, nesoi, in fermentation or with fermentation arrested otherwise than by addition of alcohol.
2208.20.20	Grape brandy, excluding pisco and singani, in containers not over 4 liters, not over \$2.38/liter.
2208.20.30	Grape brandy, excluding pisco and singani, in containers not over 4 liters, valued over \$2.38 to \$3.43/liter.
2208.20.40	Grape brandy, excluding pisco and singani, in containers not over 4 liters, valued over \$3.43/liter.
2208.20.50	Grape brandy, excluding pisco and singani, in containers over 4 liters, not over \$2.38/liter.
2208.20.60	Grape brandy, excluding pisco and singani, in containers over 4 liters, over \$2.38/liter.
2208.70.00	Liqueurs and cordials.
3301.12.00	Essential oils of orange.
3301.13.00	Essential oils of lemon.
3301.19.10	Essential oils of grapefruit.
3301.19.51	Essential oils of citrus fruit, other, nesoi.
3301.24.00	Essential oils of peppermint (<i>Mentha piperita</i>).
3301.25.00	Essential oils of mints, other than peppermint.
3301.29.10	Essential oils of eucalyptus.
3301.29.20	Essential oils of orris.
3301.29.51	Essential oils other than those of citrus fruit, other, nesoi.
3301.30.00	Resinoids.
3301.90.10	Extracted oleoresins consisting essentially of nonvolatile components of the natural raw plant.
3301.90.50	Concentrates of essential oils; terpenic by-product of the deterpenation of essential oils; aqueous distillates & solutions of essential oils.
4202.21.90	Handbags, with or without shoulder strap or without handle, with outer surface of leather, composition or patent leather, nesoi, over \$20 ea.
4417.00.80	Wooden tools, tool bodies, tool handles, broom or brush bodies and handles nesoi; wooden boot or shoe lasts and trees.
4807.00.92	Composite cloth-lined or reinforced paper, not surface-coated or impregnated, in rolls or sheets.
4809.90.40	Simplex decalcomania paper in rolls over 36 cm wide or in rectangular sheets over 36 cm on side(s).
4810.14.19	Paper and paperboard for graphic use nesoi, coated w/inorganic, n/o 150g/m2, n/o 10% fiber by mechanical/chemi- process, certain size sheets.
4901.10.00	Printed books, brochures, leaflets and similar printed matter in single sheets, whether or not folded.
4908.10.00	Transfers (decalcomanias), vitrifiable.
4911.91.20	Lithographs on paper or paperboard, not over 0.51 mm in thickness, printed not over 20 years at time of importation.
4911.91.30	Lithographs on paper or paperboard, over 0.51 mm in thickness, printed not over 20 years at time of importation.
4911.91.40	Pictures, designs and photographs, excluding lithographs on paper or paperboard, printed not over 20 years at time of importation.
5205.31.00	Multiple or cabled cotton yarn, 85% or more cotton by weight, of uncombed fibers, n/o 14 nm per single yarn, not put up for retail sale.
5206.32.00	Multiple or cabled cotton yarn, <85% cotton by weight, of uncombed fibers, over 14 but n/o 43 nm/single yarn, not put up for retail sale.
5208.13.00	Unbleached 3- or 4-thread twill fabrics of cotton, incl. cross twill, containing 85% or more of cotton by weight, weighing not over 200 g/m2.
5402.11.30	Single high tenacity yarn of aramids, not put up for retail sale.
5402.11.60	Multiple (folded) or cabled high tenacity yarn (except sewing thread) of aramids, not put up for retail sale.
5402.20.30	Single high tenacity yarn of polyesters, not put up for retail sale.
5503.20.00	Synthetic staple fibers, not carded, combed or otherwise processed for spinning, of polyesters.
5605.00.90	Metalized textile yarn nesoi, of man-made monofilament or strip or the like, other than unimped or w/twist of <5 turns per meter.
5609.00.10	Articles of yarn, strip, twine, cordage, rope or cables nesoi, of cotton.
5609.00.20	Articles of yarn, strip, twine, cordage, rope or cables nesoi, of vegetable fibers except cotton.
5609.00.30	Articles of yarn, strip, twine, cordage, rope or cables nesoi, of man-made fibers.
5609.00.40	Articles of yarn, strip or the like of man-made monofilaments, twine, cordage, rope or cables, nesoi.
5701.10.16	Carpets & other textile floor coverings, hand-knotted or hand-inserted, w/ov 50% by weight of the pile of fine animal hair, nesoi.
5701.10.40	Carpets and other textile floor coverings, of wool or fine animal hair, hand-hooked (tufts were inserted and knotted by hand or hand tool).
5701.10.90	Carpets and other textile floor coverings, of wool or fine animal hair, not hand-hooked, not hand knotted during weaving.
5702.10.90	"Kelem", "Schumacks", "Karamanie" and similar hand-woven rugs, other than certified hand-loomed and folklore products.
5702.41.20	Carpets and other textile floor coverings of pile construction, woven, not tufted or flopped, made up, of wool or fine animal hair, nesoi.
5702.42.10	Wilton, velvet and like floor coverings of pile construction, woven, not tufted or flopped, made up, of man-made textile materials.
5702.92.10	Hand-loomed carpet & other textile floor coverings, not of pile construction, woven, made up, of man-made textile materials, nesoi.
5703.10.20	Hand-hooked carpets and other textile floor coverings, tufted, whether or not made up, of wool or fine animal hair.
5805.00.30	Hand-woven tapestries nesoi and needle-worked tapestries, of cotton.
5805.00.40	Hand-woven tapestries nesoi and needle-worked tapestries, other than of cotton, wool or fine animal hair.
5806.10.24	Narrow woven pile fastener fabric tapes (other than goods of heading 5807) of man-made fibers.

