

Negociar, contraatacar y diversificar: así se prepara la UE para la guerra comercial con Trump

Por: **María G. Zornoza**. 13/04/2025

Los 27 ministros de Comercio se reúnen el lunes en Luxemburgo para intentar preservar la unidad tras la bazuca arancelaria de Estados Unidos.

La guerra en Ucrania ha dado paso a la guerra comercial. Todos los esfuerzos, energías y reuniones de Bruselas se centran ahora en reducir el impacto de los aranceles decretados por **Donald Trump** durante el «Día de la Liberación». El gravamen del 20% a los productos *Made in Europe* ha generado sorpresa en la capital comunitaria. «Es gordo». Las medidas proteccionistas del republicano afectarán a **360.000 millones de euros** en las exportaciones del bloque, pero el impacto sobre los más vulnerables será todavía mayor.

En su primera reacción tras el anuncio en el que Donald Trump puso patas arriba el (des)orden mundial amenazando con hacer volar por los aires el sistema de comercio global y desatar una recesión en todo el mundo, **Ursula von der Leyen advirtió de que los efectos serían inmediatos para millones de ciudadanos de todo el mundo**. Su paso se dejará caer con más fuerza sobre los más vulnerables, lamentó la presidenta de la Comisión Europea.

https://www.instagram.com/reel/DH_xskuSe-w/?utm_source=ig_web_copy_link

En Bruselas las medidas impuestas a la UE han generado sorpresa y frustración, pero no más que las decretadas sobre los países empobrecidos y en desarrollo, que son los más afectados. «Ver a países como Camboya o Lesoto en la lista es deplorable», afirma una fuente europea. La UE cuenta con exención de aranceles en el mercado de la UE en los acuerdos comerciales con países de África, el Pacífico y el Caribe. Los europeos no terminan de entender qué hay detrás de los cálculos de Trump. Tampoco qué busca exactamente el líder populista. Y les genera desconcierto este linchamiento con países que **no representan una «amenaza» a la hegemonía de Washington**, ya que no producen semiconductores, tecnología o automóviles.

Entretanto, la estrategia europea se vertebra sobre tres pilares: negociar, responder y diversificar. Los funcionarios y políticos europeos hacen su gran apuesta sobre el diálogo. Quieren responder con firmeza, pero no escalar. El negociador europeo y responsable de Comercio, **Maros Sefcovic**, mantuvo ya el viernes una conversación con sus pares al otro lado del Atlántico, pero concluyó sin grandes avances. «**He sido claro: los aranceles estadounidenses son perjudiciales e injustificados**». La relación comercial entre la UE y EEUU necesita un nuevo enfoque. La UE está comprometida con unas negociaciones significativas, pero también está preparada para defender nuestros intereses», informó el eslovaco tras la llamada.

Pero Trump es imprevisible y la UE ya no es tan ingenua como antaño. El bloque quiere evitar la confrontación total, pero está dispuesta a responder. Busca hacerlo con cabeza fría y sin precipitarse. **Si el peor escenario se confirma, Bruselas golpearía a sectores estratégicos de EEUU** y especialmente a los estados republicanos para hacer más daño a Trump. Buscaría alternativa a los productos gravados, por ejemplo, con la soja de Brasil o las motocicletas Yamaha en lugar de las Harley Davidson.

El tercer pilar pretende encontrar socios comerciales en otros rincones del mundo, desde América Latina hasta Asia. De hecho, el «Día de la Liberación» pilló a los líderes comunitarios de gira por Asia Central. La UE quiere apuntalar el camino de los últimos tiempos, que dejó, entre otros hitos, la firma del acuerdo con Mercosur tras décadas en el cajón. El bloque cuenta con acuerdos comerciales con 76 países. «**Si alguien sabe cómo hacer buenos negocios, somos nosotros.** Buscamos socios en todo el mundo. Socios en los que podamos confiar y con los que podamos trabajar», confirma una fuente.

Cifras y calendario

Bruselas ya pone número al impacto que supondrán estas tres fases de aranceles - primero sobre el acero y el aluminio, después sobre los coches y ahora recíprocos-. **Afectan al 70% de los bienes que ambos bloques comercian, una cuantía estimada en 360.000 millones de euros en exportaciones.** Solo con los aranceles del 20% a los productos europeos, la UE espera que Trump recaude unos 81.000 millones de euros. Esta estimación sale de los volúmenes actuales, pero con el conflicto arancelario en ciernes, la relación comercial transatlántica probablemente se reduzca, por lo que estos números podrían ser más bajos.

Con este escenario de fondo, los 27 ministros de Comercio se dan cita este lunes en Luxemburgo. La prioridad es mantener la unidad del bloque para evitar que algunos países como Italia o Hungría, los más cercanos a Trump, tengan la tentación de firmar acuerdos bilaterales que les permitan sortear la bala dejando vendidos al resto de sus socios comunitarios. El Gobierno de **Viktor Orbán** ya ha salido en defensa del inquilino de la Casa Blanca responsabilizando a la Comisión Europea de la situación actual: «**La economía de Europa y sus ciudadanos están pagando una vez más el precio de la incompetencia de Bruselas.** La Comisión debería haber negociado. Han convertido una cuestión económica en una cuestión ideológica y aún así se llevaban a casa miles de euros cada mes», reaccionó el ministro de Asuntos Exteriores.

También esta semana, Von der Leyen mantendrá reuniones con los representantes de los sectores más afectados, como la agricultura, farmacéuticas o el automovilístico. Por su parte, los Estados miembros votan el miércoles las primeras contramedidas contra Estados Unidos. **La del acero y el aluminio será la primera respuesta de Europa** en esta batalla del nuevo orden global. Estos aranceles de represalia deberían entrar en vigor a mitad de este mes.

***María G. Zornoza**, periodista.

[LEER EL ARTÍCULO ORIGINAL PULSANDO AQUÍ](#)

Fotografía: Noticias pia. Banderas de la Unión Europea y de Estados Unidos.
REUTERS.

Fecha de creación

2025/04/13