

Anotaciones sobre la situación Geopolítica Mundial

[Evolución 2025]



RESUMEN EJECUTIVO

En 2025, la política comercial de EE. UU. se convierte en el eje de su estrategia geopolítica, utilizando los aranceles como instrumento de presión sobre aliados como sobre rivales en todos los continentes.

El año ha estado marcado por una sucesión de subidas arancelarias y treguas parciales que, aunque han evitado una guerra comercial abierta, también han logrado consolidar un nivel de protección muy elevado y generado una gran incertidumbre en empresas y mercados.

En los últimos meses (septiembre-noviembre 2025), hemos visto acuerdos relevantes (UE-EE. UU., China, India, Brasil, Mercosur), nuevas amenazas de ampliación de aranceles del 50% y litigios judiciales internos en EE. UU. que siguen manteniendo cautelarmente vigentes la mayoría de las medidas.

PUNTOS CLAVE DE 2025

- EE. UU. ha reforzado un esquema arancelario centrado en un arancel general y recargos específicos del 25% y 50% sobre acero, aluminio, automóviles y otros productos estratégicos. Ha tenido un impacto global y pocas excepciones.
- La UE pactó en septiembre un acuerdo con EE. UU. limitando la mayoría de aranceles al 15% y eliminando casi todos sus propios aranceles industriales a cambio de compras masivas de energía y tecnología estadounidenses; podemos decir que el acuerdo es desequilibrado, aunque no vinculante, y mantiene el 50% en metales.
- A finales de verano y en otoño, Washington amplió el arancel del 50% a más de 400 nuevas categorías derivadas de acero y aluminio, viéndose afectados maquinaria, componentes de automoción y electrodomésticos, lo que ha presionado especialmente a la industria europea.
- El sector automotriz europeo ha experimentado una fuerte caída de beneficios y pérdida de competitividad debido a los aranceles, la presión china y la apreciación del euro, lo que ha acelerado las decisiones de las grandes constructoras de relocalizar producción hacia EE. UU. para esquivar tarifas.
- Con China, tras un verano tenso (restricciones chinas a tierras raras y amenaza arancelaria estadounidense del 100%), ambas potencias cerraron a finales de octubre un acuerdo que redujo parcialmente los aranceles, se suspendió por un año las limitaciones a tierras raras y se llegaron a compromisos en energía, agro y lucha contra el fentanilo.
- India se ha convertido en un caso paradigmático de “presión por energía”: EE. UU. ha impuesto aranceles del 50% ligados a las compras de petróleo ruso, pero mantiene

abierta la opción de rebaja a cambio de diversificación del suministro y avances hacia un acuerdo comercial.

- Brasil soporta aranceles del 50% sobre buena parte de sus exportaciones, en un contexto que mezcla argumentos comerciales y represalias políticas, aunque se está avanzando hacia un entendimiento en minerales críticos a cambio de señales de flexibilización limitada (por ejemplo, posible reducción de tarifas sobre el café).
- En Norteamérica, México y Canadá están atrapados entre la amenaza de ruptura o revisión dura del TMEC y nuevos aranceles (30% a México, 35% a Canadá), lo que ha provocado boicots cruzados, desvíos de comercio y decisiones empresariales de deslocalización productiva.
- La UE ha tratado de amortiguar el choque con EE. UU. reforzando su red de acuerdos (Mercosur, Indonesia, Emiratos Árabes Unidos) y desplegando también herramientas de defensa como el Mecanismo de Anticoerción, aunque sigue condicionada por el bloqueo del Órgano de Apelación de la OMC.
- A nivel interno estadounidense, los tribunales cuestionan partes del programa arancelario, pero un Tribunal de Apelaciones ha permitido que las tarifas de Trump sigan en vigor mientras se resuelve el fondo del caso, prolongando la incertidumbre regulatoria.

En conjunto, el informe que a continuación se puede leer, nos deja ver un 2025 en el que se ha consolidado una “normalidad” de altos aranceles y diplomacia económica coercitiva, que obliga a la UE, España y otros socios a diversificar mercados, reconfigurar cadenas de suministro y aceptar acuerdos asimétricos para obtener algo de estabilidad comercial.

INFORME

Este informe describe la evolución de la situación geopolítica en 2025, en el que se evalúa la política arancelaria de EE. UU. como una estrategia de presión a nivel global, con especial impacto en la UE, América (México, Canadá, Mercosur, Brasil, Argentina), China, India y otros socios estratégicos, y en sectores como acero, aluminio, automoción, energía, agroalimentario, minerales críticos y alta tecnología.