(Registro Federal, 2019)

HTS subheading	Product description
5907.00.05	Laminated fabrics specified in note 9 to sect. XI of HTS, of m-m fiber, for theatrical, ballet, & operatic scenery & properties, incl sets.
5911.10.10	Printers' rubberized blankets of textile fabrics.
6110.11.00	Sweaters, pullovers, sweatshirts, waistcoats (vests) and similar articles, knitted or crocheted, of wool.
6110.12.10	Sweaters, pullovers, sweatshirts, waistcoats (vests) and similar articles, knitted or crocheted, of Kashmir goats, wholly of cashmere.
6110.20.20	Sweaters, pullovers and similar articles, knitted or crocheted, of cotton, nesoi.
6110.30.30	Sweaters, pullovers and similar articles, knitted or crocheted, of manmade fibers, nesoi.
6112.20.20	Ski-suits, knitted or crocheted, of textile materials other than man-made fibers.
6202.99.15	Rec perf outwear, women's/girls' anoraks, wind-breakers & similar articles, not k/c, tex mats (not wool, cotton or mmf), cont <70% by wt of silk.
6202.99.80	Women's/girls' anoraks, wind-breakers & similar articles, not k/c, of tex mats (not wool, cotton or mmf), cont <70% by wt of silk.
6203.11.60	Men's or boys' suits of wool, not knitted or crocheted, nesoi, of wool yarn with average fiber diameter of 18.5 micron or less.
6203.11.90	Men's or boys' suits of wool or fine animal hair, not knitted or crocheted, nesoi.
6203.19.30	Men's or boys' suits, of artificial fibers, nesoi, not knitted or crocheted.
6203.19.90	Men's or boys' suits, of textile mats (except wool, cotton or mmf), containing under 70% by weight of silk or silk waste, not knit or croch.
6208.21.00	Women's or girls' nightdresses and pajamas, not knitted or crocheted, of cotton.
6211.12.40	Women's or girls' swimwear, of textile materials (except mmf), containing 70% or more by weight of silk or silk waste, not knit or crocheted.
6211.12.80	Women's or girls' swimwear, of textile materials (except mmf), containing under 70% by weight of silk or silk waste, not knit or crocheted.
6301.30.00	Blankets (other than electric blankets) and traveling rugs, of cotton.
6301.90.00	Blankets and traveling rugs, nesoi.
6302.21.50	Bed linen, not knit or crocheted, printed, of cotton, cont any embroidery, lace, braid, edging, trimming, piping or applique work, n/napped.
6302.21.90	Bed linen, not knit or croch, printed, of cotton, not cont any embroidery, lace, braid, edging, trimming, piping or applique work, not napped.
6802.10.00	Tiles/cubes/similar arts. of natural stone, enclosable in a sq. w/a side less than 7 cm; artificially colored granules, chip-pings & powder.
6802.91.20	Monumental or building stone & arts. thereof, of travertine, dressed or polished but not further worked, nesoi.
6802.91.25	Monumental or building stone & arts. thereof, of travertine, further worked than dressed or polished, nesoi.
6802.93.00	Monumental or building stone & arts. thereof, of granite, further worked than simply cut/sawn, nesoi.
6802.99.00	Monumental or building stone & arts. thereof, nesoi, further worked than simply cut/sawn, nesoi.
6803.00.50	Worked slate (other than roofing slate) and articles of slate or agglomerated slate.
6810.99.00	Articles of cement (other than tiles, flagstones, bricks and similar arts.), of concrete or artificial stone, nesoi.
6907.21.30	Glazed ceramic tiles having surface area <38.7cm ² , surf area in sq w/side <7cm, of H ₂ O absorp coeff by wt <=0.5%.
6912.00.35	Ceramic (o/than porcelain or china) household table and kitchenware, in sets in which aggregate val. of arts./US note 6(b) n/o \$38.
6912.00.39	Ceramic (o/than porcelain or china) household table and kitchenware, in sets in which aggregate val. of arts./US note 6(b) o/\$38.
6912.00.41	Ceramic (o/than porcelain or china) hsehd steins w/pewter lids, decanters, punch bowls, spoons & rests, salt/pepper sets, etc.
6912.00.44	Ceramic (o/than porcelain or china) household mugs and steins w/o attached pewter lids.
6912.00.45	Ceramic (o/than porcelain or china) household tabl/kitch.ware,n/in specif. sets, cups o/\$5.25/dz, saucers o/\$3/dz, etc.
6912.00.46	Ceramic (o/than porcelain or china) household serviette rings.
6912.00.48	Ceramic (o/than porcelain or china) household tableware and kitchenware, nesoi.
6912.00.50	Ceramic (o/than porcelain or china) household articles and toilet articles (o/than table and kitchenware), nesoi.
6913.90.30	Earthenware ornamental articles, having a reddish-colored body and a lustrous glaze of differing colors.
6913.90.50	Ceramic (o/than porcelain, china or earthenware) ornamental articles, nesoi.
7013.28.10	Stemware, o/than of pressed and toughened glass, o/than lead crystal, valued n/over \$0.30 each.
7013.41.10	Glassware for table or kitchen purposes (o/than drinking glasses), of lead crystal, valued n/over \$1 each.
7013.91.10	Glassware for toilet/office/indoor decor. & similar purposes, of lead crystal, valued n/over \$1 each.
7013.91.20	Glassware for toilet/office/indoor decor. & similar purposes, of lead crystal, valued over \$1 but n/over \$3 each.
7016.90.10	Paving blocks, slabs, bricks, squares, tiles & other arts. of pressed or molded glass, for building or construction purposes.
7017.10.60	Laboratory, hygienic or pharmaceutical glassware, whether or not calibrated or graduated, of fused quartz or other fused silica, nesoi.
7019.19.05	Fiberglass rubber reinforcing yarn, not color, of electrically nonconductive continuous filament 9 to 11 microns diam & impreg for adhesion to.
7019.19.15	Glass fiber yarns, not colored, other than fiberglass rubber reinforcing yarn.
7019.19.28	Glass fiber yarns, colored, other than fiberglass rubber reinforcing yarn.
7019.19.30	Glass fiber chopped strands of a length more than 50 mm.
7110.21.00	Palladium, unwrought or in powder form.
7114.11.60	Articles of silver nesoi, for household, table or kitchen use, toilet and sanitary wares, including parts thereof.
7115.90.40	Silver (including metal clad with silver) articles (o/than jewelry or silversmiths' wares), nesoi.
7115.90.60	Articles of precious metal (o/than gold or silver), including metal clad with precious metal, nesoi.
7202.11.10	Ferromanganese containing by weight more than 2 percent but not more than 4 percent of carbon.
7202.11.50	Ferromanganese containing by weight more than 4 percent of carbon.
7202.30.00	Ferrosilicon manganese.
7202.49.10	Ferrochromium containing by weight more than 3 percent but not more than 4 percent of carbon.
7202.49.50	Ferrochromium containing by weight 3 percent or less of carbon.

