FUNDIGEX
Castings & Foundry Suppliers

Anotaciones sobre la situación Geopolítica Mundial

[noviembre 2025]

Pese a que se han ido firmando diferentes acuerdos en los últimos meses, lo cierto es que la situación arancelaria sigue siendo complicada a nivel mundial. En este texto, analizamos las últimas novedades en lo referente a política comercial.

UNIÓN EUROPEA

Si bien el 27 de julio se firmó un acuerdo entre Estados Unidos y la UE que ponía fin y daba cierta certeza a la situación comercial entre ambos bloques, la administración estadounidense está intentando ampliar el listado de productos europeos gravados con un 50%, un arancel que solo debería aplicar al acero y al aluminio. Ya van más de 400 productos europeos los que están siendo considerados derivados del acero y el aluminio y que sufrirían esta subida, además de que existen constantes amenazas por parte del país norteamericano de imponer nuevos aranceles a otros sectores.

La UE considera que debería haber un sistema de cuotas de tal forma que se permita que una cantidad de exportaciones de metales se beneficie de aranceles reducidos. Además, se ha ofrecido a Estados Unidos en la tarea de crear un mecanismo que facilite la regulación del comercio con China y que evite la saturación de sus mercados con importaciones baratas.

Washington, por su lado, exige que se firme un acuerdo jurídico vinculante como han negociado con otros países. Sin embargo, la UE no quiere firmar este acuerdo vinculante, porque esto complicaría sus procedimientos de aprobación y necesitaría el visto bueno de los parlamentos de los estados miembro.

En otro orden de cosas, los aranceles que la administración estadounidense interpuso a las importaciones de automóviles están haciendo que muchos grupos automovilísticos estén viendo mermados sus beneficios. Los aranceles han originado ya una reducción de 12.514 millones de euros entre las empresas más expuestas al mercado estadounidense, o lo que es lo mismo, un 34% menos en su beneficio operativo al cierre del tercer trimestre.

Varios grupos entre los que se encuentran 4 occidentales (Volkswagen Group, Stellantis, Ford y GM) han tenido que asumir el recargo de los aranceles del 25% hasta septiembre, a pesar de los acuerdos firmados entre Estados Unidos y la UE, en este caso.

Lo que sí parece claro, es que, si Trump decide imponer nuevos aranceles, estos van a afectar a la UE en su conjunto y no a un país en concreto, dado que la OMC prohíbe discriminar entre miembros salvo supuestos tasados, que es lo que se denomina como cláusula de la Nación Más Favorecida.

Ante nuevos gravámenes, la UE tiene también varias herramientas entre las que se encontrarían:

- El reglamento de ejecución, que permite suspender concesiones y adoptar contramedidas cuando un socio incumple o bloquea el sistema de solución de diferencias de la OMC. Esto permitiría a Bruselas reequilibrar la balanza incluso si el procedimiento multilateral se atasca.

- El mecanismo de Anticoerción (reglamento 2023/2675) que permite a Bruselas reaccionar frente a actos de coerción económica de terceros. Este mecanismo es gradual: primero se dialoga; si el diálogo no consigue los objetivos se adoptan medidas proporcionadas, incluidos aumentos arancelarios o cuotas o restricciones.

Estos mecanismos no serían necesarios si la OMC pudiera dar respuesta a los conflictos que puedan surgir, pero esto no es así. Cuando hay un conflicto entre miembros de la OMC, esta última consulta a los miembros en conflicto y si alrededor de 60 días no surge la solución se establecería un panel que estudia si la medida es compatible con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y demás acuerdos aplicables. Aquí el problema surge, dado que su informe es apelable ante el Órgano de Apelación el cual lleva años congelado.

ARGENTINA, ECUADOR, EL SALVADOR, GUATEMALA

El 13 de noviembre estos cuatro países aceptaron abrir sus mercados a productos procedentes de Estados Unidos a cambio de una rebaja en los aranceles sobre sus exportaciones al país norteamericano.

Como consecuencia de este acuerdo los productos agrícolas de estos cuatro países tendrán una reducción en los aranceles sobre sus exportaciones y los precios de productos como los plátanos o el café podrían bajar en el mercado estadounidense.

CANADÁ

El pasado 25 de octubre, Trump anunció que iba a imponer aranceles adicionales del 10 a los productos procedentes de Canadá tras un anuncio de la provincia de Ontario en el que se usaban palabras del expresidente estadounidense Ronald Reagan con el objetivo de criticar el proteccionismo comercial.

Desde el gobierno de Canadá, se defiende que el objetivo fundamental del país es defender el comercio en un entorno y condiciones que sean favorables para ambos países

Tras el aumento de aranceles al 35% y el anuncio de que quería convertir a Canadá en el estado número 51, los canadienses decidieron boicotear los viajes y productos procedentes de EE. UU. y apoyar el movimiento Buy Canadian. Tras meses de este anuncio, se ha podido comprobar que varios sectores canadienses entre ellos los de bebidas espirituosas y los viajes se están viendo seriamente afectados por esta medida.

Cabe destacar también, que el sector de automoción canadiense se está viendo afectado por la situación arancelaria. Por dar un ejemplo, Stellantis trasladó la futura fabricación del Jeep Compass desde una planta en Canadá a otra en Illinois. Este cambio es parte de la estrategia de la compañía de aumentar en un 50% su producción en EE.UU., y para ello invertirá 13.000 millones de dólares en los próximos cuatro años.

BRASIL

Después del aumento de la tasa arancelaria a las exportaciones brasileñas del 50%, las dos administraciones comenzaron a tener varias rondas de negociaciones. La primera de estas tuvo lugar en Washington entre el ministro de Asuntos Exteriores brasileño, Mauro Vieira, y el secretario de Estado norteamericano, Marco Rubio.

Para ir avanzando en las negociaciones y como gesto de buena voluntad, Alexandre Silveira, ministro de Minas y Energía de Brasil, anunció que el país carioca colaboraría con EE.UU. en materia de minerales críticos y tierras raras, clave para el plan de reindustrialización que EE.UU. quiere afrontar durante esta administración.

El 12 de noviembre tuvo lugar la última reunión entre Vieira y Rubio en Canadá en la que se ha seguido avanzando para encontrar un acuerdo. De hecho EE.UU. ha mostrado ya señales de flexibilización y el presidente estadounidense ha mencionado en sus RRSS la posibilidad de reducir algunas tarifas a la importación de café, que es uno de los principales productos que exporta Brasil a EE.UU. y que, junto con la carne, no fue incluido en el listado de productos exentos de pago de arancel adicional.

El diálogo entre ambos países está teniendo lugar tras meses de tensiones originadas también por sanciones personales a funcionarios brasileños y la revocación de visados a los jueces de la Corte Suprema responsables del juicio al anterior presidente, Bolsonaro, juicio en el cuál este último fue condenado.

INDIA

En su afán de presionar a Rusia para que acepte poner fin a la guerra en Ucrania, Trump consiguió un importante éxito en el mes de octubre, afirmando que India había aceptado dejar de comprar petróleo a Rusia. La venta de crudo se ha convertido en la principal fuente de financiación para Rusia.

El ministro de Asuntos Exteriores indio reconoció el acuerdo, pero evitando referirse a un abandono absoluto sino a una diversificación del suministro.

De hecho, el día 10 de noviembre, Trump mostró la disposición de EE.UU. de reducir los aranceles impuestos a India, bajo la premisa de que el país asiático había reducido sus compras de crudo a Rusia.

Las negociaciones siguen su curso a la espera de alcanzar un acuerdo comercial entre ambos países.

CHINA

Tras un verano relativamente tranquilo y después de que el mandatario estadounidense anunciase que se iban a reunir con la administración china, el 9 de octubre Pekín decidió poner restricciones a sus exportaciones de tierras raras, lo que puso en grave riesgo el plan de reindustrialización que había lanzado la Casa Blanca. Como respuesta, la Casa Blanca anunció un arancel extra del 100% a China a partir de 1 de noviembre por lo que definieron como postura comercial "hostil".

Sin embargo, a finales de octubre y tras una reunión en el aeropuerto internacional de Gimhae en Corea del Sur, ambas potencias llegaron a un acuerdo, por el cual Estados Unidos se comprometió a rebajar los aranceles impuestos a China en un 10% y esta última a suspender durante un año las restricciones a las tierras raras que anunciaron en octubre. También trataron el tema de la venta de chips de Nvidia a China, aunque sin concretar nada al respecto.

Además, y según el presidente estadounidense Donald Trump, China se habría comprometido a comprar energía a Estados Unidos y también grandes cantidades de productos agrícolas, entre ellos soja, así como a colaborar en la lucha contra el tráfico de fentanilo. Por otro lado, y en lo que se refiere a política exterior, ambos países trabajarán juntos para intentar poner fin a la guerra en Ucrania. Sobre Taiwan, tanto Donald Trump como Xi Jinping evitaron responder preguntas sobre este territorio reclamado por China.

JAPÓN

Durante la reciente visita realizada por Donald Trump a Asia, este último pudo reunirse con la primera ministra japonesa Sanae Takaichi. En esta reunión ambos mandatarios se comprometieron a elevar su alianza comercial.

En este encuentro, EE. UU. exigió a Tokio que aumentase su gasto en defensa debido al poder que China está adquiriendo. Según Trump, Japón no está invirtiendo lo suficiente para defender sus islas, pero lo cierto es que la primera ministra no se ha comprometido a invertir más del 2% del PIB del país. No obstante, Trump afirmó que salió con buenas sensaciones de la reunión afirmando que Japón compraría armamento a EE. UU.

Firmaron también un acuerdo sobre minerales críticos y tierras raras, controladas por China y que EE.UU. necesita para muchos de sus productos tecnológicos como teléfonos móviles y aviones de combate. Con este pacto, valoran una mayor cooperación y movilización de capital para apoyar la minería y su procesamiento, tanto en Japón como en EE. UU.

FUENTES

https://www.rtve.es/noticias/20251010/donald-trump-anuncia-no-se-reunira-con-xi-jinping-amenaza-con-aranceles-masivos-a-china/16765889.shtml

https://www.rtve.es/noticias/20251030/trump-acuerdos-reunion-xi/16793005.shtml

https://www.rtve.es/noticias/20251028/estados-unidos-japon-alianza-pactos-comercio-seguridad-tierras-raras/16789297.shtml

https://www.rtve.es/noticias/20251015/brasil-estados-unidos-negocian-relacion-comercial-aranceles/16772361.shtml

https://www.dw.com/es/brasil-y-eeuu-avanzan-en-negociaciones-sobre-aranceles/a-74720319

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13611775/10/25/trump-imponearanceles-adicionales-del-10-a-canada-enrepresalia-por-un-anuncio.html

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13597115/10/25/a-canada-le-sale-el-tiro-por-la-culata-el-boicot-a-eeuu-esta-lastrando-los-negocios-de-sus-ciudadanos.html

https://www.eleconomista.es/energia/noticias/13598211/10/25/eeuu-completa-su-gran-cerco-a-rusia-y-la-india-reducira-el-petroleo-ruso-ante-los-aranceles.html

https://www.europapress.es/internacional/noticia-trump-muestra-abierto-reducir-aranceles-india-acuerdo-comercial-muy-cerca-20251111020340.html#google_vignette

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13648016/11/25/la-ue-quiere-seguir-negociando-con-eeuu-ante-la-amenaza-de-ampliar-los-aranceles-al-50-a-mas-productos-europeos.html

https://www.eleconomista.es/motor/noticias/13633940/11/25/los-aranceles-hieren-aun-mas-al-automovil-le-restan-un-32-de-su-beneficio-operativo-hasta-septiembre.html

https://www.eleconomista.es/opinion/noticias/13648298/11/25/hay-solucion-a-los-aranceles-de-trump-una-lectura-aduanera-desde-europa.html

FUNDIGEX
Castings & Foundry Suppliers

Anotaciones sobre la situación Geopolítica Mundial

[septiembre 2025]

El acuerdo arancelario que fijaba la tasa aduanera al 15% en la relación comercial entre la Unión Europea y Estados Unidos quedo plasmado en papel la semana del 23 de agosto. En lo que se refiere a productos industriales, el primer punto de la declaración conjunta establece que la UE deberá eliminar los aranceles que aplica a estos productos provenientes de EEUU, a cambio de que el país norteamericano rebajara los gravámenes a los coches europeos del 27,5% al 15%. Según el ejecutivo comunitario, dos tercios de los productos industriales ya se importaban sin ningún tipo de arancel y el otro tercio estaba sujeto a aranceles ya de por sí bastante bajos.

El 3 de septiembre se adoptó el texto para el acuerdo entre la UE y Mercosur que abrirá las puertas de 750 millones de personas a las empresas del viejo continente, prácticamente el 10% de la población mundial.

