

# Trump y el Comercio Internacional: un nuevo paradigma arancelario

## AUTORA

**Aránzazu Narbona**  
Directora académica del  
proyecto Promociona.  
Colaboradora académica  
del Departamento de  
Economía, Finanzas y  
Contabilidad de Esade.

Abri

En un mundo cada vez más interconectado, las relaciones comerciales entre Estados Unidos y la Unión Europea (UE) juegan un papel crucial en la economía global. Desde el establecimiento del Sistema de Bretton Woods tras la Segunda Guerra Mundial, estas dos potencias económicas han sido pilares fundamentales en la promoción de la globalización y el comercio internacional. A lo largo de las décadas, la liberalización comercial y la reducción de aranceles han impulsado un crecimiento económico sin precedentes, aunque no exento de desafíos. En este contexto, es esencial comprender cómo las políticas comerciales y las dinámicas económicas entre EE.UU. y la UE han evolucionado y cómo influyen en el panorama económico actual. Este artículo explora la historia, el desarrollo y las implicaciones de esta relación comercial, ofreciendo una visión integral de su impacto y su futuro en un entorno global cada vez más complejo.

## Contexto histórico: Globalización y comercio internacional en Bretton Woods

Tras la Segunda Guerra Mundial, los 'aliados' (44 países) reunidos en New Hampshire (Estados Unidos) celebraron en 1944 la "Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas" que dio paso al establecimiento del Sistema de Bretton Woods. Este nuevo orden internacional buscaba en ese momento acabar con la discriminación comercial existente previa a las guerras y estabilizar el sistema financiero internacional. Se reestableció el patrón-oro usando el dólar americano<sup>1</sup> como unidad monetaria de referencia y se crearon instituciones multilaterales, como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el GATT (preursor de la actual Organización Mundial de Comercio). Con el respaldo de estas instituciones, la economía mundial comenzó a experimentar un proceso acelerado de globalización, que se reflejó en el crecimiento significativo del PIB y de los flujos comerciales internacionales.

En 1971, tras los Acuerdos de Jamaica y el desmantelamiento del patrón-oro, que dejó al dólar americano y al resto de las monedas con tipo de cambios flotantes, se inicia una nueva etapa en la que, tanto el PIB mundial como el de comercio internacional crecieron de manera significativa. Entre 1970 y 2020, el PIB mundial creció de aproximadamente 3.4 mil millones de dólares a más de 84 mil millones de dólares; el comercio internacional pasó de representar el 27% del PIB mundial en 1970 a más del 60% en 2020; y, la inversión extranjera directa (IED) se multiplicó, aumentando de 13 mil millones de dólares en 1970 a más de 1.5 billones de dólares en 2020. En estos años, el mundo entró en una etapa de hiperglobalización caracterizada por una integración económica profunda y acelerada. Este periodo se destacó por la liberalización del comercio de bienes y servicios, la movilidad de capitales y la creación de cadenas de suministro globales.

<sup>1</sup> El tipo de cambio que se estableció fueron 35 USD por una onza de oro. Luego, el resto de monedas internacionales fijaban su tipo de cambio contra el dólar y de ahí, de manera indirecta, su relación con el oro.

## Liberalización comercial y aranceles

Durante este periodo, los aranceles promedio sobre productos manufacturados en los países desarrollados disminuyeron de aproximadamente el 40% en 1947 a menos del 5% en la década de 1990, gracias fundamentalmente a la liberalización comercial promovida por el GATT en las Rondas de Negociación entre países. La reducción de aranceles no solo facilitó el comercio internacional, sino que también tuvo un impacto significativo en los déficits comerciales de países como Estados Unidos y la Unión Europea.

En Estados Unidos, por ejemplo, antes del retorno de Donald Trump a la Casa Blanca, los aranceles de Nación Más Favorecida<sup>2</sup> (NMF) para productos manufacturados eran aproximadamente del 2,4% y para productos agrícolas alrededor del 5%. En el caso de la Unión Europea, estos aranceles NMF eran también relativamente bajos siendo un 3% para los productos manufactureros y, un poco más altos, del 12%, para los productos agrícolas. Mientras que, en el caso de China, eran respectivamente un 8% para manufacturas y un 15% para productos agrícolas, es decir, ligeramente superiores. (según datos de la OMC).

Según la OCDE, en 2024, Estados Unidos registró un déficit comercial de aproximadamente 918.4 mil millones de dólares, lo que representó alrededor del 3,3% de su PIB. Este déficit se debió principalmente a las altas importaciones de bienes de capital, como ordenadores, semiconductores y maquinaria industrial, así como de bienes de consumo, incluyendo automóviles y alimentos, productos procedentes fundamentalmente de China, México, Canadá, Japón y Alemania. Por otro lado, la Unión Europea tuvo un déficit comercial de 304.5 mil millones de euros con China, representando aproximadamente el 1,7% de su PIB. La UE importó principalmente maquinaria, vehículos y productos químicos de China.