(Registro Federal, 2019)

HTS subheading	Product description
7202.93.80	Ferroniobium, nesoi.
7311.00.00	Iron/steel, containers for compressed or liquefied gas.
7315.19.00	Iron or steel, parts of articulated link chain.
7317.00.10	Iron or steel, thumb tacks.
7317.00.20	Iron or steel, nails, tacks, corrugated nails, staples & similar arts., not threaded, suitable for use in powder-actuated hand tools.
7317.00.55	Iron or steel, nails, tacks, corrugated nails, staples & similar arts., of one piece construction, made of round wire, nesoi.
7317.00.65	Iron or steel, nails, tacks, corrugated nails, staples & similar arts., of one piece construction, not made of round wire, nesoi.
7317.00.75	Iron or steel, nails, tacks, corrugated nails, staples & similar arts., of two or more pieces, nesoi.
7319.90.90	Iron or steel, knitting needles, bodkins, crochet hooks, embroidery stiletos and similar articles for use in the hand.
7408.21.00	Copper-zinc base alloys (brass), wire.
7408.29.10	Copper alloys (o/than brass, cupro-nickel or nickel-silver), wire, coated or plated with metal.
7411.22.00	Copper-nickel base alloys (cupro-nickel) or copper-nickel-zinc base alloys (nickel-silver), tubes and pipes.
7418.10.00	Copper & copper alloy table, kitchen, household articles & parts; pot scourers, scouring & polishing pads, gloves, etc.
7506.20.05	Nickel alloy, foil, w/thickness not over 0.15 mm.
7907.00.10	Zinc, household, table or kitchen use articles; zinc toilet and sanitary wares; zinc parts of all the foregoing.
7907.00.20	Zinc, tubes or pipes and fittings for tubes or pipes.
7907.00.60	Zinc, articles (o/than for household, table or kitchen use), nesoi.
8112.92.40	Niobium (columbium), unwrought; niobium powders.
8112.92.50	Rhenium, unwrought; rhenium powders.
8112.99.20	Vanadium, nesoi, and articles thereof.
8201.40.60	Axes, bill hooks and similar hewing tools (o/than machetes), and base metal parts thereof.
8203.20.20	Base metal tweezers.
8203.20.40	Slip joint pliers.
8203.20.60	Pliers (including cutting pliers but not slip joint pliers), pincers and similar tools.
8203.30.00	Metal cutting shears and similar tools, and base metal parts thereof.
8203.40.60	Pipe cutters, bolt cutters, perforating punches and similar tools, nesoi, and base metal parts thereof.
8205.40.00	Screwdrivers and base metal parts thereof.
8211.10.00	Sets of assorted knives w/cutting blades serrated or not (including pruning knives).
8211.91.25	Table knives w/ixed blades, w/stain. steel handles cont. Ni or ov 10% by wt of Mn, nesoi.
8211.91.30	Table knives w/ixed blades, w/stain. steel handles, nesoi, not ov 25.9 cm in overall length & val less than 25 cents each.
8211.91.40	Table knives w/ixed blades, w/stain. steel handles, nesoi.
8211.91.80	Table knives w/ixed blades, w/handles other than of silver-plate, stainless steel, rubber or plastics.
8211.92.40	Knives w/ixed blades (o/than table or kitchen and butcher knives), with rubber or plastic handles.
8211.92.60	Hunting knives w/ixed blades, with wood handles.
8211.92.90	Knives w/ixed blades (o/than table knives, other knives w/rubb./plast. handles, or hunting knives w/wood handles).
8211.93.00	Knives having other than fixed blades.
8211.94.50	Base metal blades for knives having other than fixed blades.
8214.90.30	Butchers' or kitchen cleavers with their handles, nesoi, and base metal parts thereof.
8214.90.60	Butchers' or kitchen chopping or mincing knives (o/than cleavers w/their handles), and base metal parts thereof.
8214.90.90	Articles of cutlery, nesoi, and base metal parts of cutlery, nesoi.
8306.30.00	Base metal photograph, picture or similar frames; base metal mirrors; base metal parts thereof.
8429.52.10	Self-propelled backhoes, shovels, clamshells and draglines with a 360 degree revolving superstructure.
8429.52.50	Self-propelled machinery with a 360 degree revolving superstructure, other than backhoes, shovels, clamshells and draglines.
8467.19.10	Tools for working in the hand, pneumatic, other than rotary type, suitable for metal working.
8467.19.50	Tools for working in the hand, pneumatic, other than rotary type, other than suitable for metal working.
8467.29.00	Electromechanical tools for working in the hand, other than drills or saws, with self-contained electric motor.
8468.80.10	Machinery and apparatus, hand-directed or -controlled, used for soldering, brazing or welding, not gas-operated.
8468.90.10	Parts of hand-directed or -controlled machinery, apparatus and appliances used for soldering, brazing, welding or tempering.
8505.11.00	Permanent magnets and articles intended to become permanent magnets after magnetization, of metal.
8514.20.40	Industrial or laboratory microwave ovens for making hot drinks or for cooking or heating food.
8539.10.00	Sealed beam lamp units.
8711.40.30	Motorcycles (incl. mopeds) and cycles, fitted w/recip. internal-combustion piston engine w/capacity o/500 cc but n/o 700 cc.
8714.10.00	Pts. & access. for motorcycles (including mopeds).
8714.93.05	Pts. & access. for bicycles & o/cycles, aluminum alloy hubs, w/hollow axle and lever-operated quick release mechanism.
8714.93.15	Pts. & access. for bicycles & o/cycles, 3-speed hubs nesoi.
8714.93.35	Pts. & access. for bicycles & o/cycles, non-variable speed hubs, nesoi.
8714.93.70	Pts. & access. for bicycles & o/cycles, free-wheel sprocket-wheels.
9001.90.50	Prisms, unmounted.
9001.90.80	Half-tone screens designed for use in engraving or photographic processes, unmounted.
9002.11.40	Projection lenses, mounted, and parts and accessories therefor, for cameras, projectors or photographic enlargers or reducers.
9002.11.60	Mounted objective lenses for use in closed circuit television cameras, separately imported, w/or w/o attached elec. connectors or motors.
9002.11.90	Objective lenses and parts & access. thereof, for cameras, projectors, or photographic enlargers or reducers, except projection, nesoi.
9002.90.85	Mounted lenses, n/obj., for use in closed circuit television cameras, separately imported, w/or w/o attached elec. connectors or motors.
9005.10.00	Binoculars.
9006.61.00	Photographic discharge lamp ("electronic") flashlight apparatus.