UNIÓN EUROPEA

El 27 de julio la presidenta de la Comisión Europea y el presidente de los Estados Unidos alcanzaron un acuerdo en relación con la situación arancelaria y comercial entre los dos bloques. Según la UE, este acuerdo por un lado da estabilidad a las relaciones económicas bilaterales y garantiza la continuidad del acceso a las exportaciones de la UE al mercado estadounidense. Los compromisos clave alcanzados en ese acuerdo serían los siguientes:

- Desde el 1 de agosto los Estados Unidos aplicarían un arancel máximo del 15% a la gran mayoría de las exportaciones europeas. Este tipo de arancel sería del tipo global que incluiría el arancel de nación más favorecida (NMF) de los Estados Unidos, que antes se sumaba a los aranceles adicionales impuestos por EEUU.
    - Este límite máximo del 15% se aplicaría a casi todas las exportaciones de la UE que se encontraban sujetas a aranceles recíprocos, salvo cuando el arancel NMF de los EEUU superase el 15%. En ese caso solamente se aplicaría el arancel NMF, sin aranceles adicionales.
    - El límite máximo del 15% se aplicaría también a los automóviles y sus piezas, que estaban sujetos al tipo arancelario del 25% con un arancel adicional NMF del 2,5%, proporcionando una exención arancelaria inmediata.
    - El límite máximo del 15% se aplicaría a cualquier posible arancel futuro sobre productos farmacéuticos y semiconductores, en los que se incluía los basados en la sección 232. Hasta que EEUU decidiera si imponía aranceles adicionales a esos productos de conformidad con la sección 232, seguirían sujetos solamente a los aranceles NMF de Estados Unidos.
- Se dispensaría un trato especial a los productos estratégicos, de tal manera que a partir del 1 de agosto de 2025 los aranceles de Estados Unidos sobre aeronaves y sus piezas, determinados productos químicos, determinados medicamentos genéricos o recursos naturales de la UE volverían a los niveles anteriores a enero. Además, se acordó trabajar para añadir más productos.

- Se iban a aunar fuerzas para proteger a los sectores del acero, del aluminio y el cobre de la competencia desleal y distorsionada, estableciendo de manera conjunta contingentes arancelarios para las exportaciones de la UE a niveles históricos, reduciendo los aranceles actuales del 50% y garantizando una competencia mundial leal.
- Se liberalizarían determinados intercambios comerciales de interés mutuo de los Estados Unidos hacia la UE:
    - Eliminación de derechos ya reducidos en productos industriales: si bien los aranceles NMF de la UE sobre los productos industriales estadounidenses eran bajos, la UE se comprometió a eliminarlos por completo.
    - Se mejoraría el acceso al mercado de la UE para cantidades limitadas de productos pesqueros estadounidenses.
    - Mejoraría el acceso al mercado de determinadas exportaciones agrícolas estadounidenses, consideradas no sensibles para la UE por valor de 7.500 millones de euros.
    - Se reducirían las barreras no arancelarias, fundamentalmente en materia de cooperación para las normas sobre automóviles, medidas sanitarias y fitosanitarias.
    - Reforzar la cooperación en materia de seguridad económica.
    - Garantizar un acceso fiable a los recursos energéticos esenciales y a suministros necesarios en el futuro. La UE tendría la intención de adquirir gas natural licuado, petróleo y productos energéticos nucleares por valor de 750.000 millones de USD a Estados Unidos en los próximos tres años; de esta manera se contribuiría a sustituir el gas y el petróleo rusos en el mercado de la unión. También se adquirirían chips de IA esenciales por valor de 40.000 millones de euros, para así preservar la ventaja tecnológica de la UE.
    - Por último, se promoverían y facilitarían las inversiones mutuas en ambos bloques.

El acuerdo no era jurídicamente vinculante.

Este acuerdo, aunque sea de carácter desequilibrado nos colocaba como bloque en una posición relativamente privilegiada. Únicamente el Reino Unido se situaba en una situación de mayor ventaja. Japón afrontaba también un arancel del 15%; Indonesia y Filipinas del 19%; Vietnam de un 20%; y países sin acuerdo como México, Canadá, Corea del Sur o Brasil de entre un 25% y un 50%

El impacto en las empresas europeas iba a ser, no obstante, grave en varios sectores estratégicos. El caso de la siderurgia sería uno de los más perjudicados, ya que para él el arancel seguiría siendo del 50%. En el caso de la industria química, de la maquinaria y la automoción bajaría al 15%. Aunque para la automoción se trata de una mejora sustancial, teniendo en cuenta que el sector europeo se encuentra ya muy debilitado por la competencia especialmente de China, este arancel supone una desventaja a nivel competitivo en un mercado estratégico como es el estadounidense.

El desafío es mayor para las empresas europeas si se tiene en cuenta la apreciación del euro frente al dólar, que ha sido del 13% desde enero lo que contribuye a agravar más la pérdida de competitividad en lo que a precios se refiere.

La aceptación por parte de Europa de un acuerdo no tan favorable como se podía esperar podría ser explicada por el intento de recuperar la estabilidad comercial perdida desde el inicio de la vorágine arancelaria. Además, se habían estado experimentando ciertas tensiones entre los socios europeos: por ejemplo, Alemania, Italia, Irlanda y los países del este, preocupados por las consecuencias geopolíticas, habían instado a alcanzar un acuerdo rápido que evitara enrocarse en una negociación que solo llevara una escalada mayor.

Sin embargo, a finales de agosto hubo una nueva vuelta de tuerca al tema arancelario. La administración estadounidense confirmó que había ampliado el alcance de los aranceles del 50% que aplicaban a las importaciones de acero y aluminio. Se iban a extender ahora a los siguientes productos: excavadoras, vagones ferroviarios, motocicletas, motores marinos o muebles. Los gravámenes se habían extendido a 407 categorías de productos que complementarían la lista anterior, considerada por la administración del país norteamericano como derivados del acero y el aluminio. Esta modificación en la aplicación de la normativa tendría carácter generalizado para todos los países. En la lista se incluyen productos sensibles para la industria europea, como pueden ser como componentes para el sector automoción, autobús, aires acondicionados y electrodomésticos como frigoríficos, congeladores y secadoras.

Como podemos ver, no todo está dicho y de hecho mientras no se zanjen los últimos flecos entre Bruselas y Washington toda la industria europea seguirá sufriendo las consecuencias de la escalada arancelaria.

MÉXICO

El 31 de julio la administración estadounidense anunció la suspensión por 90 días de los aranceles que iban a entrar en vigor el día 1 de agosto. Esto implicaba que se mantendría la situación actual, es decir, los productos procedentes de México a los que se les aplicaba un arancel del 25% seguirían estando así gravados, salvo que cumplieran con el acuerdo comercial TMEC, que el presidente Trump firmó en su primer mandato. Si fuera este caso, los productos no estarían sujetos a aranceles, a excepción de ciertos aranceles sectoriales vigentes. Se abre, por tanto, un período de tiempo en el que ambos países deben sentarse a negociar su relación comercial al medio y largo plazo.

Cuando en 2020 se firmó el acuerdo TMEC entre Canadá, Estados Unidos y México, se estableció que cada seis años se realizaría una evaluación por parte de los tres países firmantes. La fecha

vence el próximo mes de julio por lo que en México se ha abierto un período público de consultas a fin de que cualquier persona o grupo emita su opinión sobre el acuerdo comercial. Por el lado de Estados Unidos, este período de consulta pública es de 45 días y la administración ha anunciado que el 17 de noviembre de este año se celebrará una audiencia para dar a conocer los capítulos que EEUU desea revisar y qué dirección consideran que debería tener el TMEC en los próximos años. Hay que tener en cuenta que han sido varias las ocasiones en las que el mandatario estadounidense Trump ha manifestado su contrariedad al acuerdo y su voluntad de poder cancelarlo, dado que considera que va en contra de los intereses estadounidenses.

México aboga por mantener la interacción comercial en Norteamérica bajo el paraguas del TMEC. Hay que tener en cuenta que, a pesar de las medidas arancelarias de la administración estadounidense, México sigue siendo el principal socio comercial de EEUU al que destina más del 80% de sus exportaciones. Durante el primer semestre de 2025 las exportaciones de México a Estados Unidos han superado los 309.000 millones de euros y las importaciones de México procedentes del país vecino de 197.000 millones.

México considera dos temas como muy importantes: la política arancelaria de EEUU y las reglas de origen del sector automoción.

Cabe también destacar que, en áreas de mantener la integración regional, México anunció a principios de septiembre una serie de medidas a fin de contener el avance de importaciones asiáticas. De esta forma, el gobierno mexicano ha decidido imponer aranceles del 50% a las importaciones provenientes de China y de otros países con los que no existen acuerdos comerciales. Esta medida tiene como objetivo reducir la importación de productos asiáticos en sectores estratégicos para la economía mexicana como pueden ser el acero, los textiles, el calzado, los juguetes o la automoción y alinearse, además, con la política comercial estadounidense.

CANADÁ

El pasado 1 de agosto, EEUU empezó a aplicar un arancel del 35% a las importaciones desde Canadá. Se trata de uno de los principales socios comerciales de Estados Unidos además de un gran aliado.

A fin de poder alcanzar un acuerdo comercial, el primer ministro canadiense, Mark Carney, anunció a mediados de agosto que eliminarían algunos aranceles punitivos impuestos a EEUU a fin de poder alcanzar un acuerdo comercial lo antes posible.

La relación comercial entre EEUU y Canadá viene siendo tensa desde que el pasado 2 de abril, el presidente estadounidense anunciara la lista de aranceles recíprocos, que entraban en vigor ese mismo día. Canadá respondió con aranceles del 25% a productos estadounidenses. Las tensiones aumentaron cuando Estados Unidos se levantó de la mesa de negociaciones, dado que Canadá había establecido un nuevo impuesto sobre servicios digitales que afectaba a las grandes empresas tecnológicas estadounidenses, impuesto que fue finalmente anulado el 30 de junio.

Las tensiones surgidas de la escalada arancelaria han hecho que la participación estadounidense en las importaciones de Canadá se reduzca a 68,3% en el mes de mayo. Se trata de una de las proporciones más bajas registradas, según el gobierno canadiense.

BRASIL

Estados Unidos ha impuesto una tasa arancelaria del 50% para parte de las exportaciones brasileñas a EEUU como respuesta al juicio que enfrentó el antiguo mandatario, Jair Bolsonaro. Estos aranceles, de los más altos establecidos por Trump, entraron en vigor el 6 de agosto. También se alegó la existencia de un déficit en la balanza comercial, algo que quedaba desmentido por parte de datos de ambas naciones que mostraban en realidad un superávit bastante alto a favor del país norteamericano.

Para poder mitigar en parte esta situación, el gobierno brasileño lanzó un plan de ayudas por valor de 5.500 millones de dólares para los sectores afectados por los aranceles. Además, el 22 de agosto el Banco de Fomento de Brasil anunció una nueva línea de crédito por importe de 2.200 millones de dólares que se sumaba al plan del gobierno de Lula da Silva.

Los aranceles afectan fundamentalmente a los exportadores de café, carne de vacuno y fruta. Eximen, sin embargo, a casi 700 productos entre los que se encuentran aviones, petróleo, pulpa de madera y zumo de naranja.

No obstante, según los cálculos del gobierno brasileño el arancel adicional, solamente afectará al 35,9% de las ventas del país a EEUU, que en 2024 sumaron 40.000 millones de dólares.

INDIA

En agosto de este año, la administración estadounidense impuso aranceles del 50% a productos indios a modo de castigo por la compra por parte de India de petróleo ruso. Esto hizo que se generaran tensiones bilaterales entre ambos países, que llevaron a posponer la sexta ronda de negociaciones encaminadas a conseguir el acuerdo comercial entre EEUU e India.

Sin embargo, el día 18 de septiembre, el principal asesor económico del gobierno indio se mostró optimista sobre una potencial retirada de los gravámenes en noviembre.

De hecho, el ministro de Comercio e Industria de la India viajaba el lunes día 22 de septiembre a Washington para reunirse con una representación de EEEUU. El objetivo de esta reunión era avanzar en las discusiones que permitieran ir perfilando el acuerdo comercial. La sexta ronda de negociaciones, que fue inicialmente cancelada, se celebró la semana del 15 de septiembre y esta visita a EEUU será la primera cita en persona de ambos equipos negociadores.

Cabe destacar que EEUU es el mayor socio comercial de la India. El comercio entre ambos países fue de 131.000 millones de dólares en el último ejercicio fiscal, con un superávit a favor de la India de 41.180 millones de dólares.

CHINA

En agosto se produjo una prórroga de la tregua arancelaria entre los dos gigantes, de tal manera que los bienes chinos tendrían un arancel del 30% y los estadounidenses del 10% hasta el mes de noviembre.

El 15 de septiembre tuvo lugar en Madrid la cuarta ronda de negociaciones. En esta ocasión, el objetivo fue negociar el acuerdo sobre aranceles, controles de exportación y el futuro de TikTok. El acuerdo sobre esta empresa se ha alcanzado y sigue operando en EEUU. La secretaria de prensa de la Casa Blanca ha anunciado que seis de los siete puestos de la junta directiva que supervisará las operaciones de esta red social de vídeos en EEUU estarán ocupados por estadounidenses.

LA UNIÓN EUROPEA Y MERCOSUR

El 3 de septiembre se adoptó el texto que permitirá ratificar el acuerdo de libre comercio con Mercosur, tras 25 años de negociaciones. Este acuerdo permitirá a las empresas europeas acceder a un mercado de 750 millones de personas, es decir, el 10% de la población mundial.

El acuerdo ayudará a disminuir la incertidumbre y los riesgos para las empresas exportadoras de Europa y permitirá la reducción de más de 4.000 millones de euros anuales debido a la eliminación de los aranceles en el 91% de los productos que la UE exporta a la región. Por tanto, se eliminarán las barreras comerciales en todo el continente americano a excepción de EEUU, Venezuela, Cuba y Bolivia.

