

LOS ARANCELES NO SON UNA MERA BAZA NEGOCIADORA

Víctor Burguete, investigador sénior, CIDOB

El atronador silencio de la Unión Europea ante los ataques de la Administración Trump al orden internacional basado en reglas difícilmente evitará que sea objeto de medidas arancelarias ni la desvinculación estadounidense de la seguridad europea. Los aranceles son una parte intrínseca del nuevo gobierno estadounidense y obedecen a razonamientos de política exterior e interior. La UE aún está a tiempo de dar un paso al frente, defender sus valores y recobrar influencia global.



830

MARZO
2025

**Este artículo se publicó previamente en Expansión.*

América Primero. En noviembre de 2024, setenta y siete millones de estadounidenses respaldaron anteponer los intereses de su nación por delante de todo lo demás. Esta es la segunda vez que Trump es elegido presidente de Estados Unidos, por lo que no hay que llamarse a engaño. él no es el problema, es el síntoma.

En el ámbito económico ello se ha traducido en cuestionamiento por parte de Estados Unidos de su participación y financiación de los organismos internacionales de los que es miembro y el escrutinio de todas las relaciones comerciales existentes. En su primer mes de mandato, Trump ha abandonado el marco de tributación mínimo global auspiciado por la OCDE o el acuerdo climático de París, y anunciado la imposición de aranceles tanto a aliados como a adversarios.

Ante la amenaza de aranceles y el temor a que Estados Unidos se desvincule de la seguridad de Europa, la UE ha optado por el apaciguamiento. Ha ofrecido comprar más gas natural licuado y armamento estadounidense, pese a las dificultades presupuestarias de muchos países miembros y sus objetivos de diversificación energética, y se muestra dispuesta a reducir los aranceles sobre la importación de vehículos de Estados Unidos. La Comisión Europea también ha ofrecido alinear su política de seguridad económica más estrechamente con Estados Unidos frente a China, al tiempo que amaga con una futura aproximación al gigante asiático si finalmente le imponen aranceles. El problema es que esta amenaza es poco creíble dado el escaso consenso interno en la UE para llevarlo a cabo y el rumbo de colisión de la UE respecto a China, ejemplificado el año pasado con la imposición de aranceles al vehículo eléctrico.

Los aranceles estadounidenses van a llegar y no se limitarán al acero y al aluminio. Trump no ha podido ser más claro, y la UE debe prepararse para ello. Los aranceles son una parte intrínseca del nuevo gobierno estadounidense

y obedecen a razonamientos de política exterior e interior. Tres son los objetivos. El primero, extraer concesiones políticas. Victorias rápidas que son más fáciles de conseguir cuanto más débil es un país y mayor es su dependencia de Estados Unidos. Colombia, México y Canadá rápidamente cedieron a las demandas estadounidenses, y Panamá y Groenlandia están buscando cómo hacerlo. Hasta ahora, el único que le ha plantado cara ha sido China.

El segundo objetivo es equilibrar la balanza comercial estadounidense, cuyo déficit es interpretado por Trump como «subvenciones» al resto del mundo, y favorecer las relocalizaciones y el empleo en EE.UU. Por este motivo, los aranceles han comenzado por México, Canadá y China, con quienes Estados Unidos mantiene el mayor déficit comercial. El siguiente en la lista es la UE.

Ante la amenaza de aranceles y el temor a que Estados Unidos se desvincule de la seguridad de Europa, la UE ha optado por el apaciguamiento. Ha ofrecido comprar más gas natural licuado y armamento estadounidense, pese a las dificultades presupuestarias de muchos países miembros, y se muestra dispuesta a reducir los aranceles sobre la importación de vehículos de EE.UU.

Por último, y esto es una novedad respecto a la primera Administración Trump, se encuentra el objetivo de generar ingresos. En palabras de Trump, «que los extranjeros paguen nuestros impuestos y nuestra deuda». En su programa económico Trump prometió una bajada radical de impuestos y esto solo lo puede hacer si mantiene la deuda bajo control, ya que el partido republicano no está dispuesto a que ésta se dispare. De aquí la importancia de las iniciativas de reducción masiva del gasto público a través de Elon Musk y el nuevo Departamento de Eficiencia Gubernamental (DOGE), y la generación de ingresos arancelarios canalizados a través de la recién creada autoridad de gestión de ingresos aduaneros.