(Registro Federal, 2019)

HTS subheading	Product description
9013.10.10	Telescopic sights for rifles not designed for use with infrared light.
9013.10.50	Other telescopic sights for arms other than rifles; periscopes.
9015.30.80	Levels, other than electrical.
9016.00.20	Electrical balances of a sensitivity of 5 cg or better, with or without weights, and parts and accessories thereof.
9016.00.40	Jewelers' balances (nonelectrical) of a sensitivity of 5 cg or better, with or without weights, and parts and accessories thereof.
9030.20.10	Oscilloscopes and oscillographs, nesol.
9105.29.10	Wall clocks nesol, not electrically operated, mvmt measuring n/o 50 mm, not designed or constr. to operate over 47 hrs without rewinding.
9105.29.30	Wall clocks nesol, not electrically operated, mvmt measuring n/o 50 mm, ov 1 jewel, constructed/designed to operate ov 47 hrs w/o rewinding.
9105.29.40	Wall clocks nesol, not electrically operated, movement measuring over 50 mm in width or diameter, valued not over \$5 each.
9105.29.50	Wall clocks nesol, not electrically operated, movement measuring over 50 mm in width or diameter, valued over \$5 each.
9106.10.00	Time registers; time recorders.
9109.90.20	Clock movements, complete and assembled, not electrically operated, measuring not over 50 mm in width or diameter.
9110.90.40	Incomplete clock movements consisting of 2 or more pieces or parts fastened or joined together.
9603.30.40	Artists' brushes, writing brushes and similar brushes for the application of cosmetics, valued o/5 cents but n/o 10 cents each.
9603.30.60	Artists' brushes, writing brushes and similar brushes for the application of cosmetics, valued o/10 cents each.

[FR Doc. 2019-07267 Filed 4-11-19; 8:45 am]

BILLING CODE 3290-P9-P

DEPARTMENT OF TRANSPORTATION

Federal Aviation Administration

[Docket No. FAA-2019-0264]

Agency Information Collection Activities: Requests for Comments; Clearance of a Renewal of an Information Collection: Automatic Dependent Surveillance-Broadcast (ADS-B) Rebate System

AGENCY: Federal Aviation Administration (FAA), DOT.

ACTION: Notice and request for comments.

SUMMARY: In accordance with the Paperwork Reduction Act of 1995, the FAA invites public comments about its intention to request Office of Management and Budget (OMB) approval for a renewal of an information collection. The FAA has launched a rebate program to emphasize the urgent need for pilots to comply with Automatic Dependent Surveillance Broadcast (ADS-B) Out requirements ahead of the January 1, 2020, compliance deadline. This program is defraying costs associated with the ADS-B equipment and installation for eligible general aviation aircraft, and helps ensure that all general aviation aircraft are equipped by the compliance date.

DATES: Written comments should be submitted by June 11, 2019.

ADDRESSES: Please send written comments:

By Electronic Docket:
www.regulations.gov (Enter docket number into search field)

By mail: Gayle Thornton, ANG-M, 3rd Floor, 1250 Maryland Ave. SW, Washington, DC 20024.

FOR FURTHER INFORMATION CONTACT:

Gayle Thornton by email at:

Gayle.Thornton@faa.gov; phone: 202-267-7344.

SUPPLEMENTARY INFORMATION:

Public Comments Invited: You are asked to comment on any aspect of this information collection, including (a) Whether the proposed collection of information is necessary for FAA's performance; (b) the accuracy of the estimated burden; (c) ways for FAA to enhance the quality, utility and clarity of the information collection; and (d) ways that the burden could be minimized without reducing the quality of the collected information. The agency will summarize and/or include your comments in the request for OMB's clearance of this information collection.

OMB Control Number: 2120-0769.

Title: Automatic Dependent Surveillance-Broadcast (ADS-B) Rebate System.

Form Numbers: Information is collected via a website specific to the ADS-B Rebate program.

Type of Review: Renewal of an information collection.

Background: On May 21, 2010, the FAA issued a final rule requiring Automatic Dependence Surveillance-Broadcast (ADS-B) Out avionics on aircraft operating in Classes A, B, and C airspace, as well as certain other classes of airspace within the National Airspace System (NAS), no later than January 1, 2020 (75 FR 30160). ADS-B Out equipage is a critical step in achieving the benefits of NextGen, in that it

transforms aircraft surveillance with satellite-based precision. When properly equipped with ADS-B, both pilots and controllers can, for the first time, see the same real-time displays of air traffic, and pilots will be able to receive air traffic services in places where it has not been previously available.