Facilita también el acceso a la contratación pública de los cuatro países que forman el bloque (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) a las empresas europeas. También se tendrá acceso a las materias primas críticas para la transición ecológica y digital, tales como el silicio o el litio.

Es importante también indicar que el acuerdo pone el foco en las pymes a las que se va a facilitar un acceso preferencial a los mercados de los países del bloque, reduciendo los elevados costes y barreras no arancelarias que en estos momentos estaban limitando su internacionalización.

FUENTES

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13514436/08/25/la-ue-se-pliega-a-eeuu-en-la-negociacion-de-los-aranceles-y-abre-el-mercado-a-una-decena-de-productos-estadounidenses.html

https://spain.representation.ec.europa.eu/noticias-eventos/noticias-0/explicacion-del-acuerdo-comercial-ue-ee-uu-2025-07-29_es

https://www.coface.es/noticias-economia-insights/acuerdo-comercial-entre-la-ue-y-ee.-uu.-un-acuerdo-desequilibrado-y-con-escasos-detalles

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13511974/08/25/trump-amplia-a-400-categorias-de-productos-el-arancel-del-50-al-acero-y-aluminio.html

https://elpais.com/mexico/economia/2025-09-17/mexico-a-contrarreloj-para-salvar-el-tmec-una-consulta-publica-de-60-dias-un-amago-arancelario-y-china-en-el-punto-de-mira.html

https://cnnespanol.cnn.com/2025/07/31/eeuu/trump-sheinbaum-acuerdo-aranceles-90-dias-trax

https://www.rtve.es/noticias/20250731/estados-unidos-negociaciones-socios-aranceles/16683087.shtml

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13515009/08/25/brasil-anuncia-2000-millones-mas-en-creditos-para-afectados-por-los-aranceles-de-eeuu.html

https://www.infobae.com/economist/2025/08/09/los-aranceles-de-donald-trump-a-brasil-son-mas-amenaza-que-realidad/

https://www.swissinfo.ch/spa/el-ministro-de-comercio-de-la-india-viaja-a-ee.uu.-para-proseguir-la-negociaci%C3%B3n-comercial/90042891

https://www.ceoe.es/es/ceoe-news/union-europea/claves-para-entender-el-acuerdo-ue-mercosur

https://es.euronews.com/business/2025/06/27/el-gobierno-chino-confirma-que-ha-firmado-un-acuerdo-comercial-con-estados-unidos

https://www.rtve.es/noticias/20250915/delegaciones-estados-unidos-china-madrid-negociando-aranceles-tiktok/16729507.shtml

https://elpais.com/economia/2025-09-20/tiktok-tendra-un-consejo-de-administracion-estadounidense-bajo-el-nuevo-acuerdo-con-china.html

FUNDIGEX
Castings & Foundry Suppliers

Anotaciones sobre la situación Geopolítica Mundial

[julio 2025]

En un contexto internacional marcado por crecientes tensiones comerciales, Estados Unidos ha intensificado sus políticas arancelarias. La amenaza inicial de imponer aranceles del 30% a productos europeos, mexicanos y canadienses ha desencadenado una serie de negociaciones y acuerdos que buscan evitar una guerra comercial a gran escala. Estas medidas, justificadas por Trump como necesarias para corregir desequilibrios comerciales y proteger la seguridad nacional, han provocado incertidumbre económica, especialmente en sectores estratégicos como el automotriz, farmacéutico y energético. Al mismo tiempo, la Unión Europea ha respondido reforzando sus lazos comerciales con países como Indonesia y Emiratos Árabes Unidos, mientras que otras economías, como Japón, han alcanzado pactos millonarios con EEUU en un intento por evitar mayores tensiones.

UNIÓN EUROPEA

El presidente de EEUU amenazó con imponer, a partir del 1 de agosto, un arancel del 30% a todos los productos procedentes de la Unión Europea, independientemente de los aranceles sectoriales. Además, advirtió que estaría dispuesto a retirar dicha medida si las empresas europeas trasladaban su producción a Estados Unidos.

Trump justificó esta decisión como necesaria para “corregir los muchos años de políticas arancelarias y no arancelarias de la Unión Europea y las barreras comerciales” describiendo el déficit como “una amenaza importante para nuestra economía y, de hecho, nuestra seguridad nacional”.

Se advirtió que estos aranceles podrían afectar negativamente a las cadenas de suministro, las empresas y los consumidores de ambos lados del Atlántico. Además, expertos señalaron que el PIB de la eurozona podría sufrir un recorte de hasta el 1,2% el próximo año.

La industria automovilística sería una de las más perjudicadas, con Alemania liderando las exportaciones con 157.732 millones de euros en 2023. El sector farmacéutico también se enfrentaría a grandes pérdidas, ya que el 23% de los medicamentos alemanes se exportan a Estados Unidos, mientras que países como Francia, España, Irlanda o Dinamarca también dependen significativamente de este mercado.

Por otro lado, es importante destacar que los aranceles también terminarán perjudicando a los consumidores del país que los impone. En Estados Unidos, los precios ya están experimentando incrementos, y la tendencia apunta hacia un empeoramiento de la situación a medida que

disminuyan las existencias acumuladas durante el período de suspensión y se apliquen nuevas medidas arancelarias.

No obstante, a menos de una semana de la fecha límite para que entrasen en vigor estos aranceles tan elevados, EEUU y la UE alcanzaron un acuerdo comercial. Como resultado, Trump aplicará finalmente un arancel del 15% a productos europeos, incluidos automóviles, evitando así una posible guerra comercial.

A cambio, la UE se compromete a comprar energía estadounidense por un valor de 750.000 millones de dólares e invertir otros 600.000 millones adicionales en equipamiento militar. estadounidense. Asimismo, los países europeos aplicarán aranceles cero a productos estadounidenses, aunque aún no se han ofrecido detalles específicos.

Trump excluyó a los productos farmacéuticos del acuerdo, argumentando que deben fabricarse en Estados Unidos. Sin embargo, otros sectores que continúan viéndose afectados son el acero y el aluminio, que se enfrentan a aranceles del 50%. Según Ursula von der Leyen, presidenta de la Comisión Europea, el acuerdo aporta certidumbre y estabilidad para las empresas europeas.

- **Sector automotriz europeo**

La industria automotriz europea está atravesando una grave crisis, originada por la caída de la demanda, la incertidumbre regulatoria y especialmente por los aranceles impuestos por EEUU. Además, varias de las principales empresas del sector como Volkswagen, Stellantis, Renault y Porsche han tenido que recortar sus previsiones de crecimiento, lanzar profit warnings y asumir fuertes pérdidas económicas.

Asimismo, la presión de la competencia china, junto con los altos costes de la transición hacia el vehículo eléctrico, agrava aún más la situación. A pesar de contar con liquidez, el panorama para la industria sigue siendo incierto y desafiante.

MÉXICO

Otro país que se ha visto afectado por esta medida es México; a partir del 1 de agosto de 2025, Estados Unidos cobrará un arancel del 30% a todos los productos que lleguen desde México. Asimismo, ha advertido que los productos que traten de evitar los aranceles más altos estarán sujetos a gravámenes aún mayores.

Esta medida forma parte de la estrategia comercial del presidente Donald Trump, quien justifica la decisión como una respuesta a la “crisis del fentanilo” en su país. Según el presidente estadounidense, México no ha hecho lo suficiente para detener a los cárteles de la droga, a pesar de los esfuerzos por mantener segura la frontera.

El gobierno de México ha respondido con diálogo y prudencia. Sin embargo, expertos advierten que esta estrategia debe cambiar, ya que seguir cediendo sin obtener beneficios claros podría debilitar la economía nacional.

Además, cabe destacar que México depende en gran medida del comercio con Estados Unidos, ya que representa alrededor del 80% de sus exportaciones.

CANADÁ

Asimismo, Estados Unidos ha intensificado la presión comercial sobre Canadá. El secretario de Comercio de Estados Unidos, Howard Lutnick, advirtió el 20 de julio que, si Canadá no permite que más productos de EEUU entren a su mercado, tendrá que pagar un nuevo impuesto del 35% a partir del 1 de agosto.

La disputa se centra en lo que Washington considera un desequilibrio comercial. Lutnick argumenta que mientras Estados Unidos mantiene su mercado abierto, Canadá mantiene el suyo cerrado. Trump ya había impuesto aranceles del 50% al acero y aluminio canadienses, medida que Ottawa califica como "injustificada".

El primer ministro canadiense Mark Carney inicialmente fijó el 21 de julio como fecha límite para responder a estas medidas, pero posteriormente la aplazó hasta el 1 de agosto. Canadá ha defendido que protegerá a sus trabajadores y empresas durante estas negociaciones.

INDONESIA

- **Acuerdo con la UE**

Un día después de que la Unión Europea recibiera la noticia sobre las nuevas intenciones de Trump, y como parte de su estrategia para expandir su red de acuerdos comerciales, el 13 de julio la UE e Indonesia anunciaron un "acuerdo político" para concretar un Tratado de Libre Comercio, tras diez años de negociaciones.

Este acuerdo llega en un momento crucial para la UE, que busca reforzar sus relaciones comerciales con socios "fiables" mientras enfrenta una guerra arancelaria con Estados Unidos y tensiones con China. Von der Leyen ha defendido que "en tiempos turbulentos, socios como nosotros debemos acercarnos más".

El tratado abrirá los mercados de ambas regiones en sectores clave como agricultura, automóviles y servicios. También ayudará a fortalecer las cadenas de suministro de materias primas críticas, algo especialmente importante para la UE en el actual contexto geopolítico.

Además del comercio, la UE reducirá el régimen de visados para los ciudadanos indonesios, facilitando que puedan visitar, invertir o estudiar en territorio europeo.

Los equipos negociadores de ambas partes, liderados por el comisario europeo de Comercio, Maros Sefcovic, trabajarán para finalizar los detalles del acuerdo. El objetivo es concluir las negociaciones en septiembre de 2025.

- **Acuerdo con EEUU**

Paralelamente, Trump ha anunciado un acuerdo comercial con Indonesia, tras amenazar con subir los aranceles a sus productos al 32%. Finalmente, los aranceles se fijaron en un 19%. A cambio, Indonesia se ha comprometido a comprar energía y productos agrícolas estadounidenses por valor de casi 20.000 millones de dólares, además de 50 aviones Boeing.

Este pacto se produjo tras negociaciones para evitar una guerra comercial. Sin embargo, aún no hay detalles claros sobre cuándo entrará en vigor la reducción de aranceles ni cuándo se harán las compras prometidas.

EMIRATOS ÁRABES UNIDOS

La Unión Europea y los Emiratos Árabes Unidos han comenzado oficialmente a conversar para crear su primer gran acuerdo comercial.

Este acuerdo pretende hacer más fácil que los dos territorios hagan negocios entre sí. Los objetivos principales son hacer que sea más sencillo vender productos y servicios de un lado al otro, atraer más inversiones y desarrollar el comercio digital.

Las conversaciones también se centrarán en temas muy importantes para el futuro, como las energías renovables, el hidrógeno verde y las materias primas críticas. Todos estos sectores son fundamentales para la transición ecológica y digital.

No obstante, Europa y los Emiratos Árabes Unidos ya hacen muchos negocios juntos. Cada año intercambian productos por valor de 55.000 millones de euros y servicios por otros 39.000 millones de euros, convirtiendo a Emiratos Árabes como el socio comercial más importante de Europa en toda la región del Golfo.

Según la Comisión Europea, este acuerdo fortalecería la red de socios comerciales de Europa y abriría nuevas oportunidades para las empresas europeas. Los sectores que más podrían beneficiarse son la tecnología, el transporte de mercancías y la construcción de infraestructuras, donde hay mucho potencial de crecimiento.

JAPÓN

Donald Trump, anunció el martes 22 de julio, un importante acuerdo comercial con Japón. Según sus declaraciones, Japón invertirá 550.000 millones de dólares en EE. UU y pagará un arancel del 15%, una reducción respecto al 25% que se había anunciado previamente.

Además, afirmó que este pacto, que califica como “el mayor jamás alcanzado”, traerá beneficios económicos para su país, incluyendo la creación de cientos de miles de empleos. También destacó que Japón abrirá su mercado a productos estadounidenses como automóviles, camiones y productos agrícolas.

Tras este acuerdo, Trump anunció que sería la Unión Europea, la siguiente en su agenda comercial. Algunos expertos consideran que el acuerdo con Japón podría influir en las futuras negociaciones con la UE.