Si bien en los últimos meses (septiembre-noviembre 2025) se ha podido observar un giro parcial hacia acuerdos selectivos y treguas, el nivel de aranceles es muy elevado y las amenazas sobre nuevos gravámenes son constantes. Mientras los tribunales de EE. UU. mantienen en vigor de manera cautelar el grueso del programa arancelario.

EJE CENTRAL DE LA POLÍTICA ARANCELARIA DE EE. UU.

La estrategia de EE. UU. pasa por combinar un arancel general (10%) con “aranceles recíprocos” país a país y subidas específicas al acero, aluminio, automóviles, semiconductores, fármacos y eventualmente el cobre. Según la administración estadounidense los objetivos de estos aranceles son corregir desequilibrios estructurales, financiar rebajas de otros impuestos, reindustrializar EE. UU. y usar las tarifas como palanca geopolítica frente a rivales (China, Rusia) y socios (UE, México, India, Brasil, etc.).

En la práctica, la medida estrella ha sido elevar a 25% primero y 50% después los aranceles al acero y aluminio, aplicados de forma casi universal salvo algunas excepciones (Reino Unido y casos puntuales), acompañados de un cálculo más complejo que grava solo el contenido de acero/aluminio en ciertos productos. Paralelamente, se ha instaurado un arancel del 25% a los automóviles y recambios, con exenciones parciales bajo el TMEC pero con un fuerte impacto sobre exportadores europeos y asiáticos.

ÚLTIMOS MESES

DICIEMBRE

En septiembre se adoptó el texto del acuerdo UE-Mercosur, por el que se iban a eliminar aranceles sobre las exportaciones europeas, abrirse la contratación pública y acceder a materias primas críticas (silicio, litio) y poner el foco en facilitar la internacionalización de pymes europeas.

Sin embargo y debido a las reticencias de Italia y Francia el acuerdo sigue sin firmarse. El presidente brasileño Lula de Silva ha lanzado un ultimátum y ha informado que si no se firma el acuerdo para el 20 de diciembre Brasil no seguirá adelante con el mismo.

NOVIEMBRE

En noviembre de 2025, pese a varios acuerdos, la situación sigue muy tensa: EE. UU. intenta extender el 50% de arancel a más de 400 categorías de productos europeos “derivados” del acero y aluminio, incluyendo maquinaria, componentes de automoción y electrodomésticos. La UE, por su lado, ha propuesto un sistema de cuotas y mecanismos conjuntos contra la sobrecapacidad china, pero Washington exige un acuerdo jurídicamente vinculante que los Estados miembros no quieren ratificar, lo que bloquea una solución estructural.

En lo que se refiere a automoción, en Europa los aranceles ya han recortado en torno a un tercio el beneficio operativo de los grandes grupos con fuerte exposición a EE. UU., pese al acuerdo UE-EE. UU. que limita la mayoría de aranceles al 15%. Nuevos aranceles se podrían aplicar al conjunto de la UE por la cláusula de nación más favorecida de la OMC, obligando a

Bruselas a considerar instrumentos de ejecución y el nuevo Mecanismo de Anticoerción ante el bloqueo crónico del Órgano de Apelación de la OMC.

OCTUBRE-NOVIEMBRE: ACUERDOS BILATERALES CLAVE

En los últimos meses (octubre-noviembre) se han sucedido algunos acuerdos o novedades que han afectado a varios países en varios continentes:

- Argentina, Ecuador, El Salvador y Guatemala han aceptado abrir más sus mercados a bienes estadounidenses a cambio de rebajas arancelarias sobre sus exportaciones, con especial impacto en productos agrícolas como plátano y café.
- Con Brasil, tras imponer EE. UU. un 50% a buena parte de sus exportaciones, se está avanzando en un esquema de cooperación en minerales críticos y tierras raras, y se explora la rebaja de tarifas sobre café, mientras siguen tensiones por sanciones personales y visados.
- En India, EE. UU. vincula la reducción de aranceles a la disminución de compras de petróleo ruso, por lo que ha obtenido un compromiso de diversificación de suministro, reactivando así la negociación de un acuerdo comercial.
- En lo que se refiere a China, Pekín anunció restricciones a tierras raras y EE. UU. respondió con un 100% adicional. Sin embargo, a finales de octubre se alcanzó un acuerdo: China suspendió por un año las restricciones y EE. UU. redujo parcialmente los aranceles, a cambio de compras de energía y productos agrícolas estadounidenses y cooperación contra el fentanilo.
- Japón firmó con EE. UU. tanto compromisos de compra de armamento y aumento limitado del gasto en defensa como un acuerdo sobre minerales críticos y tierras raras, para reducir así la dependencia de China y apoyar la industria tecnológica y militar estadounidense.