To meet this deadline for compliance, the FAA estimated that as many as 160,000 general aviation aircraft would need to be equipped with ADS-B by January 1, 2020. In developing the ADS-B Out final rule, the FAA assumed that these aircraft owners would begin equipping new aircraft with ADS-B equipment in 2012, and begin retrofitting the existing aircraft in 2013, to minimize costs associated with retrofitting outside of the aircraft's heavy maintenance cycle. In any given year, avionics installers are capable of completing approximately 35,000-50,000 installations. In order to guarantee that general aviation aircraft that will operate in ADS-B airspace are equipped by January 1, 2020, approximately 23,000 aircraft would have needed to equip each year beginning in early 2013. This would have ensured there would be a balance between the expected demand for avionics installations and the capacity of avionics installers. Owners of general aviation aircraft who are particularly price sensitive are postponing their installations. This trend demonstrates that there is a near-term need to accelerate equipage, to ensure that pilots, manufacturers, and retail facilities have adequate time and capacity to equip aircraft by the January 1, 2020, compliance deadline. It is necessary to take advantage of the installation capacity available now in order to avoid back-end capacity

(Registro Federal, 2019)

Anexo2

HTS subheading	Product description
0203.22.90	Frozen hams, shoulders and cuts thereof, with bone in, other than retail cuts.
0203.29.40	Frozen meat of swine, other than retail cuts, nesol.
0403.90.85	Fermented milk or/than dried fermented milk or or/than dried milk with added lactic ferments.
0403.90.90	Curdled milk/cream/kephir & other fermented or acid. milk/cream subject to add US note 10 to Ch.4.
0403.90.95	Curdled milk/cream/kephir & other fermented or acid. milk/cream subj to GN 15 or Ch4 US note 10.
0404.10.05	Whey protein concentrates.
0405.20.20	Butter substitute dairy spreads, over 45% butterfat weight, subject to quota pursuant to chapter 4 additional US note 14.
0405.20.30	Butter substitute dairy spreads, over 45% butterfat weight, not subj to gen note 15 and in excess of quota in ch. 4 additional US note 14.
0405.20.80	Other dairy spreads, not butter substitutes or of a type provided for in chapter 4 additional US note 1.
0405.90.10	Fats and oils derived from milk, other than butter or dairy spreads, subject to quota pursuant to chapter 4 additional US note 14.
0406.10.44	Fresh (unripened/uncured) edam and gouda cheeses, cheese/subs for cheese cont or processed therefrom, subj to Ch4 US note 20, not GN15.
0406.10.48	Fresh (unripened/uncured) edam and gouda cheeses, cheese/subs for cheese cont or processed therefrom, not sub to Ch4 US note 20, not GN15.
0406.10.54	Fresh (unripened/uncured) Italian-type cheeses from cow milk, cheese/substitutes cont or proc therefrom, subj to Ch4 US nte 21, not GN15.
0406.10.58	Fresh (unripened/uncured) Italian-type cheeses from cow milk, cheese/substitutes cont or proc therefrom, not subj to Ch4 US note 21 or GN15.

(Federal Register U.S , 2019)