FUENTES

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13460624/07/25/trump-confirma-un-arancel-del-30-para-la-ue-a-partir-del-proximo-1-de-agosto.html

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13461377/07/25/la-ue-e-indonesia-anuncian-un-acuerdo-politico-para-un-tratado-de-libre-comercio.html

https://www.infobae.com/espana/2025/07/12/como-afectan-a-europa-y-espana-los-aranceles-del-30-anunciados-por-trump-los-sectores-mas-afectados/

https://www.spri.eus/es/internacionalizacion-comunicacion/la-union-europea-y-emiratos-arabes-unidos-inician-negociaciones-para-su-primer-acuerdo-comercial-integral-en-el-golfo/?contact_id=30110&utm_source=ActiveCampaign&utm_medium=email&utm_content=Abrimos%20con%20%20El%20Regional%20Innovation%20Scoreboard%20de%20la%20Comisi%C3%B3n%20Europea%20sit%C3%BAa%20a%20Euskadi%20como%20pa%C3%ADs%20%22fuertemente%20innovador%22&utm_campaign=SPRI-21072025-es&vgo_ee=8mxXCdDY6XsqLVdVCfbQb9HQeQuGa0PsmAO1we3aTRt5%3AIDW1nt4mCPTu62%2FNXJA3%2Fj5pcSr%2FKos5

https://es.euronews.com/business/2025/07/12/trump-anuncia-aranceles-del-30-a-la-union-europea-en-su-carta-a-von-der-leyen

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13470489/07/25/que-implica-para-la-ue-el-arancel-del-30-de-trump-en-graficos.html

https://www.abc.es/internacional/indonesia-acuerda-trump-aranceles-tras-haber-pactado-20250716100331-nt.html

https://elpais.com/mexico/2025-07-16/las-quejas-de-mexico-por-los-aranceles-se-estrellan-contra-el-muro-proteccionista-de-trump.html

https://www.rtve.es/noticias/20250711/trump-desata-guerra-comercial-canada-arancel-35-a-partir-1-agosto/16660187.shtml

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13472267/07/25/eeuu-insiste-a-canada-que-si-no-abre-su-mercado-tendra-que-pagar-mas-aranceles-en-agosto.html

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13475756/07/25/trump-anuncia-unacuerdo-enorme-con-japon-por-el-que-rebaja-al-15-los-aranceles.html

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13481685/07/25/la-ue-y-eeuu-cierran-un-acuerdo-para-evitar-el-aumento-de-aranceles-de-trump-antes-de-la-fecha-limite.html

https://www.eleconomista.es/motor/noticias/13470186/07/25/la-crisis-del-automovil-se-agudiza-con-los-aranceles-crece-la-lista-de-profit-warnings.html

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13483030/07/25/ganadores-y-perdedores-del-acuerdo-comercial-entre-la-ue-y-eeuu.html

FUNDIGEX
Castings & Foundry Suppliers

Anotaciones sobre la situación Geopolítica Mundial

[junio 2025]

Durante el mes de junio, la situación geopolítica global ha generado importantes repercusiones en los mercados internacionales y el comercio mundial. Destacan las recientes decisiones de Estados Unidos en materia arancelaria, especialmente el aumento significativo de impuestos sobre el acero y aluminio, que afectan a múltiples países y sectores económicos. Paralelamente, la escalada de tensiones en zonas estratégicas como el Estrecho de Ormuz y el conflicto en Oriente Medio incrementan la incertidumbre y volatilidad en los mercados energéticos y financieros. Este panorama complejo también impacta directamente en las empresas españolas y en las políticas comerciales de la Unión Europea, que buscan adaptarse y responder a estos desafíos mediante nuevas negociaciones y acuerdos internacionales. A continuación, se presenta un análisis detallado de estos factores clave que marcan el contexto geopolítico y económico actual.

ACERO Y ALUMINIO

Durante el último mes, la medida más significativa en la política arancelaria de Trump ha sido el incremento de las tasas arancelarias sobre el acero y el aluminio.

Como se mencionó anteriormente en este informe, en febrero de este año Trump implementó un aumento de aranceles del 25% sobre las importaciones de acero y aluminio, estableciendo una política sin "excepciones ni exenciones". El propósito de Estados Unidos fue fortalecer la economía estadounidense y reforzar la seguridad nacional del país.

Sin embargo, el pasado miércoles 4 de junio entró en vigor una nueva escalada arancelaria que duplicó los gravámenes existentes, elevando la tasa del 25% al 50%, bajo la Sección 232. El presidente justificó esta decisión argumentando que constituye una medida necesaria para proteger a los fabricantes estadounidenses frente a la competencia de productos extranjeros de bajo costo.

Esta medida afecta significativamente a varios países, entre los que destaca, Canadá, uno de los más perjudicados y principal exportador de aluminio y acero hacia Estados Unidos. Asimismo, países como México, Brasil, Corea del Sur y Vietnam experimentarán un impacto considerable en sus exportaciones de acero, mientras que China, segundo mayor proveedor de aluminio a Estados Unidos, verá afectado sustancialmente su comercio. La Unión Europea y España también enfrentan consecuencias adversas derivadas de estas nuevas medidas proteccionistas.

No obstante, Bran Bretaña queda exento de este aumento, por lo tanto, se mantendrán con un 25% hasta el 9 de julio de 2025. Por otro lado, para Rusia se mantiene una excepción, en la que

todo el aluminio procedente de Rusia o productos que contengan aluminio ruso, se verán sujetos a un arancel del 200% sobre su valor total, esta medida ya fue establecida anteriormente.

Paralelamente, el presidente Donald Trump ha anunciado la negociación de un acuerdo comercial con China que establecería aranceles del 55% sobre los productos chinos, mientras que Estados Unidos mantendría una tasa del 10%. Este acuerdo se encuentra pendiente de la aprobación definitiva por ambos países.

- **Cambios en el cálculo de aranceles.**

No obstante, esta medida viene acompañada de una modificación. A partir de ahora, la tasa del 50% se aplicará únicamente al valor correspondiente a la porción del producto que contenga acero o aluminio. Siempre que dicho producto esté clasificado bajo los Capítulos 73 y 76 de la Sección 232 del sistema arancelario.

Esta nueva metodología busca establecer un criterio más equitativo en la aplicación de las medidas, aunque introduce requisitos adicionales y controles más estrictos para los importadores, quienes deberán proporcionar información detallada sobre la composición de sus productos.

Si necesitas información más detallada sobre estos aspectos o deseas conocer específicamente qué productos están sujetos a los Capítulos 73 y 76 de la normativa arancelaria, ponte en contacto con nosotras y te proporcionaremos toda la documentación y asesoramiento necesarios para garantizar el cumplimiento de estas nuevas regulaciones.

ACUERDOS COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA

Como respuesta al escenario arancelario actual, la Unión Europea ha anunciado que intensificará su actividad diplomática durante 2025, centrando sus esfuerzos principalmente en el fortalecimiento de las relaciones comerciales con los países de la región Asia-Pacífico.

Entre las iniciativas más destacadas se encuentra el acuerdo comercial UE-Mercosur, que eliminará más del 90% de los aranceles entre ambas regiones y cuya ratificación se prevé para finales de 2025, encontrándose actualmente en proceso de revisión legal. Por otra parte, el acuerdo comercial UE-Chile, que entró en vigor en febrero, representa un paso significativo para reforzar la seguridad energética europea. Complementariamente, el acuerdo de libre comercio

UE-México contribuirá a la liberalización del comercio de productos agrícolas entre estas economías.

En cuanto a los acuerdos en fase de negociación, destaca el proceso con India, orientado a eliminar barreras arancelarias y mejorar el acceso mutuo a los mercados. Paralelamente, la UE mantiene negociaciones con China en el sector automotriz, particularmente centradas en el establecimiento de precios mínimos para vehículos eléctricos chinos, buscando equilibrar la competencia en este mercado estratégico.

Estas iniciativas forman parte de la estrategia europea para diversificar sus socios comerciales y reducir la dependencia de mercados sujetos a tensiones arancelarias.

SITUACIÓN GENERAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- **Estrecho de Ormuz**

Al igual que las medidas proteccionistas de Trump, las amenazas sobre el Estrecho de Ormuz demuestran que la situación geopolítica sigue siendo un factor decisivo para la estabilidad económica global.

La semana del 16 de junio Irán amenazó con bloquear el Estrecho de Ormuz, una zona estratégica por donde transita el 20% del petróleo y el gas mundial. En especial repercutiría en Europa, que necesita asegurar sus reservas de gas para el invierno. Además de China, ya que compra gran parte de su petróleo y gas por Ormuz. Asimismo, también afectaría a países como India y Corea del Sur. No obstante, el impacto se extendería a todo el comercio marítimo internacional.

Los expertos estiman que el bloqueo podría disparar el petróleo hasta 150 dólares por barril y aumentar el gas natural licuado un 50% provocando una ola inflacionaria global con graves repercusiones para la economía mundial. Debemos tener en cuenta que Irán produce 3,3 millones de barriles de crudo al día y exporta 1,7 millones, por lo que una escalada del conflicto podría interrumpir este suministro.

Aunque por ahora es solo una amenaza, ya genera efectos tangibles. Los mercados energéticos muestran volatilidad, algunas navieras evitan la zona, Catar mantiene sus buques en espera fuera del estrecho, y Estados Unidos ha reforzado su despliegue militar en la región.

Según ha ido avanzando la situación, la Asamblea Consultiva Islámica de Irán ha recomendado cerrar el Estrecho de Ormuz como represalia al ataque de Estados Unidos contra sus instalaciones nucleares. Aunque la recomendación ya ha sido tomada por el Parlamento, la decisión final la tomará el líder supremo, Alí Jamenei.

Ante este riesgo, Estados Unidos ha solicitado a China que intervenga con Irán para evitar el cierre del Estrecho, ya que China es uno de los mayores compradores de crudo iraní. El secretario de Estado estadounidense, Marco Rubio, afirmó que un cierre sería desastroso para Irán lo calificó como "suicidio económico", minimizando al mismo tiempo el impacto sobre la economía de EE. UU.

Los ataques estadounidenses ya han provocado una expectativa de aumento inmediato en los precios del petróleo. Analistas energéticos prevén subidas incluso si se alcanza un acuerdo de paz, debido al aumento del riesgo geopolítico.

No obstante, el martes 24 de junio, se llevó a cabo un alto el fuego entre Israel e Irán, dando un giro a la situación. Según los expertos, este acuerdo ha contribuido a eliminar la amenaza inmediata de un posible cierre del Estrecho de Ormuz. Sin embargo, las tensiones y las advertencias de bloqueo siguen presentes. Aunque la tregua actual ha permitido calmar la situación y reducir el riesgo inmediato de un cierre del Estrecho de Ormuz, Irán mantiene su capacidad y su derecho a bloquear el estrecho como medida de represalia en el futuro.

- **Reserva Federal**

Donald Trump ha presionado a la Reserva Federal, el banco central de Estados Unidos, para que reduzca los tipos de interés al menos 2 puntos, con el objetivo de facilitar el crédito y abaratar el coste de la deuda pública.

Sin embargo, la Reserva Federal ha decidido no hacerlo, ya que considera que una bajada tan fuerte podría empeorar la inflación y aún no está claro cómo impactarán las decisiones políticas de Trump en la economía. Actualmente, el tipo de interés se sitúa entre el 4,25% y el 4,5%, y solo se planea una reducción moderada de 0,5 puntos durante este año.

- **Bolsas Europeas**

Nos enfrentamos a una situación preocupante en los mercados financieros de Europa y Asia debido al conflicto entre Israel e Irán. Existe el temor de que Estados Unidos se involucre en la guerra, lo que genera gran incertidumbre, ya que su participación podría desencadenar un conflicto más amplio y afectar negativamente a la economía mundial.

Como reflejo de esta tensión, los principales índices bursátiles europeos, como el Ibex en España, el Dax en Alemania, el FTSE en Reino Unido y el Cac en Francia, están cayendo entre un 0,3 % y un 0,6 %.

De igual forma, en Asia las bolsas también registran descensos, con caídas en el Nikkei de Japón, el Shanghai Composite en China y el Hang Seng en Hong Kong. Además, en Japón el yen se fortalece, lo que perjudica a los exportadores locales, ya que encarece sus productos en los mercados internacionales.

Tras la tregua entre Israel e Irán, los principales índices bursátiles de Europa han registrado significativos avances. A día 25 de junio, el DAX abre con subidas del 0,14% en los 23.675,71 puntos, el FTSE 100 avanza un 0,12% hasta los 8.770,22 puntos, el CAC 40 sube un 0,10% en los 7.624 y el Euro Stoxx 50 gana un 0,16% hasta los 5.305,75 puntos. Además, el IBEX 35 ha aumentado un 0,08% llegando a los 14.023,50 puntos.

ESPAÑA

- **Situación empresas españolas**

En una encuesta reciente realizada por el Banco de España a empresas españolas se ha analizado el impacto de las medidas arancelarias de Trump en el tejido empresarial español. Los resultados revelan que casi el 30% (29,7%) de las empresas españolas se han visto perjudicadas por estas políticas comerciales.

El sector industrial ha sido el más afectado, seguido por el transporte y el comercio. El estudio hace hincapié en que uno de los generadores del impacto negativo ha sido la gran incertidumbre generada por la situación geopolítica.

Como respuesta a estos desafíos, la mayoría de empresarios han adoptado estrategias defensivas que incluyen el incremento de precios, la búsqueda de nuevos proveedores en otros países y la exploración de mercados alternativos para diversificar su actividad comercial.

- **Amenaza para España**

Se ha producido una fuerte tensión entre Pedro Sánchez y Donald Trump. El motivo ha sido la decisión de España de rechazar el nuevo objetivo propuesto por Estados Unidos de aumentar el gasto en defensa hasta el 5% del PIB. Sánchez ha anunciado que España solo destinará el 2,1%, argumentando que esa cifra es suficiente para cumplir con los compromisos militares de la OTAN

y que un gasto mayor sería desproporcionado e injustificado. Cabe destacar que España es actualmente el país que menos invierte en defensa dentro de la OTAN, con un gasto del 1,38% del PIB.