Trump aspira a eliminar el impuesto sobre la renta y devolver el sistema tributario estadounidense a 1910, cuando este gravamen todavía no existía. El problema es que hoy la mitad de la recaudación federal proviene de este impuesto, por lo que para sustituirlo los aranceles tendrían que ser del 70%, y eso sin contar con las distorsiones comerciales que se producirían. Como ejemplo de la importancia de esto último, durante la primera administración Trump el 92% de los impuestos derivados de la subida de aranceles se destinaron a **compensar a los agricultores** por las represalias comerciales de otros países. Por otro lado, Trump ha prometido una reducción adicional del impuesto sobre sociedades hasta el 15%, tras ha-

berlo reducido del 35% al 15% durante su primer mandato. Para todo ello necesita espacio fiscal, ya que si no se arriesga a una crisis fiscal o a la no adopción de estas medidas por parte del Congreso.

Para extraer concesiones y buscar relocalizaciones los aranceles pueden ser limitados y temporales, y esa es la esperanza de la UE. Sin embargo, el énfasis de la nueva administración en equilibrar la balanza comercial y generar ingresos apunta a que los aranceles serán amplios y afectarán a la Unión Europea. El hecho de incluir en la primera tanda de medidas arancelarias a los productos de bajo valor monetario (de minimis) de China, que hasta ahora estaban exentos, también apunta en esta dirección, aunque temporalmente se hayan suspendido por el caos logístico que supone. Del mismo modo, la amenaza de imponer aranceles «recíprocos», que perjudicaría especialmente a los países menos desarrollados (ya que tienen tipos arancelarios más altos), y la consideración del impuesto al valor añadido (IVA) como un arancel, parece anticipar un uso no selectivo de los aranceles.

El potencial impacto económico de los aranceles en la economía estadounidense, y por tanto en el electorado, es el principal argumento de por qué Trump no impondrá finalmente aranceles elevados y son principalmente una baza negociadora.

El potencial impacto económico de los aranceles en la economía estadounidense, y por tanto en el electorado, es el principal argumento de por qué Trump no impondrá finalmente aranceles elevados y son principalmente una baza negociadora. Sin embargo, este razonamiento hay que tomarlo con cautela por dos motivos. El primero, porque la inflación es un agregado de muchos factores, entre ellos el precio de la energía. Y Trump ha prometido en incrementar notablemente la producción de hidrocarburos en Estados Unidos, ha presionado a la OPEP para que aumente su cuota y está negociando con Rusia y Venezuela. Si aumentase la producción global de hidrocarburos bajarían los precios energéticos, lo que presionaría a la baja la inflación. Por otro lado, una mayor prudencia de la FED a la hora de bajar tipos también podría ayudar a contener la inflación. En segundo lugar, porque incluso en el hipotético caso de que los precios sean más elevados dentro de un año, también podría ser más elevada la renta disponible de los hogares si se produjese la rebaja impositiva prometida.

El silencio de la UE ante los ataques de Trump al orden internacional basado en reglas genera un enorme descrédito y pérdida de influencia global, y difícilmente evitará que sea objeto de medidas arancelarias ni la desvinculación estadounidense de la seguridad europea. Primero, porque los aranceles van a llegar y, segundo, porque Estados Unidos se está desvinculando igualmente de la seguridad europea, como ha quedado claro en la Conferencia de Seguridad de Múnich y el inicio de las conversaciones entre Estados Unidos y Rusia sobre Ucrania, sin Ucrania y sin la UE.

Alternativamente, la UE podría dar un paso al frente, reivindicar sus valores y desarrollar el marco de autonomía estratégica abierta de manera global, no solo enfocado en China; adoptar gran parte de las recomendaciones de los informes Draghi y Letta, aumentar el gasto en defensa para crear capacidades militares conjuntas en la UE y aprovechar el vacío de poder blando de Estados Unidos para ganar un espacio propio.

Esto último se podría lograr compensando parte de la drástica reducción a la ayuda al desarrollo anunciada por Trump. La agencia de desarrollo USAID tiene un presupuesto de 38 mil millones de euros, una cuantía reducida en comparación con los 326 mil millones (1,9% del PIB de la UE) que la UE dedicó a defensa en 2024 y que **se espera que aumente en otros 100 mil millones hasta 2027**. Eso sin contar con las negociaciones en la OTAN para aumentar el presupuesto militar hasta el 5% del PIB. Dedicar una pequeña fracción del aumento del gasto en defensa a ayuda internacional podría tener un inmenso impacto a nivel humano y de influencia global. Este año se celebra en Sevilla, la IV Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo para cumplir los compromisos de la Agenda 2030 y sus Objetivos de Desarrollo Sostenible acordados por las Naciones Unidas. Qué mejor marco para posicionarse.