HTS subheading	Product description
0406.20.51	Romano, reggiano, provolone, provoletti, sbrinz and goya, made from cow's milk, grated or powdered, subject to add US note 21 to Ch.4.
0406.20.53	Romano, reggiano, provolone, provoletti, sbrinz and goya, made from cow's milk, grated or powdered, not subj to Ch4 US nte 21 or GN15.
0406.20.77	Cheese containing or processed from Italian-type cheeses made from cow's milk, grated or powdered, subject to add US note 21 to Ch. 4.
0406.20.79	Cheese containing or processed from Italian-type cheeses made from cow's milk, grated or powdered, not subject to add US note 21 to Ch. 4.
0406.20.87	Cheese (including mixtures), nesoi, n/o 0.5% by wt. of butterfat, grated or powdered, not subject to add US note 23 to Ch. 4.
0406.30.51	Gruyere-process cheese, processed, not grated or powdered, subject to add. US note 22 to Ch. 4.
0406.30.55	Processed cheeses made from sheep's milk, including mixtures of such cheeses, not grated or powdered.
0406.30.79	Processed cheese cont/prood from Italian-type, not grated/powdered, not subject to add US note 21 to Ch. 4, not GN15.
0406.30.85	Processed cheese (incl. mixtures), nesoi, n/o 0.5% by wt. butterfat, not grated or powdered, subject to Ch4 US note 23, not GN15.
0406.40.54	Blue-veined cheese, nesoi, in original loaves, subject to add. US note 17 to Ch. 4.
0406.90.16	Edam and gouda cheese, nesoi, subject to add. US note 20 to Ch. 4.
0406.90.41	Romano, Reggiano, Parmesan, Provolone, and Provoletti cheese, nesoi, from cow's milk, subject to add. US note 21 to Ch. 4.
0406.90.42	Romano, Reggiano, Parmesan, Provolone, and Provoletti cheese, nesoi, from cow's milk, not subj to GN 15 or Ch4 US note 21.
0406.90.43	Reggiano, Parmesan, Provolone, and Provoletti cheese, nesoi, not from cow's milk, not subject to gen. note 15.
0406.90.68	Cheeses & subst. for cheese(incl. mixt.), nesoi, w/romano/reggiano/parmesan/provolone/etc, f/cow milk, not subj. Ch4 US note 21, not GN15.
0711.20.18	Olives, n/pitted, green, in saline sol., in contain. >8 kg, drained wt, for repacking or sale, subject to add. US note 5 to Ch. 7.
0711.20.28	Olives, n/pitted, green, in saline sol., in contain. >8 kg, drained wt, for repacking or sale, not subject to add. US note 5 to Ch. 7.
0711.20.38	Olives, n/pitted, nesoi.
0711.20.40	Olives, pitted or stuffed, provisionally preserved but unsuitable in that state for immediate consumption.
0811.90.80	Fruit, nesoi, frozen, whether or not previously steamed or boiled.
0812.10.00	Cherries, provisionally preserved, but unsuitable in that state for immediate consumption.
0812.90.10	Mixtures of two or more fruits, provisionally preserved, but unsuitable in that state for consumption.
0813.40.30	Cherries, dried.
0901.21.00	Coffee, roasted, not decaffeinated.
0901.22.00	Coffee, roasted, decaffeinated.
1601.00.20	Pork sausages and similar products of pork, pork offal or blood; food preparations based on these products.
1602.41.20	Pork hams and cuts thereof, not containing cereals or vegetables, boned and cooked and packed in airtight containers.
1602.41.90	Prepared or preserved pork hams and cuts thereof, not containing cereals or vegetables, nesoi.
1602.42.20	Pork shoulders and cuts thereof, boned and cooked and packed in airtight containers.
1602.42.40	Prepared or preserved pork shoulders and cuts thereof, other than boned and cooked and packed in airtight containers.
1602.49.10	Prepared or preserved pork offal, including mixtures.
1602.49.20	Pork other than ham and shoulder and cuts thereof, not containing cereals or vegetables, boned and cooked and packed in airtight containers.
1602.49.40	Prepared or preserved pork, not containing cereals or vegetables, nesoi.
1602.49.90	Prepared or preserved pork, nesoi.
1902.11.20	Uncooked pasta, not stuffed or otherwise prepared, containing eggs, exclusively pasta.
1902.11.40	Uncooked pasta, not stuffed or otherwise prepared, containing eggs, nesoi, including pasta packaged with sauce preparations.
1902.19.20	Uncooked pasta, not stuffed or otherwise prepared, not containing eggs, exclusively pasta.
1902.19.40	Uncooked pasta, not stuffed or otherwise prepared, not containing eggs, nesoi, including pasta packaged with sauce preparations.
1902.20.00	Stuffed pasta, whether or not cooked or otherwise prepared.
1902.30.00	Pasta nesoi.
1905.32.00	Waffles and wafers.
2005.70.12	Olives, green, not pitted, in saline, not ripe.
2008.40.00	Pears, otherwise prepared or preserved, nesoi.
2008.60.00	Cherries, otherwise prepared or preserved, nesoi.
2008.70.20	Peaches (excluding nectarines), otherwise prepared or preserved, not elsewhere specified or included.
2008.97.90	Mixtures of fruit or other edible parts of plants, otherwise prepared or preserved, nesoi (excluding tropical fruit salad).
2009.89.65	Cherry juice, concentrated or not concentrated.
2101.11.21	Instant coffee, not flavored.
2103.90.80	Mixed condiments and mixed seasonings, not described in add US note 3 to Ch. 21.
2208.30.30	Irish and Scotch whiskies.
2208.30.60	Whiskies, other than Irish and Scotch whiskies.
2814.10.00	Anhydrous ammonia.
2814.20.00	Ammonia in aqueous solution.
3102.10.00	Urea, whether or not in aqueous solution.
3102.21.00	Ammonium sulfate.
3102.29.00	Double salts and mixtures of ammonium sulfate and ammonium nitrate.
3102.30.00	Ammonium nitrate, whether or not in aqueous solution.
3102.40.00	Mixtures of ammonium nitrate with calcium carbonate or other inorganic nonfertilizing substances.
3102.50.00	Sodium nitrate.
3102.60.00	Double salts and mixtures of calcium nitrate and ammonium nitrate.

(Federal Register U.S , 2019)

HTS subheading	Product description
9013.10.10	Telescopic sights for rifles not designed for use with infrared light.
9013.10.50	Other telescopic sights for arms other than rifles; periscopes.
9015.30.80	Levels, other than electrical.
9016.00.20	Electrical balances of a sensitivity of 5 cg or better, with or without weights, and parts and accessories thereof.
9016.00.40	Jewelers' balances (nonelectrical) of a sensitivity of 5 cg or better, with or without weights, and parts and accessories thereof.
9030.20.10	Oscilloscopes and oscillographs, nesoi.
9105.29.10	Wall clocks nesoi, not electrically operated, mvmt measuring n/o 50 mm, not designed or constr. to operate over 47 hrs without rewinding.
9105.29.30	Wall clocks nesoi, not electrically operated, mvmt measuring n/o 50 mm, ov 1 jewel, constructed/designed to operate ov 47 hrs w/o rewinding.
9105.29.40	Wall clocks nesoi, not electrically operated, movement measuring over 50 mm in width or diameter, valued not over \$5 each.
9105.29.50	Wall clocks nesoi, not electrically operated, movement measuring over 50 mm in width or diameter, valued over \$5 each.
9106.10.00	Time registers; time recorders.
9109.90.20	Clock movements, complete and assembled, not electrically operated, measuring not over 50 mm in width or diameter.
9110.90.40	Incomplete clock movements consisting of 2 or more pieces or parts fastened or joined together.
9603.30.40	Artists' brushes, writing brushes and similar brushes for the application of cosmetics, valued o/5 cents but n/o 10 cents each.
9603.30.60	Artists' brushes, writing brushes and similar brushes for the application of cosmetics, valued o/10 cents each.