En respuesta, Trump ha amenazado con imponer represalias económicas, afirmando que España pagará el doble a través de aranceles. Incluso ha sugerido que negociará directamente un acuerdo comercial con España, al margen de la Unión Europea. Sin embargo, según el Artículo 28 del Tratado de la UE, esto no es legalmente posible, ya que los acuerdos comerciales deben ser gestionados de forma conjunta por la Unión Europea y no por sus Estados miembros de manera individual.

Leioa, el 26 de junio de 2025
FUNDIGEX, Asociación Española de Exportadores de Fundición

FUENTES

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13405941/06/25/el-banco-deespana-dice-que-los-aranceles-de-trump-afectaron-al-30-de-las-empresasespanolas.html

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13409034/06/25/acercamientoentre-eeuu-y-china-para-restablecer-la-tregua-comercial.html

https://www.thompsonhinesmartrade.com/2025/06/section-232-aluminum-and-steel-tariffs-increased-to-50-except-for-uk-significant-changes-made-to-calculating-and-stackingoftariffs/#:~:text=A%20key%20change%20is%20that,tariffs%20(e.g.%2C%2010%25)

https://www.eleconomista.es/energia/noticias/13421618/06/25/la-desesperacion-de-iran-acerca-el-colapso-de-ormuz-un-mercado-roto-con-el-petroleo-en-150-dolares-y-el-gas-saltando-un-50.html

https://www.eleconomista.es/mercados-cotizaciones/noticias/13427622/06/25/los-ataque-de-eeuu-a-iran-prometen-traducirse-en-un-alza-del-petroleo.html

https://elpais.com/economia/2025-06-22/maxima-tension-en-los-mercados-tras-el-ataque-de-ee-uu-los-analistas-temen-que-se-dispare-el-petroleo.html

https://cincodias.elpais.com/mercados-financieros/caracter-independiente/2025-06-18/la-clave-esta-en-si-el-conflicto-se-prolonga.html

https://cincodias.elpais.com/mercados-financieros/2025-06-19/la-bolsa-y-el-ibex-35.html

https://elpais.com/economia/2025-06-18/la-reserva-federal-mantiene-los-tipos-y-preve-solo-dos-recortes-este-ano-pese-a-las-presiones-de-trump.html

https://www.estrategiasdeinversion.com/analisis/bolsa-y-mercados/informes/la-tregua-entre-iran-e-israel-impulsa-las-bolsas-n-825601

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13433508/06/25/trump-amenaza-a-espana-despues-de-que-sanchez-diga-que-no-pagara-el-5-pagara-el-doble-en-el-acuerdo-comercial.html

FUNDIGEX
Castings & Foundry Suppliers

Anotaciones sobre la situación Geopolítica Mundial

[mayo 2025]

Última Actualización 22/05/2025

Trump está redefiniendo el panorama comercial internacional con diferentes estrategias para cada región. Así lo explicaba Scott Bessent, secretario del Tesoro de Estados Unidos, quién declaró que el gobierno de Trump está considerando establecer acuerdos arancelarios por regiones geográficas durante las actuales negociaciones comerciales.

China ha conseguido llevar a cabo reducciones arancelarias mutuas, Reino Unido ha aceptado un preacuerdo manteniendo aranceles del 10%, mientras la UE rechaza este modelo y busca condiciones más favorables. Estas tensiones no son solo diplomáticas: ya afectan a empresas como Walmart, que ha anunciado subidas de precios por el impacto arancelario, repercutiendo directamente en millones de consumidores.

CHINA

Durante el mes de mayo, China y Estados Unidos, han llegado a un acuerdo que reducirá significativamente los aranceles mutuos durante un periodo de 90 días. Esta importante desescalada reducirá las tensiones comerciales y mostrará la interdependencia económica de ambas potencias. Además, los analistas consideran que la situación beneficiará a ambas economías.

El acuerdo establece un marco para futuras negociaciones permanentes, estableciendo un equilibrio comercial más sostenible entre estos dos países. Estados Unidos está dispuesto a reducir sus aranceles a las importaciones chinas del 145% al 30%, mientras que China lo hará del 125% a tan solo el 10%. Por ahora se trata de una pausa de 90 días, desde el 12 de mayo. No obstante, durante este periodo los especialistas prevén que se podría llegar a un acuerdo más permanente y equilibrado.

De mantenerse, podríamos llegar al fin de la llamada "guerra arancelaria". Aunque un gravamen del 30% sigue siendo significativo, expertos afirman que podría llegar a reducirse un 10% a través de negociaciones. Los fabricantes chinos, con su competitividad y constante progreso en productividad, tienen capacidad para adaptarse sin sufrir daños significativos.

REINO UNIDO

Trump ha firmado un "preacuerdo" comercial con Reino Unido, el texto firmado, es un acuerdo limitado, no un tratado comercial tradicional. En este se mantienen los aranceles base del 10% establecidos en el llamado "día de la Liberación", aunque introduce algunas concesiones limitadas en sectores específicos.

Los principales aspectos del acuerdo son los siguientes, por un lado**, l**os primeros 100.000 vehículos exportados desde Reino Unido pagarán un arancel del 10% en lugar del 25%. El resto de exportaciones (aproximadamente 100.000 unidades adicionales) seguirán pagando el 25%.

Además, Reino Unido reducirá sus aranceles sobre la ternera estadounidense, actualmente del 12%, aunque mantendrá la prohibición sobre carne tratada con hormonas. Por otro lado, se negociarán cuotas para reducir los aranceles del 25% impuestos por Trump. El gobierno británico afirma que Washington ya ha prometido eliminar completamente el arancel al acero británico.

UNIÓN EUROPEA

Las negociaciones entre la UE y EE. UU siguen avanzando. No obstante, la UE rechaza la posibilidad de llegar a un acuerdo similar al de Reino Unido, que mantiene un arancel general del 10%.

Después de semanas de incertidumbre, la UE percibe progresos en el diálogo con Washington. Las negociaciones se centran en varios aspectos. Por un lado, la reducción de dependencias comerciales, la cooperación en tecnologías sensibles, el desarrollo de la inteligencia artificial y la sobrecapacidad industrial China, especialmente en el sector del acero.

Estados Unidos muestra especial interés en sectores como el farmacéutico, la automoción, los metales como el acero y al aluminio, la madera y semiconductores y las áreas fundamentales para la reindustrialización americana.

Mientras tanto, la UE se prepara para posibles escenarios adversos. La Comisión Europea ha elaborado un listado de miles de productos por un valor de 95.000 millones de euros como potenciales objetivos de "reequilibrio" si las negociaciones fracasan.

La UE mantiene actualmente un superávit comercial de aproximadamente 50.000 millones de euros en bienes con Estados Unidos, un desequilibrio que la administración de Trump busca reducir. Por su parte, Bruselas señala que esta situación debe analizarse junto al déficit europeo en servicios para obtener una visión completa de la relación comercial.

RESPUESTA DE LAS EMPRESAS

Aunque la situación ha mostrado signos de mejora, el impacto en costes para las empresas estadounidenses sigue siendo elevado, trasladándose a los consumidores.

Un ejemplo de ello es el caso de Walmart, que ha anunciado que aumentará los precios de sus productos a finales de mayo debido al impacto de los aranceles. La empresa ha expresado que, aunque agradece los esfuerzos de la administración para reducir aranceles, considera que siguen siendo "demasiado altos".

Se espera cierta "destrucción de la demanda", aunque no un colapso total del consumo. Esta situación afecta a un amplio sector de la población, considerando que aproximadamente 255 millones de personas compran en Walmart y el 90% de los estadounidenses vive a menos de 16 kilómetros de una de sus tiendas.

Por otro lado, la empresa Toyota ha tomado una posición firme frente a las presiones arancelarias impuestas por la administración Trump, rechazando construir más fábricas en Estados Unidos como respuesta directa a estas medidas. La compañía japonesa, liderada por Koji Sato, mantiene su compromiso de producir 3 millones de vehículos

anuales en Japón, afirmando que "no van a entrar en pánico" a pesar del impacto económico estimado en 180.000 millones de yenes. Toyota anunció que sus decisiones seguirán basándose en una estrategia industrial a largo plazo y no en presiones políticas, manteniendo la exportación de aproximadamente 500.000 unidades anuales a EE.UU., lo cual consideran esencial para la soberanía industrial japonesa y la generación de divisas. Además, la empresa se compromete a no aumentar precios automáticamente como reacción a los aranceles, priorizando las necesidades de los consumidores mientras acelera sus planes para alcanzar los 5 millones de híbridos vendidos antes de 2026.

Leioa, el 22 de mayo de 2025
FUNDIGEX, Asociación Española de Exportadores de Fundición

FUENTES

https://www.eldiario.es/economia/ue-busca-acuerdo-aranceles-trump-mejor-reino-unido-10-no-norma_1_12302614.html

https://www.abc.es/economia/walmart-anuncia-subira-precios-repercusion-aranceles-trump-20250516065409-nt.html

https://www.eleconomista.es/opinion/noticias/13364415/05/25/china-ha-ganado-la-guerra-arancelaria.html

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13361688/05/25/la-inflacion-de-eeuu-logra-esquivar-la-primera-fusta-arancelaria-el-ipc-vuelve-a-desacelerar-mas-de-lo-esperado-y-se-situa-en-el-23.html

https://www.eleconomista.es/mercados-cotizaciones/noticias/13353663/05/25/eeuu-logra-el-primer-acuerdo-comercial-de-su-nueva-era-trump-anuncia-un-pacto-integral-con-reino-unido.html

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13369946/05/25/eeuu-contempla-llegar-a-acuerdos-arancelarios-regionales-esta-es-la-tasa-para-america-central-para-esta-parte-de-africa.html

https://www.eleconomista.es/industria/noticias/13371596/05/25/toyota-se-niega-a-ceder-ante-trump-y-no-instalara-mas-fabricas-en-eeuu.html

FUNDIGEX
Castings & Foundry Suppliers

Anotaciones sobre la situación Geopolítica Mundial

[abril 2025]

Última Actualización 24/04/2025

PRINCIPALES MEDIDAS ARANCELERIAS

- Arancel general del 10% para todas las importaciones.
- Aranceles de hasta el 145% sobre productos chinos. Incluyendo textiles, electrónica y bienes de consumo. Eliminando la exención para productos de menos de 800 dólares. No obstante, se Trump ha anunciado una reducción de estos.
- Arancel del 25% a las importaciones de automóviles y recambios.
- Arancel del 25% a las importaciones de acero y aluminio.

RESPUESTA DE CHINA

Anteriormente Trump anunció aranceles de hasta 145% para China. Sin embargo, en sus últimas declaraciones ha anunciado la posibilidad de llegar a un acuerdo comercial con China que permita reducir sustancialmente esa cifra tan elevada. Afirmó que ambos países serán “amables” en las negociaciones y que, si China no llega a un acuerdo, él lo hará igualmente.

Como respuesta, China ha respondido pidiendo respeto y un dialogo basado en la igualdad y el beneficio mutuo, aun así, declaró que está preparada para seguir respondiendo si Trump sigue presionándoles.

Con esta actitud de Trump ha generado una reacción positiva en los mercados. Han subido las bolsas de Asia, Europa y España (Ibex 35 +1.2%). También han subido los precios del petróleo y el valor del euro frente al dólar.

UNIÓN EUROPEA

Ante el arancel del 25% de los vehículos fabricados fuera de EEUU, la UE se va a ver muy perjudicada, ya que EEUU es el principal destino de sus exportaciones de automóviles.

Según los datos de la Asociación Europea de Fabricantes de Automóviles (ACEA) en 2023 se exportaron carca de 800.000 vehículos con un valor aproximado de 40.000 millones de euros.

Para reducir el impacto de los aranceles, los fabricantes de los automóviles tienen dos opciones:

1. Reducir los márgenes de beneficio y subir los precios para los clientes estadounidenses
2. Aumentar la producción en Estados Unidos para satisfacer la demanda estadounidense.

Los países de la UE que se verán más afectados son Alemania y Francia.

Alemania es el país más afectado. En 2024, exportó un total de 3,4 millones de coches. Del total de esos coches exportados, el 13,1% fueron enviados a Estados Unidos. Todo esto convierte a EEUU en el principal comprador de coches alemanes. Volkswagen representó el 30% de las exportaciones de coches de la UE a EE.UU., Mercedes el 23% y BMW el 19%

ESPAÑA

España podría verse afectada indirectamente por los aranceles impuestos por Trump a los automóviles, ya que muchas fábricas españolas dependen de la demanda global, especialmente de Alemania y Francia. Aunque no sea un objetivo directo, los expertos advierten que el impacto indirecto podría ser incluso más perjudicial que el directo.

La industria de componentes de automoción en España tiene un peso muy relevante: es el cuarto mayor fabricante de piezas para automóviles en Europa y representa el 7,7% del PIB nacional, reforzando además la marca española en el comercio global. Este sector está compuesto por más de 1.000 empresas que fabrican componentes como frenos, motores y puertas, y hay que tener en cuenta que el 75% del valor de un coche proviene de estos componentes.

Además de su peso económico, el sector también tiene un gran impacto laboral: en 2022 empleó a casi 330.000 personas, en su mayoría en puestos estables y de alta cualificación.

En cuanto a exportaciones, La Unión Europea es el principal socio comercial de los fabricantes de componentes de automoción españoles. En 2023, las exportaciones a esta región alcanzaron los 5.520 millones de euros, lo que representa el 69,4% del total. Francia es el principal destino, con un valor de 1.382 millones de euros, aunque con una caída del 8,6% respecto a 2022; le sigue Alemania, con 1.289 millones y un ligero incremento del 0,4%.

