



Forbes BRANDVOICE

TWC

Texto Héctor Chamizo

Fotografía Pablo G. Tribello

Consecuencias globales de un proteccionismo renovado

La financiación no bancaria se consolida como un aliado clave en tiempos de incertidumbre. Ofrece flexibilidad y rapidez, permitiendo a las empresas adaptarse y seguir creciendo frente a la volatilidad económica

E

El regreso de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos ha reactivado viejas tensiones en el comercio internacional. Apenas un mes después de asumir el cargo, su renovada agenda proteccionista, centrada en la imposición de aranceles a sectores clave, ya empieza a hacer mella en las principales economías del mundo. Tanto la economía estadounidense como la europea —y, en particular, la española— se ven afectadas por esta nueva guerra comercial, cuyas consecuencias trascienden el simple intercambio de bienes.

La Unión Europea emerge como uno de los actores más expuestos a las medidas proteccionistas. En este sentido, la Comisión Europea ya ha advertido que la escalada arancelaria impulsada desde Washington supondrá un lastre para la economía comunitaria. Según el último Pulso Económico Trimestral de EY Insights, las políticas de la administración Trump podrían restar hasta un punto porcentual al crecimiento anual del PIB europeo durante los próximos cinco años y añadir un punto adicional de inflación cada año.

Para una economía de más de 17 billones de euros como la europea, esto se traduce en pérdidas cercanas a los 175.000 millones de euros anuales, acumulando casi un billón hasta 2029. Además, el encarecimiento de las importaciones amenaza con desestabilizar el objetivo de inflación, justo cuando el Banco Central Europeo valoraba relajar los tipos de interés. A este panorama se suma otro problema: la falta de una respuesta común. Mientras Estados Unidos despliega una estrategia proteccionista clara, la UE actúa de forma fragmentada. Cada Estado miembro busca proteger sus propios intereses, debilitando la capacidad de reacción conjunta y generando competencia interna. Este enfoque

no solo limita el margen de maniobra frente a terceros, sino que mina la solidez del mercado único.

España, no obstante, parte de una posición algo más favorable. Apenas el 6,7 % de sus exportaciones tienen como destino Estados Unidos, una cifra sensiblemente inferior a la de otras grandes economías comunitarias. Además, los sectores más afectados por los nuevos aranceles —acero, aluminio y agroalimentario— no representan un peso determinante sobre el PIB nacional. Sin embargo, esta ventaja no implica que la economía española quede blindada. Muy al contrario, el efecto indirecto de la desaceleración europea terminará trasladándose. La ralentización de la demanda en los principales mercados del continente, sumada a la presión inflacionaria, acabará impactando en el tejido productivo español.

Las últimas previsiones de la OCDE reflejan esta dualidad. Aunque el crecimiento del PIB español en 2025 se revisa al alza hasta el 2,6 %, impulsado por la menor exposición directa al mercado estadounidense, también advierten de un repunte de la inflación. Las estimaciones la sitúan en torno al 2,5 % este año, cuatro décimas por encima de los pronósticos previos. Este

incremento de los precios supondrá un desafío añadido para familias y empresas, justo cuando la contención de la inflación era clave para consolidar la recuperación.

Paradójicamente, la estrategia comercial de Estados Unidos también genera tensiones internas. La Reserva Federal ha tenido que ajustar sus previsiones para contener una inflación al alza, impulsada por la combinación de aranceles, restricciones migratorias y recortes de gasto. Aunque, por ahora, se mantienen los tipos de interés estables, los mercados ya anticipan posibles recortes. Las recientes declaraciones de Jerome Powell reflejan esa cautela, reconociendo que la incertidumbre generada por decisiones comerciales erráticas añade presión sobre la primera economía del mundo.

El impacto, sin embargo, va más allá de las fronteras estadounidenses. La escalada proteccionista redefine las relaciones de Estados Unidos con socios clave como la Unión Europea, China, Canadá o México, fragmenta el comercio internacional, debilita las cadenas de suministro y enfría la inversión global. Para Europa, y especialmente para España, la falta de coordinación dentro de la UE supone un obstáculo adicional. La ausencia de una estrategia común limita su capacidad de influencia y agrava la exposición ante nuevas barreras comerciales. Es momento de reforzar la competitividad empresarial, diversificar mercados, apostar por la digitalización y buscar nuevas vías de financiación.

Precisamente aquí, la financiación no bancaria adquiere un papel protagonista. Herramientas financieras más flexibles, diversificadas y adaptadas a las nuevas necesidades del mercado permitirán a las empresas reducir su dependencia de los canales tradicionales y minimizar su exposición a los

Baihas Baghdadi, CEO y fundador de TWC, fotografiado el pasado 19 de marzo en sus oficinas.



“
**PARA EUROPA, Y
ESPECIALMENTE PARA
ESPAÑA, LA FALTA DE
COORDINACIÓN DENTRO
DE LA UE SUPONE UN
OBSTÁCULO ADICIONAL**”

riesgos habituales. Estas alternativas ofrecen mayor rapidez y flexibilidad en el acceso a recursos, lo cual es esencial en un entorno económico incierto. Apostar por estas opciones no solo facilitará mantener el crecimiento en medio de la volatilidad, sino que también reforzará la capacidad de adaptación del tejido empresarial, brindándoles mayor autonomía para tomar decisiones estratégicas. En última instancia, serán clave para impulsar una recuperación económica sostenible y alineada con las nuevas realidades del comercio internacional. ①