(Federal Register U.S , 2019)

Anexo 3

Products are determined by CN codes only

CN 2018 ¹	Description	Additional duty
07104000	Sweetcorn, uncooked or cooked by steaming or by boiling in water, frozen	25%
07119030	Sweetcorn provisionally preserved, e.g. by sulphur dioxide gas, in brine, in sulphur water or in other preservative solutions, but unsuitable in that state for immediate consumption	25%
07133390	Dried, shelled kidney beans "Phaseolus vulgaris", whether or not skinned or split (excl. for sowing)	25%
10059000	Maize (excl. seed for sowing)	25%
10063021	Semi-milled round grain rice, parboiled	25%
10063023	Semi-milled medium grain rice, parboiled	25%
10063025	Semi-milled long grain rice, length-width ratio > 2 but < 3, parboiled	25%
10063027	Semi-milled long grain rice, length-width ratio >= 3, parboiled	25%
10063042	Semi-milled round grain rice (excl. parboiled)	25%
10063044	Semi-milled medium grain rice (excl. parboiled)	25%
10063046	Semi-milled long grain rice, length-width ratio > 2 but < 3 (excl. parboiled)	25%
10063048	Semi-milled long grain rice, length-width ratio >= 3 (excl. parboiled)	25%
10063061	Wholly milled round grain rice, parboiled, whether or not polished or glazed	25%
10063063	Wholly milled medium grain rice, parboiled, whether or not polished or glazed	25%
10063065	Wholly milled long grain rice, length-width ratio > 2 but < 3, parboiled, whether or not polished or glazed	25%
10063067	Wholly milled long grain rice, length-width ratio >= 3, parboiled, whether or not polished or glazed	25%
10063092	Wholly milled round grain rice, whether or not polished or glazed (excl. parboiled)	25%
10063094	Wholly milled medium grain rice, whether or not polished or glazed (excl. parboiled)	25%
10063096	Wholly milled long grain rice, length-width > 2 but < 3, whether or not polished or glazed (excl. parboiled)	25%
10063098	Wholly milled long grain rice, length-width ratio >= 3, whether or not polished or glazed (excl. parboiled)	25%
10064000	Broken rice	25%
19041030	Prepared foods obtained by swelling or roasting cereals or cereal products based on rice	25%
19049010	Rice, pre-cooked or otherwise prepared, n.e.s. (excl. flour, groats and meal, food preparations obtained by swelling or roasting or from unroasted cereal flakes or from mixtures of unroasted cereal flakes and roasted cereal flakes or swelled cereals)	25%

(Union Europea, 2018)

20019030	Sweetcorn "Zea Mays var. Saccharata", prepared or preserved by vinegar or acetic acid	25%
20049010	Sweetcorn "Zea Mays var. Zaccharata", prepared or preserved otherwise than by vinegar or acetic acid, frozen	25%
20058000	Sweetcorn "Zea Mays var. Saccharata", prepared or preserved otherwise than by vinegar or acetic acid (excl. frozen)	25%
20081110	Peanut butter	25%
20091200	Orange juice, unfermented, Brix value ≤ 20 at 20°C, whether or not containing added sugar or other sweetening matter (excl. containing spirit and frozen)	25%
20091911	Orange juice, unfermented, Brix value > 67 at 20°C, value of ≤ 30 € per 100 kg, whether or not containing added sugar or other sweetening matter (excl. containing spirit and frozen)	25%
20091919	Orange juice, unfermented, Brix value > 67 at 20°C, value of > 30 € per 100 kg, whether or not containing added sugar or other sweetening matter (excl. containing spirit and frozen)	25%
20091991	Orange juice, unfermented, Brix value > 20 but ≤ 67 at 20°C, value of ≤ 30 € per 100 kg, containing $> 30\%$ added sugar (excl. containing spirit and frozen)	25%
20091998	Orange juice, unfermented, Brix value > 20 but ≤ 67 at 20°C, whether or not containing added sugar or other sweetening matter (excl. containing spirit and frozen, with a value of ≤ 30 € per 100 kg and with $> 30\%$ added sugar)	25%
20098111	Cranberry "Vaccinium macrocarpon, Vaccinium oxycoccos, Vaccinium vitis-idaea" juice, unfermented, whether or not containing added sugar or other sweetening matter, Brix value > 67 at 20°C, value of ≤ 30 € per 100 kg (excl. containing spirit)	25%
20098119	Cranberry "Vaccinium macrocarpon, Vaccinium oxycoccos, Vaccinium vitis-idaea" juice, unfermented, whether or not containing added sugar or other sweetening matter, Brix value > 67 at 20°C, value of > 30 € per 100 kg (excl. containing spirit)	25%
20098131	Cranberry "Vaccinium macrocarpon, Vaccinium oxycoccos, Vaccinium vitis-idaea" juice, unfermented, Brix value ≤ 67 at 20°C, value of > 30 € per 100 kg, containing added sugar (excl. containing spirit)	25%
20098159	Cranberry "Vaccinium macrocarpon, Vaccinium oxycoccos, Vaccinium vitis-idaea" juice, unfermented, Brix value ≤ 67 at 20°C, value of ≤ 30 € per 100 kg, containing $\leq 30\%$ added sugar (excl. containing spirit)	25%
20098195	Juice of fruit of the species Vaccinium macrocarpon, unfermented, Brix value ≤ 67 at 20°C (excl. containing added sugar or spirit)	25%
20098199	Cranberry "Vaccinium oxycoccos, Vaccinium vitis-idaea" juice, unfermented, Brix value ≤ 67 at 20°C (excl. containing spirit or added sugar)	25%
22083011	Bourbon whiskey, in containers holding ≤ 2 l	25%
22083019	Bourbon whiskey, in containers holding > 2 l	25%
22083082	Whisky, in containers holding ≤ 2 l (other than Bourbon whiskey and Scotch whisky)	25%
22083088	Whisky, in containers holding > 2 l (other than Bourbon whiskey and Scotch whisky)	25%
24021000	Cigars, cheroots and cigarillos containing tobacco	25%
24022010	Cigarettes, containing tobacco and cloves	25%
24022090	Cigarettes, containing tobacco (excl. containing cloves)	25%
24029000	Cigars, cheroots, cigarillos and cigarettes consisting wholly of tobacco substitutes	25%
24031100	Water-pipe tobacco (excl. tobacco-free. See subheading note 1.)	25%
24031910	Smoking tobacco, whether or not containing tobacco substitutes in any proportion, in immediate packings of a net content of ≤ 500 g (excl. water-pipe tobacco containing tobacco)	25%
24031990	Smoking tobacco, whether or not containing tobacco substitutes in any proportion, in immediate packings of a net content of > 500 g (excl. water-pipe tobacco containing tobacco)	25%
24039100	Tobacco, "homogenised" or "reconstituted" from finely-chopped tobacco leaves, tobacco refuse or tobacco dust	25%
24039910	Chewing tobacco and snuff	25%
24039990	Manufactured tobacco and tobacco substitutes, and tobacco powder, tobacco extracts and essences (excl. chewing tobacco, snuff, cigars, cheroots, cigarillos and cigarettes, smoking tobacco whether or not containing tobacco substitutes in any proportion, "homogenised" or "reconstituted" tobacco, nicotine extracted from the tobacco plant and insecticides manufactured from tobacco extracts and essences)	25%