Efectos en España:

- Más competencia en Europa: Si Alemania y Francia venden menos coches en EE. UU., intentarán vender más en Europa. Esto puede hacer que los coches fabricados en España tengan más difícil competir.
- Menos demanda de piezas españolas: Muchas fábricas españolas fabrican piezas para coches alemanes y franceses. Si estas marcas producen menos por la bajada de ventas en EE. UU., también comprarán menos componentes a España. Aproximadamente, el 30 % de nuestra producción de componentes va a parar a factorías alemanas de marcas como BMW, Mercedes o Volkswagen
- Riesgo para el empleo: Si las fábricas necesitan menos piezas, las empresas españolas podrían producir menos, lo que pondría en peligro empleos en el sector.
- Menos inversión en España: La incertidumbre comercial puede hacer que las marcas de coches frenen nuevas inversiones o desarrollos en las fábricas españolas, apostando por países con mercados más estables.

Fuentes Consultadas

https://www.rtve.es/noticias/20250423/trump-se-abre-a-bajar-sustancialmente-aranceles-a-china-pekin-pide-magnate-respeto-si-quiere-negociar/16550918.shtml

https://es.euronews.com/business/2024/11/26/las-acciones-de-las-empresas-automovilisticas-europeas-caen-tras-la-amenaza-de-aranceles-d?utm_source=chatgpt.com

https://www.rtve.es/noticias/20250408/aranceles-trump-impacto-union-europea/16525173.shtml

https://www.bbc.com/mundo/articles/c0jzz97256yo

https://www.elperiodico.com/es/internacional/20250423/nuevos-aranceles-trump-dia-liberacion-estados-unidos-ultima-hora-directo-115921651

https://www.infobae.com/america/mundo/2025/03/27/alemania-francia-canada-y-japon-criticaron-el-arancel-del-25-impuesto-por-trump-a-las-importaciones-de-vehiculos-fabricados-fuera-de-eeuu/

https://www.rtve.es/noticias/20250401/como-afecta-aranceles-automovil-espana-radiografia/16511605.shtml

https://www.sernauto.es/blog/exportaciones-de-componentes-de-automocion-en-2023-todas-las-cifras/

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13325594/04/25/los-aranceles-de-trump-son-la-mayor-subida-de-impuestos-en-eeuu-desde-1993.html

A continuación, analizaremos la evolución de la situación tras las nuevas medidas anunciadas por Donald Trump el pasado 2 de abril, previamente explicadas. Presentaremos la información comenzando por los hechos más recientes y actualizados.

Hoy 9 de abril, es la fecha prevista de entrada en vigor de los "aranceles recíprocos". Este suceso ha generado respuestas internacionales y desafíos económicos tanto nivel nacional como global. Además, ha provocado caídas en los mercados bursátiles.

Unión Europea

El "arancel reciproco" que se le ha adjudicado a la Unión Europea es del 20%.

El impacto de los aranceles será mayor para los sectores como automoción, maquinaria, aviones o el acero entre otros. Para el automóvil y el acero, los aranceles serán de un 25%, al igual que el resto del mundo.

También se deben destacar productos como el cobre, la madera y los artículos farmacéuticos, que representan una parte significativa de las exportaciones europeas hacia Estados Unidos. Según los especialistas, esta situación impactará en un total de 290.000 millones de euros en exportaciones, a los cuales se suman 50.000 millones correspondientes a vehículos y autopartes y otros 16.000 millones en ventas de acero y aluminio.

Podemos destacar que el 8 de abril, la UE como respuesta, anunció que impondrá aranceles de hasta el 25% a una serie de productos norteamericanos. En esta lista se incluye el calzado, el maíz o el arroz. Buscan equilibrar los desajustes comerciales tras la imposición de los aranceles sobre el acero y el aluminio.

Los aranceles se implementarán en fases, comenzando el 15 de abril y extendiéndose a lo largo de 2025. La UE ha expresado que está dispuesta a negociar y eliminar los aranceles sobre bienes industriales si se alcanzan acuerdos, pero mantendrá las medidas si no se logra una solución satisfactoria.

China

Para China, Trump ha impuesto un arancel del 104% sobre sus exportaciones a EEUU.

Esta cifra tan elevada, es consecuencia de la respuesta que llevó a cabo China el pasado 4 de abril. Tras el anuncio de los nuevos “aranceles recíprocos” China decidió aplicar un arancel del 34% a todos los productos importados desde Estados Unidos, produciéndose así pérdidas en los mercados bursátiles internacionales y afectando a las economías globales.

Por ello, el 7 de abril, fue cuando Trump anunció una tasa adicional del 50% a los aranceles; sumados a los ya anunciados su tasa total se ha quedado en un 104%. Trump declaró que se mantendrá firme a su postura si el país asiático no retira los contraaranceles del 34% sobre sus importaciones.

Arancel General

Tan solo tres días después de su anuncio, el 5 de abril entró en vigor un nuevo arancel del 10% sobre todas las exportaciones mundiales hacia Estados Unidos. Provocó un desplome de los mercados financieros mundiales

Podemos destacar que el lunes 7 de abril, las bolsas bajaron de promedio un 4,5%. Algunas como el S&P 500, Nasdaq (EE.UU.), Hang Seng (China) y Nikkei (Japón) ya han perdido más del 20% desde sus puntos más altos. En Europa, la caída ronda el 17

Evolución

2 DE ABRIL

Trump anuncia un arancel general del 10% y los “aranceles recíprocos” Entra en vigor un 25% sobre los automóviles extranjeros

4 DE ABRIL

China anuncia un contraarrancel a EEUU DEL 34%

5 DE ABRIL

Entrada en vigor del arancel general del 10%

7 DE ABRIL

EE.UU. anuncia un arancel adicional a China del 50%. Sumando un total de 104%.

8 DE ABRIL

La Unión Europea anuncia un nuevo arancel del 25% sobre una lista de productos estadounidenses. Entrará en vigor el 15 de abril.

9 DE ABRIL

Entrada en vigor de los “aranceles recíprocos” y arancel adicional del 50% sobre China.

Leioa, el 9 de abril de 2025

FUNDIGEX, Asociación Española de Exportadores de Fundición

Fuentes consultadas

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13308014/04/25/bruselas-apunta-al-maiz-el-calzado-y-los-muebles-en-su-respuesta-arancelaria-a-trump.html

https://www.eleconomista.es/mercados-cotizaciones/noticias/13307376/04/25/trump-quiere-tener-los-aranceles-mas-grandes-de-todos-anuncia-que-disparara-la-tasa-de-china-al-104.html

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13308014/04/25/bruselas-apunta-al-maiz-el-calzado-y-los-muebles-en-su-respuesta-arancelaria-a-trump.html

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13300082/04/25/trump-lanza-un-ataque-mundial-de-aranceles-con-mas-de-50-paises-afectados-20-a-la-ue-y-34-a-china.html

https://www.huffingtonpost.es/economia/dia-liberacion-episodio-2-nuevos-aranceles-entran-vigor-9-abril.html

En varias ocasiones hemos destacado el dos de abril como una fecha clave en el transcurso de la situación geopolítica actual. Esta situación ha dado lugar a una nueva etapa en esta compleja situación comercial.

Objetivos de los aranceles

El argumento principal que el presidente defiende es que estas tarifas son fundamentales para corregir lo que considera un desequilibrio estructural en la economía global que viene dándose durante décadas. Según el, los países extranjeros han estado aprovechándose de las políticas comerciales de EE.UU, lo que ha generado una desventaja para la industria estadounidense.

Por lo tanto, estas medidas tienen tres objetivos, que son recaudar dinero para bajar otros impuestos, fortalecer la industria nacional y hacer que los países extranjeros asuman los costos sin generar inflación.

Sin embargo, el economista Paul Krugman señala una contradicción importante. Defiende que, si se quiere incentivar el consumo de productos nacionales, los productos importados deben volverse más caros. Pero esto afectaría directamente a la economía de los ciudadanos, lo que podría generar más inflación, un problema que ya ayudó a Trump a ganar las elecciones.

Arancel General y Aranceles Recíprocos

Donald Trump anunció un arancel general del 10% sobre casi todas las importaciones que entran a Estados Unidos. Es decir, cualquier producto extranjero que no tenga una exención especial tendrá que pagar un impuesto adicional del 10% al entrar en el país. Entrará en vigor el 5 de abril.

Asimismo, declaró la entrada en vigor de los llamados “aranceles recíprocos”. Estas medidas se aplicarán según un análisis previo país a país. Es decir, además del arancel general del 10%, impondrán una tasa arancelaria diferente para cada país.

Para ello, tendrán en cuenta las diferencias arancelarias, las barreras a exportaciones estadounidenses, las subvenciones que dicho país haya dado a sus propias empresas y la comparación entre el impuesto a las ventas de EE. UU y el IVA en otros países. Según Washington, los países afectados son aquellos que imponen obstáculos comerciales a los productos y servicios de EE.UU.

Impondrá una tasa del 20% a EU, 46% a Vietnam, 32% a Taiwán, 24% a Japón, 25% a Corea del Sur, 36% a Tailandia, 31% a Suiza, 32% a Indonesia, 24% a Malasia, 49% a Camboya, 30% a Sudáfrica, 29% a Pakistán y del 17% a Israel, entre otros. Turquía, Colombia o el Reino Unido se quedarán en el 10%. Además, para China impondrá un 34% que se sumará al 20% actual, llegando al 54%. La lista incluye las principales economías del mundo y varias emergentes.

De momento, Canadá y México no están incluidos en el nuevo sistema de aranceles ya que siguen bajo la "emergencia nacional" de EE. UU relacionada con el fentanilo y la migración, ya nombrada anteriormente en este informe. Sin embargo, hay una excepción, las importaciones que no cumplan con el Tratado entre México, EE.UU. y Canadá (TMEC) sí pagarán un arancel del 25%. En cambio, para los productos que cumplan con el tratado estarán exentos de pagar los impuestos adicionales.

A continuación, mostraremos la lista de países completa.

Reciprocal Tariffs

Country	Tariffs Charged to the U.S.A.	U.S.A. Discounted Reciprocal Tariffs
China	67%	34%
European Union	39%	20%
Vietnam	90%	46%
Taiwan	64%	32%
Japan	46%	24%
India	52%	26%
South Korea	50%	25%
Thailand	72%	36%
Switzerland	61%	31%
Indonesia	64%	32%
Malaysia	47%	24%
Cambodia	97%	49%
United Kingdom	10%	10%
South Africa	60%	30%
Brazil	10%	10%
Bangladesh	74%	37%
Singapore	10%	10%
Israel	33%	17%
Philippines	34%	17%

Reciprocal Tariffs

Country	Tariffs Charged to the U.S.A.	U.S.A. Discounted Reciprocal Tariffs
Peru	10%	10%
Nicaragua	36%	18%
Norway	30%	15%
Costa Rica	17%	10%
Jordan	40%	20%
Dominican Republic	10%	10%
United Arab Emirates	10%	10%
New Zealand	20%	10%
Argentina	10%	10%
Ecuador	12%	10%
Guatemala	10%	10%
Honduras	10%	10%
Madagascar	93%	47%
Myanmar (Burma)	88%	44%
Tunisia	55%	28%
Kazakhstan	54%	27%
Serbia	74%	37%
Egypt	10%	10%
Saudi Arabia	10%	10%

Ámbito. (2025). Aranceles de Donald Trump: la lista de países más afectados

Reacciones y Consecuencias

Los nuevos aranceles han generado una fuerte reacción a nivel global. Los gobiernos y empresas de los países afectados han mostrado una actitud de preocupación y rechazo. Las respuestas varían, pero todos coinciden en que estas tarifas podrían generar tensiones comerciales y aumentar la incertidumbre en la economía económica global.

Keir Starmer, primer ministro británico, declaró que la primera respuesta del país no será imponer nuevos aranceles contra EE. UU, ya que una guerra comercial no genera beneficios para ninguna de las partes. No obstante, optará por llevar a cabo diálogos "productivos" para encontrar una respuesta equilibrada y racional.

Claudia Sheinbaum, presidenta de México, ha indicado que su gobierno ya cuenta con un plan para reforzar la economía frente a los aranceles impuestos. Esta estrategia será presentada el jueves 3 de abril.

España

- Reacciones

El Presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, ha anunciado este jueves una serie de medidas, bautizadas con el nombre "Plan de Respuesta y Relanzamiento Comercial" con el objetivo de minimizar el impacto que la nueva política arancelaria estadounidense tendrá en las empresas españolas. Si bien es cierto que la UE está en proceso de preparación de una respuesta conjunta a esta nueva situación, el Presidente ha expresado su deseo de crear estas medidas, para que, de esta forma, las empresas y los ciudadanos cuenten con dos formas de protección, es decir, la española y la europea.

En el plan se movilizarán 14.100 millones de euros, 7.400 de ellos de nueva financiación y el resto, es decir, 6.700 millones, de instrumentos ya existentes, recogiendo las siguientes medidas:

Ayudar a proteger a las empresas y trabajadores que se puedan ver afectados por los aranceles:

- Dos líneas de avales y financiación intermedia del ICO, dotadas con 6.000 millones
- Fondo de Apoyo a la Inversión Industrial Productiva, dotado con 200 millones.
- Nuevo plan MOVES, dotado con 400 millones
- Mecanismo RED
- Mesa de diálogo social con patronal y sindicatos.