SEPTIEMBRE: ACUERDO UE-EE. UU. Y MERCOSUR

En septiembre se firmó el texto del acuerdo UE-EE. UU. que fija un arancel máximo del 15% para la gran mayoría de exportaciones europeas, incluyendo automóviles y componentes, y limita futuros aranceles a fármacos y semiconductores, aunque mantiene el 50% en acero y aluminio. La UE acepta eliminar casi todos sus aranceles industriales a EE. UU., ampliar la apertura a productos agrícolas y pesqueros, y comprometer compras masivas de gas natural licuado, petróleo, productos nucleares y chips de IA estadounidenses.

Pese a la mejora frente a escenarios de aranceles del 30% o más, el acuerdo es desequilibrado y no vinculante jurídicamente, con impactos negativos en siderurgia y sectores sensibles por la apreciación del euro y la pérdida de competitividad en el mercado estadounidense. Además, a finales de agosto EE. UU. extendió al 50% a 407 nuevas categorías derivadas de acero y aluminio, incluyendo maquinaria y bienes de consumo clave para la industria europea.

Paralelamente, se adoptó el texto del acuerdo UE-Mercosur, que elimina aranceles sobre el 91% de las exportaciones europeas, abre contratación pública y acceso a materias primas críticas (silicio, litio) y pone el foco en facilitar la internacionalización de pymes europeas.

ZONAS GEOGRÁFICAS

AMÉRICA DEL NORTE: MÉXICO Y CANADÁ

En los últimos meses nos encontramos ante un triángulo muy tenso:

- México mantiene su condición de principal socio comercial de EE. UU., pero se enfrenta al riesgo de perder las ventajas del TMEC en la revisión de 2026, mientras que soporta un 25% de arancel para productos fuera de las reglas de origen y la amenaza de un 30% generalizado. Cabe destacar que el gobierno mexicano ha lanzado aranceles del 50% a importaciones desde China y otros países sin acuerdo para alinearse con Washington y frenar desvíos de comercio.
- Canadá ha visto cómo EE. UU. aplica un arancel del 35% a sus exportaciones, tras un pulso que incluye un nuevo impuesto digital canadiense, boicot de consumidores y empresas a productos estadounidenses, y un movimiento “Buy Canadian” que ha terminado dañando sectores como turismo y bebidas espirituosas.
- La participación de EE. UU. en las importaciones canadienses cae a mínimos históricos y empresas como Stellantis han decidido reubicar su producción desde Canadá a plantas en EE. UU. como parte de un plan de inversión masivo para beneficiarse del entorno arancelario.

AMÉRICA LATINA: BRASIL, MERCOSUR Y ENERGÍAS

Los aranceles del 50% a Brasil se han vinculado oficialmente a desequilibrios comerciales, pero también a represalias políticas por el juicio a Bolsonaro, que ha generado un paquete de ayudas internas y créditos blandos para amortiguar el golpe en sectores como café, carne y fruta. Casi 700 productos brasileños han quedado exentos (aviones, petróleo, pulpa de madera, zumo de naranja), lo que limita el alcance al 35,9% de las ventas a EE. UU. pero concentra el daño en exportadores agrícolas.

La firma y ratificación del acuerdo UE-Mercosur se presenta como una respuesta estratégica europea a la exclusión de EE. UU. de la liberalización arancelaria en el continente americano, consolidando un área casi libre de aranceles entre UE y Sudamérica frente al proteccionismo estadounidense.

Sin embargo y debido a las reticencias de Italia y Francia el acuerdo sigue sin firmarse. El presidente brasileño Lula de Silva ha lanzado un ultimátum y ha informado que si no se firma el acuerdo para el 20 de diciembre Brasil no seguirá adelante con el acuerdo.