Según datos de Eurostat, en 2024, el comercio de bienes entre Estados Unidos y la UE alcanzó un valor de 865.000 millones de euros, con exportaciones de la UE a EE.UU. por 531.600 millones de euros (61.46%) e importaciones desde EE.UU. por 333.400 millones de euros (38.54%). Mientras que, las exportaciones de servicios de la UE a EE.UU. representaron el 42.72% del comercio total de servicios, y las importaciones desde EE.UU. constituyeron el 57.28%. Este intercambio comercial ha generado un superávit comercial para la UE de 48.000 millones de euros en 2023, lo que representa el 2.98% del comercio total de bienes y servicios, reflejando la fortaleza y la interdependencia económica entre ambas regiones a ambos lados del Atlántico.

<sup>2</sup> Según el Banco Mundial, los aranceles de Nación Más Favorecida (NMF) son aquellos aranceles que un país miembro de la OMC se compromete a aplicar a las importaciones de otros miembros de la OMC, a menos que exista un acuerdo comercial preferencial que establezca aranceles más bajos. En la práctica, esto significa que los aranceles NMF son las tasas más altas que los miembros de la OMC pueden imponerse entre sí, garantizando así un trato no discriminatorio en el comercio internacional.  
Vid. [https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp-es/Content/Data\\_Retrieval/P/Intro/C2\\_Types\\_of\\_Tariffs.htm](https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp-es/Content/Data_Retrieval/P/Intro/C2_Types_of_Tariffs.htm)

## La nueva política arancelaria de Trump

Estos números reflejan la magnitud de los déficits comerciales entre estos bloques económicos y subrayan la importancia de mantener relaciones comerciales estables y transparentes en un contexto de creciente interdependencia económica global, lo que desgraciadamente se ha perdido con el cambio en la política arancelaria de Trump.

Tras el anuncio el pasado 2 de abril 2025 de Trump de su “Día de la Liberación<sup>3</sup>”, los axiomas sobre los que la globalización económica y el comercio internacional se han asentados han desaparecido de un plumazo y los países hemos perdido la confianza en las reglas del juego existentes. Trump emplea los aranceles de manera transaccional en búsqueda de su mayor beneficio. Su argumento empleado “todos aquellos países que mantengan un déficit comercial con Estados Unidos nos están robando”, ha sido la razón por la cuál decidió implementar un arancel universal mínimo del 10%, y, de manera adicional, unas tarifas superiores a aquellos países con los que mantiene un mayor desequilibrio, lo que ha pasado a denominar aranceles recíprocos, que llegan a ser del 25% para Canadá y México, o más del 100% para China. Esta decisión, totalmente arbitraria y discriminatoria, es un ataque frontal a la OMC y a sus principios de transparencia y no discriminación. Los aranceles NMF desaparecen del marco de las relaciones comerciales y se vuelve a las negociaciones país-a-país para buscar un sosiego y reducción de estos tipos arancelarios para los intercambios.

---

<sup>3</sup> EL PAÍS (2025): “Trump declara la guerra comercial al mundo con un arancel universal del 10% y castigos mayores a sus principales socios” (2 abril). Disponible en: <https://elpais.com/internacional/2025-04-02/trump-declara-la-guerra-comercial-al-mundo-con-aranceles-minimos-del-10-y-tasas-mayores-a-sus-principales-socios-comerciales.html>

## Ideas finales

La nueva (o no tan nueva<sup>4</sup>) política comercial de Trump, con aranceles recíprocos y un enfoque proteccionista en el comercio internacional, ha generado tensiones geopolíticas y aumentado los costos de importación, afectando a economías de todo el mundo. Este cambio subraya la necesidad de reevaluar las dependencias económicas y buscar un nuevo consenso global para promover la estabilidad y la cooperación. Si bien en algún caso este aumento de aranceles se ha visto suspendido o pospuesto<sup>5</sup>, está claro que las decisiones de Trump al respecto están debilitando el marco multilateral del comercio.

Tal y como señaló el reconocido economista Paul Samuelson: “La globalización debe suponer un crecimiento económico sostenido. En caso contrario, el proceso pierde sus beneficios económicos y su apoyo político.” Ciento es que, como Larry Fink, CEO de BlackRock, concluyó en 2022, quizás ha llegado el momento de replantearnos nuestras dependencias económicas. Sin embargo, la estabilidad del marco regulatorio para los negocios internacionales y la transparencia de las medidas arancelarias que se emplean para proteger los mercados son pilares fundamentales de nuestra economía de mercado.

En un contexto de creciente multipolaridad y tensiones geopolíticas, es esencial que los países encuentren consenso en aspectos clave que promuevan de nuevo el comercio internacional para evitar la fragmentación económica y recuperar un orden internacional estable y creíble.

<sup>4</sup> Durante su primer mandato, Donald Trump ya anunció en 2016 su intención de modificar las barreras arancelarias para usarlas a su favor. De hecho, cuando en 2018 se lanzó al incremento unilateral de los aranceles con China dijo: “Cuando un país (EE.UU.) está perdiendo muchos miles de millones de dólares en comercio con prácticamente todos los países con los que hace negocios, las guerras comerciales son buenas y fáciles de ganar”

<sup>5</sup> Vid. <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/cronologia-aranceles-trump-dia-toma-posesion-20250330-752620.html>