Reorientar la capacidad productiva de las empresas:

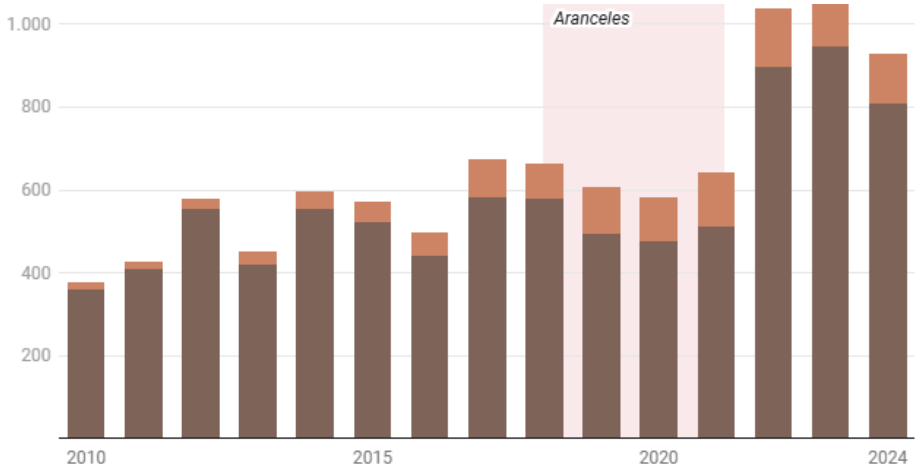
- Se recanalizarán 5.000 millones de euros del Plan de Recuperación, de tal manera que las empresas e industrias afectadas tengan la capacidad de reorientar su capacidad de producción hacia nuevos sectores de alta demanda.
- Seguros de créditos y coberturas de riesgo (2.000 millones)
- 500 millones dirigidos a la internacionalización de las pymes.
- Plan específico del ICEX destinado a ayudar a los sectores afectados para que puedan afianzar su posicionamiento en USA y acceder también a nuevos mercados.

El Presidente ha anunciado también la creación de una Comisión Interministerial, que permita la colaboración entre los diferente ámbitos gubernamentales y que solicite a la UE medidas urgentes, tales como:

- Un marco especial de ayudas de Estado, que permita una mayor flexibilidad a las medidas nacionales.
- Un fondo de ayuda a los sectores afectados por la nueva política arancelaria, que se financie con la recaudación de los aranceles comunitarios.
- Una revisión de ciertas medidas comunitarias para apoyar a los sectores afectados.
- Acelerar los trabajos necesarios para lograr la ratificación del acuerdo con Mercosur.

- Acero y aluminio

Evolución de las exportaciones de acero y aluminio de España a EE.UU., en millones de euros.



Datos RTVE + Fuente: DataComex (Ministerio de Economía, Comercio y Empresa)

El grafico nos muestra la evolución de las exportaciones de acero (en color marrón) y aluminio (en color naranja).

Estos nuevos aranceles pueden tener consecuencias muy similares a las ocurridas con los primeros aranceles impuestos en 2018. Provocaron una caída significativa en las ventas del 26,4% en las exportaciones de acero en 2019. Sin embargo, cuando se implementó el sistema de contingentes en 2021, las ventas aumentaron. Ahora, se estima que un nuevo arancel podría reducir en un 10,4% el valor total de las exportaciones de acero y aluminio de España

Unión Europea

Tras las nuevas medidas, la UE anuncia que está preparada y dispuesta a responder.

La presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, declaró "Tiene que quedar claro: Europa no ha iniciado esta confrontación. No queremos necesariamente tomar represalias, pero tenemos un plan sólido para hacerlo si es necesario"

Europa cuenta con el mecanismo anticoerción. Es una medida que busca proteger a la UE frente a presiones de otros países. En este caso la UE tiene la capacidad de comprometer 110.000 millones en exportación de servicios digitales de EEUU a la UE.

Fuentes consultadas

https://www.20minutos.es/internacional/dia-de-la-liberacion-estados-unidos-que-aranceles-prepara-trump-5695898/

https://www.20minutos.es/internacional/medidas-bloque-tarifas-selectivas-efecto-boomerang-que-hay-que-saber-sobre-respuesta-ue-los-aranceles-trump-5696430/

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13300082/04/25/trump-lanza-un-ataque-mundial-de-aranceles-con-mas-de-50-paises-afectados-20-a-la-ue-y-34-a-china.html

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13299889/04/25/bruselas-baraja-gravar-mas-de-110000-millones-en-servicios-digitales-de-eeuu.html

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

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

https://cincodias.elpais.com/mercados-financieros/2025-04-02/los-aranceles-decepcionan-a-los-gestores-el-mercado-espera-mas-volatilidad-y-temen-nuevos-descensos-a-corto-plazo.html

https://www.rtve.es/noticias/20250402/comercio-espana-eeuu-aranceles-amenazan-ventas-maquinaria-aceite-oliva-acero/16507569.shtml

https://www.eleconomista.es/mercados-cotizaciones/noticias/13300464/04/25/el-martillazo-arancelario-de-trump-rompe-a-los-bolsas-europeas-caidas-del-2-y-el-ibex-35-jugandose-los-13100-puntos.html

https://www.eleconomista.es/mercados-cotizaciones/noticias/13300464/04/25/el-martillazo-arancelario-de-trump-rompe-a-los-bolsas-europeas-caidas-del-2-y-el-ibex-35-jugandose-los-13100-puntos.html

https://www.abc.es/economia/medidas-anunciadas-sanchez-paliar-efectos-aranceles-empresas-20250403124605-nt.html

FUNDIGEX
Castings & Foundry Suppliers

Anotaciones sobre la situación Geopolítica Mundial

[marzo 2025]

Introducción

Las políticas arancelarias de Donald Trump han tenido un impacto significativo en el comercio global, destacando sectores como el acero y el aluminio. Además, estas últimas semanas, las relaciones comerciales entre Estados Unidos y sus aliados internacionales, como la Unión Europea y España, se han visto gravemente afectadas. En marzo de 2025, Trump reforzó estas medidas, lo que provocó respuestas contundentes por parte de la UE, que implementó sus propias contramedidas, afectando a diversas exportaciones estadounidenses. España, por su parte, ha sentido las consecuencias debido a su fuerte presencia en la producción de acero y aluminio. Este informe trata sobre cómo han evolucionado estas políticas, el efecto que han tenido en los diferentes países, y las respuestas que han generado.

Evolución general

Trump confirmó la entrada en vigor de aranceles del 25% a productos de Canadá y México el 4 de marzo. Argumentó que las medidas tomadas no han sido suficientes para frenar el tráfico de fentanilo hacia EE.UU. En respuesta, la presidenta de México, Claudia Sheinbaum, pidió calma y aseguró que su gobierno tiene un plan. En Canadá, el jefe de gobierno de Ontario pidió represalias equivalentes y anunció aranceles del 25% a 30.000 millones de dólares en importaciones estadounidenses.

En cuanto a China, durante el mes de febrero se impusieron aranceles a los productos chinos del 10%. Asimismo, el 4 de marzo de 2020 se llevó a cabo un aumento adicional del 10% a los aranceles de los productos importados desde China, lo que incrementaría el total de los aranceles sobre esos productos al 20%. Estas medidas se suman a los aranceles anteriores sobre 300.000 millones de dólares en productos, la mayoría de los cuales siguen vigentes. China ha respondido con sus propios gravámenes en represalia.

Además, Trump anunció que a partir del 2 de abril impondrá aranceles a las importaciones de productos agrícolas de la Unión Europea, China, Brasil, India, México, Canadá y Corea del Sur. En España, esta medida ha generado preocupación en el sector agroalimentario, especialmente en productos como el aceite de oliva, la aceituna de mesa y el vino. Se estima que los aranceles serán del 15%, afectando las exportaciones españolas a EE.UU., que alcanzan los 3.500 millones de euros anuales, con el aceite de oliva representando un 30% de este total. Andalucía, que

produce el 80% del aceite de oliva español, será una de las regiones más afectadas, ya que EE.UU. es su principal mercado internacional.

Por otro lado, EE.UU. ha decidido retrasar un mes la imposición de aranceles al sector automotriz de México, medida que protege exportaciones valuadas en más de 165.000 millones de dólares. Este aplazamiento permite continuar negociaciones y evitar un impacto negativo en la industria. La decisión responde a la preocupación de fabricantes y gobiernos sobre los efectos en la competitividad de la región. Aunque esta pausa se considera una oportunidad, sigue habiendo incertidumbre, ya que la situación afecta mensualmente a toda la cadena automotriz en México y EE.UU.

Amenaza del nuevo arancel a países que comparten petróleo con Venezuela

Recientemente Trump anunció una nueva amenaza, a partir del 2 de abril, prevé imponer un arancel del 25% a todas las importaciones de cualquier país que compre petróleo o gas a Venezuela.

Esta medida busca presionar a todas aquellas naciones que mantienen relaciones comerciales con Venezuela. Afectará en gran medida a China, que, según el informe de la Administración de Información Energética de Estados Unidos, adquirió el 68% del crudo exportado por Venezuela en 2023. Otros países afectados también serán Rusia, Singapur y Vietnam. Además de Estados Unidos que fue en 2024 el segundo mayor importador de petróleo venezolano, detrás de China.

Tenemos que tener en cuenta que España es uno de los clientes destacados de los productos energéticos de Venezuela, por lo tanto, se verá gravemente afectado por esta nueva medida. Sin embargo, tal y como afirmaba la ministra portavoz del Gobierno, Pilar Alegría, tanto España como la Unión Europea están preparadas para dar una “respuesta contundente” en defensa de sus productores, en caso de que estas medidas se lleven a cabo.

No obstante, no está claro si la medida finalmente llegará a llevarse a acabo, como hemos visto estos últimos meses, muchos de los aranceles y medidas anunciadas no llegan a concretarse en decisiones oficiales.

Aranceles sobre Automóviles, Semiconductores y Fármacos

A finales de febrero, el presidente de Estados Unidos amenazó con imponer a principios de abril aranceles de un 25% a las importaciones de automóviles, semiconductores y productos fármacos. Además, anunció que la tasa arancelaria de estos aumentará dentro de un año desde tu entrada en vigor. Asimismo, declaró que los aranceles se anunciarán el 2 de abril.

No obstante, en la última semana de marzo, el presidente decidió reducir el alcance de estas medidas, posponiendo temporalmente los aranceles específicos para automóviles, semiconductores y productos farmacéuticos. En su lugar, se centrarán en los llamados “aranceles recíprocos”, basados en la idea de que EEUU debe imponer a otros países los mismos aranceles que esos países aplican a los productos estadounidenses.

Ahora bien, días después, Trump anunció que, a pesar de su enfoque en los aranceles recíprocos, planea llevar a cabo una nueva estrategia arancelaria sobre el sector automotriz. Impondrá aranceles del 25% a este sector. Afectará a todos los coches completos que entren en EEUU, protegiendo así su cadena de suministro

Según los analistas, los aranceles podrían provocar un aumento en los costos de producción de los vehículos fabricados en EE.UU. incluso si se ensamblan dentro del país.

Aranceles sobre Acero y Aluminio

Desde el 12 de marzo, comenzó a aplicarse la medida proteccionista previamente anunciada, que establece un arancel del 25% sobre todas las importaciones de acero y aluminio a Estados Unidos.

Trump justifica esta política como una forma de equilibrar las condiciones para la industria manufacturera en EEUU. No obstante, podrían aumentar los precios de un gran número de bienes de consumo e industriales para los estadounidenses.

- Respuesta de la UE contra los aranceles al acero y aluminio de Trump

Las medidas arancelarias del 25% aprobadas por el Gobierno de Trump, no solo afectarán a Canadá y México, sino también a todo el aluminio y acero que llega a Estados Unidos desde la Unión Europea. Como respuesta, Bruselas anunció el 12 de marzo que lanzará una serie de medidas. Consistirán en impuestos a productos estadounidenses por 26.000 millones de euros.

Estas medidas estarán divididas en dos fases, en primer lugar, la primera, que empezará el 1 de abril y entrará plenamente en vigor el 13 de abril, reactivará impuestos a productos que ya habían sido incluidos en la lista, pero que en 2018 y 2020 fueron pausados. Estas medidas iban dirigidas a productos estadounidenses como barcos, bourbon, motocicletas Harley-Davidson. Tendrá un impacto económico de 8.000 millones de euros.

Por otro lado, en la segunda fase, que se pondrá en marcha a mediados de abril, se incluirán más productos en la lista de bienes sujetos a impuestos o restricciones. Estos productos incluyen electrodomésticos, cosméticos, artículos de cuero y alimentos como aves de corral, nueces, productos lácteos, naranjas y azúcar. Afectarán a exportaciones estadounidenses por un valor de hasta 18.000 millones de euros.

Por ello, la respuesta de la UE se elevará en un total de 26.000 millones de euros, igualando la magnitud de los aranceles impuestos por EE.UU.

A raíz de estas regulaciones europeas, Trump amenaza con imponer más impuestos, lo que afectaría gravemente a las exportaciones europeas de automóviles, productos farmacéuticos y alimentos. Como respuesta, la Comisión Europea lleva semanas intentando llegar a un acuerdo que evite empeorar la situación o incluso llegar a una Guerra Comercial. No obstante, el comisario europeo, Marcos Sefcovic declaró “La administración estadounidense no parece estar comprometida para hacer un trato”.