(Union Europea, 2018)

33042000	Eye make-up preparations	25%
33043000	Manicure or pedicure preparations	25%
33049100	Make-up or skin care powders, incl. baby powders, whether or not compressed (excl. medicaments)	25%
61091000	T-shirts, singlets and other vests of cotton, knitted or crocheted	25%
61099020	T-shirts, singlets and other vests of wool or fine animal hair or man-made fibres, knitted or crocheted	25%
61099090	T-shirts, singlets and other vests of textile materials, knitted or crocheted (excl. of wool, fine animal hair, cotton or man-made fibres)	25%
62034231	Men's or boys' trousers and breeches of cotton denim (excl. knitted or crocheted, industrial and occupational, bib and brace overalls and underpants)	25%
62034290	Men's or boys' shorts of cotton (excl. knitted or crocheted, swimwear and underpants)	25%
62034311	Men's or boys' trousers and breeches of synthetic fibres, industrial and occupational (excl. knitted or crocheted and bib and brace overalls)	25%
62046231	Women's or girls' cotton denim trousers and breeches (excl. industrial and occupational, bib and brace overalls and panties)	25%
62046290	Women's or girls' cotton shorts (excl. knitted or crocheted, panties and swimwear)	25%
63023100	Bedlinen of cotton (excl. printed, knitted or crocheted)	25%
64035995	Men's footwear with outer soles and uppers of leather, with in-soles of ≥ 24 cm in length (excl. covering the ankle, incorporating a protective metal toecap, made on a base or platform of wood, without in-soles, with a vamp or upper made of straps, indoor footwear, sports footwear, and orthopaedic footwear)	25%
72101220	Tinplate of iron or non-alloy steel, of a width of ≥ 600 mm and of a thickness of $< 0,5$ mm, tinned [coated with a layer of metal containing, by weight, $\geq 97\%$ of tin], not further worked than surface-treated	25%
72101280	Flat-rolled products of iron or non-alloy steel, of a width of ≥ 600 mm, hot-rolled or cold-rolled "cold-reduced", plated or coated with tin, of a thickness of $< 0,5$ mm (excl. tinplate)	25%
72191210	Flat-rolled products of stainless steel, of a width of ≥ 600 mm, not further worked than hot-rolled, in coils, of a thickness of $\geq 4,75$ mm but ≤ 10 mm, containing by weight $\geq 2,5$ nickel	25%
72191290	Flat-rolled products of stainless steel, of a width of ≥ 600 mm, not further worked than hot-rolled, in coils, of a thickness of $\geq 4,75$ mm but ≤ 10 mm, containing by weight $< 2,5$ nickel	25%
72191310	Flat-rolled products of stainless steel, of a width of ≥ 600 mm, not further worked than hot-rolled, in coils, of a thickness of ≥ 3 mm but $\leq 4,75$ mm, containing by weight $\geq 2,5$ nickel	25%
72191390	Flat-rolled products of stainless steel, of a width of ≥ 600 mm, not further worked than hot-rolled, in coils, of a thickness of ≥ 3 mm but $\leq 4,75$ mm, containing by weight $< 2,5$ nickel	25%
72193210	Flat-rolled products of stainless steel, of a width of ≥ 600 mm, not further worked than cold-rolled "cold-reduced", of a thickness of ≥ 3 mm but $\leq 4,75$ mm, containing by weight $\geq 2,5\%$ nickel	25%
72193290	Flat-rolled products of stainless steel, of a width of ≥ 600 mm, not further worked than cold-rolled "cold-reduced", of a thickness of ≥ 3 mm but $\leq 4,75$ mm, containing by weight $< 2,5\%$ nickel	25%
72193310	Flat-rolled products of stainless steel, of a width of ≥ 600 mm, not further worked than cold-rolled "cold-reduced", of a thickness of > 1 mm but < 3 mm, containing by weight $\geq 2,5\%$ nickel	25%
72193390	Flat-rolled products of stainless steel, of a width of ≥ 600 mm, not further worked than cold-rolled "cold-reduced", of a thickness of > 1 mm but < 3 mm, containing by weight $< 2,5\%$ nickel	25%
72193410	Flat-rolled products of stainless steel, of a width of ≥ 600 mm, not further worked than cold-rolled "cold-reduced", of a thickness of $\geq 0,5$ mm but ≤ 1 mm, containing by weight $\geq 2,5\%$ nickel	25%
72193490	Flat-rolled products of stainless steel, of a width of ≥ 600 mm, not further worked than cold-rolled "cold-reduced", of a thickness of $\geq 0,5$ mm but ≤ 1 mm, containing by weight $< 2,5\%$ nickel	25%
72193590	Flat-rolled products of stainless steel, of a width of ≥ 600 mm, not further worked than cold-rolled "cold-reduced", of a thickness of $< 0,5$ mm, containing by weight $< 2,5\%$ nickel	25%
72222011	Bars and rods of stainless steel, of circular cross-section of a diameter ≥ 80 mm, simply cold-formed or cold-finished, containing by weight $\geq 2,5\%$ nickel	25%
72222021	Bars and rods of stainless steel, not further worked than cold-formed or cold-finished, of circular cross-section measuring ≥ 25 mm but < 80 mm and containing by weight $\geq 2,5\%$ nickel	25%

(Union Europea, 2018)