ASIA: CHINA, INDIA, JAPÓN Y ASEAN

Con China la situación del paquete arancelario ha evolucionado desde el lanzamiento oficial de los aranceles el día 2 de abril: del 145% y el arancel recíproco del 104%, hasta la tregua de mayo (30% frente a 10%) y el gran acuerdo de finales de octubre que reduce otra vez las tarifas ligadas al fentanilo y desactiva temporalmente las restricciones a tierras raras y TikTok. Hay que reseñar que, pese a los movimientos que buscan un acuerdo, sigue en pie un nivel arancelario elevado y la posibilidad de sanciones adicionales ligadas al comercio con Rusia.

En India, además del contencioso por el petróleo ruso, EE. UU. mantiene a India como socio prioritario con superávit exportador indio, por lo que se están utilizando los aranceles como herramienta para reorientar su política energética y para forzar concesiones en un futuro acuerdo comercial.

Japón, por su parte, combina un gran paquete de inversiones en EE. UU. y compras de armamento y materias primas críticas con presión estadounidense para elevar el gasto en defensa hasta al menos el 2% del PIB, sin compromisos plenos de Tokio.

Indonesia aparece como ejemplo de doble juego: ha cerrado un acuerdo político de libre comercio con la UE y simultáneamente pacta con Trump reducir aranceles a cambio de compras millonarias de energía, productos agrícolas y aviones Boeing, aunque con detalles pendientes de implementación.

ORIENTE MEDIO, ENERGÍA Y ESTRECHO DE ORMUZ

La política arancelaria de EE. UU. está relacionada con el contexto de seguridad energética: Irán amenazó con bloquear el Estrecho de Ormuz, lo que podría disparar el petróleo hasta 150 dólares y el gas licuado un 50%, y provocar una oleada inflacionaria global. Tras un alto el fuego entre Israel e Irán, se relajó temporalmente el riesgo de cierre del estrecho, pero se mantiene la capacidad de bloqueó como herramienta de presión iraní.

Ante este escenario, EE. UU. combinó su diplomacia de seguridad con la presión arancelaria a países que compran petróleo a Rusia y Venezuela, mientras la UE acelera se centró en llegar a acuerdos energéticos con Mercosur, Chile y otros socios para reducir vulnerabilidad a shocks de suministro.

IMPACTO EN LA UE, ESPAÑA Y SECTORES CLAVE

Para la UE, la combinación de aranceles, apreciación del euro y competencia china en sectores como automoción y vehículos eléctricos ha generado una pérdida de competitividad significativa en el mercado estadounidense. El sector europeo del automóvil, ya debilitado, ha

encajado recortes de márgenes, profit warnings y traslados de producción, mientras ha ido aumentando la presión para relocalizar inversiones dentro de EE. UU. para esquivar tarifas.

En España, encuestas realizadas por el Banco de España muestran que casi el 30% de las empresas se han visto afectadas por los aranceles de EE. UU., especialmente en industria, transporte y comercio, y que la respuesta predominante ha sido subir precios, buscar nuevos proveedores y diversificar mercados. Hay que tener en cuenta también las amenazas que suponen el impacto indirecto vía cadena de valor automotriz europea y las represalias específicas si España no cumple los objetivos de gasto en defensa marcados por EE. UU.

CONCLUSIONES Y TENDENCIAS DE FONDO

- La política comercial de EE. UU. en 2025 consolida los aranceles como instrumento central de política exterior, usando tarifas masivas y selectivas para obtener concesiones en seguridad, energía, defensa, migración y alineamientos geopolíticos.
- Aunque en los últimos meses se multiplican treguas y acuerdos bilaterales (UE-EE. UU., China, India, Brasil, Japón, Mercosur, etc.), estos parten de niveles arancelarios extraordinariamente altos y se acompañan de amenazas de nuevas subidas, lo que mantiene una elevada incertidumbre para empresas y mercados.
- La UE responde combinando diversificación comercial (Asia-Pacífico, Mercosur, Emiratos, Indonesia) y refuerzo de sus instrumentos defensivos, pero acepta acuerdos desequilibrados para ganar estabilidad mínima y evitar una guerra comercial abierta.
- Para España y otros países exportadores especializados en automoción, fundición, agroalimentario y bienes intermedios, el entorno descrito en el informe implica un escenario duradero de mayores costes, volatilidad y necesidad de replantear cadenas de suministro y mercados de destino.

FUENTES

FRANCE 24

EL ECONOMISTA

ICONTAINERS

RTVE

EL DIARIO.ES

CAIXABANK

INTERDIARIO

EL CRONISTA

EURONEWS

WIKIMEDIA FOUNDATION