- Respuesta de Canadá contra los aranceles al acero y aluminio de Trump

Como consecuencia de estos nuevos aranceles, Canadá anunció nuevas medidas como represalia. Incluyendo aranceles del 25% sobre importaciones de productos estadounidenses por valor de US$ 29.800 millones canadienses (US$ 20.100 millones), como productos de acero y aluminio. Además, impuso aranceles a importaciones estadounidenses de ordenadores, equipos deportivos y productos de hierro fundido por valor de miles de millones de dólares.

Leioa, el 27 de marzo de 2025

FUNDIGEX, Asociación Española de Exportadores de Fundición

Fuentes consultadas

https://elpais.com/internacional/2025-03-24/trump-rebaja-el-alcance-de-los-aranceles-a-anunciar-el-2-de-abril.html

https://www.huffingtonpost.es/economia/trump-bajaordago-baja-aranceles-iba-imponer-2-abril.html

https://as.com/actualidad/politica/trump-impondra-aranceles-del-25-a-quienes-compren-petroleo-de-venezuela-n/

https://www.rtve.es/noticias/20250312/como-pueden-afectar-aranceles-trump-a-industria-espanola-del-alumnio-acero/16487741.shtml

https://elpais.com/internacional/2025-03-12/la-ue-responde-a-los-aranceles-al-acero-y-aluminio-de-trump-con-contramedidas-por-valor-de-26000-millones-de-euros.html

https://es.euronews.com/my-europe/2025/03/12/la-ue-contraataca-con-un-paquete-de-medidas-contra-los-aranceles-estadounidenses-al-acero-

https://www.bbc.com/mundo/articles/cjd3zmdlkv0o

https://www.france24.com/es/ee-uu-y-canad%C3%A1/20250303-trump-ratifica-sus-aranceles-c%C3%B3mo-responder%C3%A1n-m%C3%A9xico-canad%C3%A1-y-china

https://elpais.com/internacional/2025-03-04/trump-estudia-ahora-aliviar-los-aranceles-a-mexico-y-canada-segun-su-secretario-de-comercio.html

https://elpais.com/mexico/economia/2025-03-06/el-aplazamiento-por-un-mes-de-los-aranceles-al-sector-automotriz-pone-a-salvo-mas-de-165000-millones-de-dolares.html

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13288422/03/25/trump-golpea-de-nuevo-a-su-victima-favorita-la-casa-blanca-anuncia-nuevos-aranceles-a-los-coches.html

FUNDIGEX
Castings & Foundry Suppliers

Anotaciones sobre la situación Geopolítica Mundial

[febrero 2025]

Introducción

En su segundo mandato, Donald Trump ha intensificado su política proteccionista, imponiendo nuevos aranceles que han generado tensión en el comercio global. Esta estrategia arancelaria tiene un objetivo geopolítico, es decir, más allá de proteger la economía estadounidense, lo que buscan es influir en las relaciones internacionales y en la posición de Estados Unidos en el escenario global.

Algunos socios nos han pedido monitorizar las medidas proteccionistas que se están impulsando desde la administración estadounidense y agrupar noticias para informar a las empresas de las afecciones que puedan suponer para nuestro sector.

A continuación, analizaremos y llevaremos a cabo un pequeño informe actualizado de las medidas tomadas y cada una de sus repercusiones. Este informe será actualizado periódicamente y colgado en el apartado de noticias de nuestra página web.

Aranceles a México, Canadá y China

Hace unas semanas el presidente impuso nuevos aranceles a México, Canadá y China. Los aranceles ascenderán a un 25% sobre todas las importaciones procedentes de México y la mayoría de los bienes procedentes de Canadá y un arancel del 10% sobre los productos chinos importados por Estados Unidos. La entrada en vigor de estos aranceles del 25% a México y Canadá se aplazó hasta principios de marzo, tras negociaciones con sus líderes. A cambio, México desplegará 10.000 soldados en la frontera para frenar el tráfico de fentanilo y Canadá reforzará su seguridad fronteriza.

El gobierno estadounidense defiende esta nueva política como un objetivo por frenar el flujo de drogas e inmigrantes indocumentados en Estados Unidos. Estos aranceles podrían iniciar una guerra comercial global, con el potencial de mayores costes, cadenas de suministro interrumpidas y perdida de empleos.

China, el principal adversario comercial de EEUU

Trump ha marcado a China como su principal adversario comercial.

El aumento arancelario del 10% sobre productos tecnológicos y bienes manufactureros impuesto por Estados Unidos, ya está en vigor. Afectando a las importaciones chinas y eliminando la exención de 800 dólares en pequeños envíos. Esto perjudicará directamente a los consumidores y empresas estadounidenses que dependen de bienes chinos.

Como respuesta, China ha establecido un impuesto del 15% sobre ciertos tipos de carbón y gas natural licuado y un arancel del 10% sobre el petróleo crudo, la maquinaria agrícola, los automóviles de gran cilindrada y las camionetas. Las medidas entraron en vigor el 10 de febrero. Estas acciones buscan ejercer presión estratégica sin afectar la economía china ya afectada.

- ¿Una nueva guerra comercial?

  Todas estas medidas podrían ser el inicio de una nueva guerra comercial entre Washington y Beijing, no obstante, todo podría quedarse en un mayor diálogo o acuerdo entre ambos países.

¿Cómo puede afectar a México?

Como hemos comentado anteriormente, gracias al despliegue de tropas mexicanas, Trump suspendió temporalmente las medidas arancelarias del 25% para México. Sin embargo, las concesiones de México podrían resultar insuficientes, y la posibilidad de nuevos aranceles después de 30 días sigue en pie.

México se enfrenta a grandes riesgos si finalmente entran en vigor los aranceles, ya que es un país muy dependiente del comercio de EE.UU. Además, especialmente en el sector manufacturero y automotriz, esta incertidumbre podría afectar a la inversión extranjera y a la estabilidad económica.

Arancel al Acero al Aluminio

El lunes 10 de febrero, Donal Trump Firmó una orden ejecutiva que impone un arancel del 25% a todas las importaciones de acero y aluminio, eliminando exenciones y cuotas libres de impuestos que beneficiaban a países como Canadá, México y Brasil. Además, la orden se extiende a todos los productos derivados del acero fabricados con material importado. Esta orden se verá reflejada y afectará a todos los países que exporten estos materiales a EEUU, de este modo impactará también en Europa y España.

Peter Navarro, asesor comercial de Trump defiende las nuevas medidas asegurando que estas beneficiarán a la industria estadounidense y reforzarán la seguridad económica y nacional. Además del incremento, esta orden establece un nuevo estándar para América del Norte, exigiendo que el acero importado sea “fundido y vertido” y que el aluminio sea “fundido y moldeado” localmente.

Entre los productos más afectados por estos aranceles se encuentran las láminas de acero y los tubos de acero, productos utilizados en la construcción y la industria automotriz y petrolera. También tendrá repercusiones sobre estructuras metálicas y barras de acero, empleadas en la fabricación de maquinaria y componentes industriales. Añadir también productos como alambres, cables, planchas y rollos de acero.

Expertos anuncian que esta situación hará aumentar el costo de producción de las industrias, tanto por el aumento del precio del acero y el aluminio importados, como por el hecho de que los fabricantes nacionales de estos materiales podrían aumentar el precio de sus productos debido a la menor competencia de las importaciones de bajo precio.

Aranceles a la UE

La UE podría ser el próximo objetivo de amenazas arancelarias de Trump debido al déficit comercial entre ambas economías. Se prevé que los aranceles serán de un 5-10% para finales de 2025, afectarían a las exportaciones de sectores como el automotriz, químico, siderúrgico y de maquinaria.

Sin embargo, teniendo en cuenta que la economía global está altamente interconectada, si EE.UU. impone aranceles a otros países, estos podrían redirigir sus productos al mercado europeo, aumentando la competencia para las empresas de la UE. Estas medidas también podrían interrumpir las cadenas de suministro de muchas empresas europeas, dificultando la obtención de productos clave a precios razonables.

Los aranceles del 25 % sobre las importaciones de aluminio y acero a partir del 12 de marzo, afectarán gravemente a muchas empresas de la UE. No obstante, la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, declaró el 11 de febrero de 2025: "Los aranceles injustificados sobre la UE no quedarán sin respuesta. La UE actuará para salvaguardar sus intereses económicos. Protegeremos a nuestros trabajadores, empresas y consumidores

Si la UE no lograra un acuerdo con EE. UU para evitar los aranceles, dispone de varias herramientas para protegerse, tales como, recurrir a la OMC (Organización Mundial del Comercio), utilizar el instrumento contra la coerción, una herramienta destinada a luchar contra las amenazas económicas y las restricciones comerciales desleales ejercida por terceros países. O también podría imponer contramedidas, es decir, imponer aranceles adicionales a los productos estadounidenses como respuesta.

El martes 18 de febrero el presidente anunció su intención de planear la imposición de aranceles alrededor del 25% a las importaciones de automóviles, así como de semiconductores y productos farmacéuticos enviados a Estados Unidos a partir del 2 de abril. Estas medidas no entrarán en vigor de inmediato, no obstante, el presidente no descarta que los nuevos aranceles se anuncien el mismo 2 de abril.

Posibles aranceles al Cobre

Donald Trump ha firmado un decreto para investigar el mercado del cobre y evaluar la imposición de aranceles a su importación, alegando razones de seguridad nacional. La medida sigue a los aranceles del 25% sobre el acero y el aluminio y podría extenderse a otros sectores como automóviles y semiconductores. El secretario de Comercio, Howard Lutnick, tiene 270 días para presentar un informe con conclusiones y recomendaciones.

El gobierno de EE.UU. argumenta que la industria nacional del cobre ha sido afectada por prácticas desleales de comercio exterior. Se analizarán las importaciones de cobre en todas sus

formas, su demanda en sectores estratégicos, la capacidad de producción interna y los riesgos de depender de pocos proveedores.

Peter Navarro, asesor de Trump, señala a China como el principal responsable del exceso de oferta y dumping que perjudica la competencia. Sin embargo, los aranceles afectarían sobre todo a Chile, México y Canadá.

Estados Unidos solía liderar la producción mundial de cobre, pero ha perdido competitividad frente a China, que domina la fundición y refinado del metal. El decreto busca fortalecer la producción nacional y reducir la dependencia de importaciones, garantizando el suministro para defensa, energía e infraestructura crítica.

La imposición de aranceles al cobre por parte de EE.UU. podría generar un aumento en los costos para la Unión Europea, afectando a industrias clave como la automotriz, la electrónica y las energías renovables. Al restringir importaciones, EE.UU. aumentaría la competencia por proveedores como Chile y México, lo que encarecería el metal en los mercados internacionales.

La UE, que depende del cobre para tecnologías limpias, podría enfrentar problemas en su cadena de suministro, afectando la transición energética. A su vez, China, que ya domina el refinado de cobre, podría consolidar su influencia en el mercado europeo. Esto incrementaría la dependencia de la UE de proveedores alternativos y aumentaría la incertidumbre económica. En definitiva, la política proteccionista de Trump podría perjudicar la estabilidad y competitividad industrial de Europa.

Los principales países que podrían verse afectados son los mayores exportadores de cobre refinado a EE.UU., que son Chile, que en 2023 exportó 4.630 millones de dólares, Canadá (1.220 millones), Perú (705 millones), México (116 millones) y la República Democrática del Congo (106 millones), según datos del Observatorio de Complejidad Económica (OEC), una plataforma que recopila datos de comercio internacional.

Fuentes consultadas

https://www.bbc.com/mundo/articles/c3w80z1jwq8o

https://www.infobae.com/economia/2025/02/20/la-politica-comercial-de-donald-trump-de-aplicar-aranceles-reciprocos-incluira-al-iva/

https://www.france24.com/es/programas/econom%C3%ADa/20250211-qu%C3%A9-implican-los-aranceles-al-acero-y-aluminio-decretados-por-trump

https://cnnespanol.cnn.com/2025/02/01/eeuu/trump-impone-aranceles-mexico-canada-china-trax?utm_term=PRV-173845145570955cfd14a4cb9&utm_source=cnn_Alerta+aranceles+Trump&utm_medium=email&bt_ee_preview=lGDRasNLDEtsIBuocXcfm7OoU7xqjiyvravR9B3joccyLL7VcIUhnEBeaFVaysfh&bt_ts_preview=1738451455796

https://www.elsaltodiario.com/economia/culebron-aranceles-trump-china-mexico-canada-union-europea

https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13212684/02/25/trump-anuncia-nuevos-aranceles-que-afectan-a-espana-y-europa-cualquier-acero-o-aluminio-que-venga-a-eeuu-tendra-un-arancel-del-25.html

https://es.euronews.com/2025/02/04/trump-aplaza-los-aranceles-a-mexico-y-canada-para-negociar-medidas-de-seguridad-fronteriza

https://elpais.com/internacional/2025-02-25/trump-abre-el-proceso-para-imponer-aranceles-al-cobre-alegando-motivos-de-seguridad-nacional.html

https://www.swissinfo.ch/spa/china-expresa-su-oposici%C3%B3n-a-%22aranceles-unilaterales%22-tras-investigaci%C3%B3n-de-trump-al-cobre/88929734