Competitiveness and Sustainable Development Institute

Imperialismo, última etapa del Capitalismo

Los acontecimientos que hemos observado en las últimas dos décadas, que se vienen acentuando desde las crisis del 2008 y, particularmente en los últimos años desde el primer gobierno del presidente Trump; a quien se le tiene que reconocer que, está contribuyendo a esclarecer sin caretas el real comportamiento de un país *hegemón* que pretende continuar siéndolo, adoptando y haciendo uso de todos sus poderes económico, cultural, político y militar para imponer sus condiciones y humillar y someter a otros países e incluso a bloques como la Unión Europea (facilitado por líderes débiles y con intereses particulares).

Una de las "armas" empleadas en esta "guerra comercial" del gobierno de EE.UU. es el uso de los aranceles "destruyendo" las normas de la Organización Mundial de Comercio y los promocionados Tratados de Libre Comercio; en concreto: ya no hay "libre mercado" y globalización. Pero, lo que todavía no se comenta es que, esta guerra se centra en el comercio de bienes y nó en el de los servicios digitales donde EE.UU. tiene un superávit, a través con empresas monopólicas (Google, Amazon, Meta Platforms, Apple y Microsoft, Nvidia y otras) que son sus "ejércitos" tecnológicos para arrasar con el mercado internacional. La UE mostró un error al nó aplicar impuestos y restricciones al poder de dominio de las tecnologías norteamericanas. Sin más comentarios; por considerar de actualidad internacional y de debate, transcribimos el siguiente artículo traducido al español publicado en *Project Syndicate*.

NOTA: el resaltado en color amarillo es nuestro.

02 de agosto 2025

Dr. Jaime E. LUYO

La rendición económica de Europa

PS, Jul 30, 2025

Alberto Alemanno

PARÍS - Cuando el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, y la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, se estrecharon la mano el domingo pasado en el complejo de golf escocés de Trump, no solo estaban anunciando un nuevo acuerdo comercial. Estaban formalizando la rendición económica e ideológica de Europa. Al acordar aranceles del 15% sobre la mayoría de las exportaciones a Estados Unidos, la Unión Europea ha capitulado ante la visión del mundo de suma cero de Trump. Al hacerlo, ha abandonado los principios del multilateralismo que han guiado durante mucho tiempo el comercio global.

Las consecuencias económicas son inmediatas y graves. Los exportadores europeos ahora se enfrentan a aranceles casi diez veces más altos que el promedio anterior del 1,6 % ponderado en función del comercio. Solo Volkswagen ha reportado un perjuicio de 1.300 millones de euros (1.500 millones de dólares) por el aumento de los aranceles estadounidenses.

Pero la tasa arancelaria en sí es solo una parte del problema. El verdadero daño radica en lo que la UE aceptó pagar por el "privilegio" de mantener el acceso al mercado estadounidense: el compromiso de comprar energía estadounidense por un valor de 750.000 millones de dólares en tres años e invertir otros 600.000 millones en la economía estadounidense.

Estas sumas asombrosas desviarán inevitablemente recursos del desarrollo y la innovación europeos, al tiempo que legitimarán la coerción bilateral por encima del sistema multilateral, basado en reglas, de la Organización Mundial del Comercio. Como han señalado acertadamente los críticos, esta salida masiva se produce directamente a expensas de la inversión nacional.

Lo que hace que la rendición de la UE sea especialmente preocupante es lo innecesaria que era. Como mayor socio económico de Estados Unidos, con casi un billón de

dólares de comercio anual, la UE tiene una influencia considerable. Mientras que Estados Unidos mantiene un déficit de bienes de 235.600 millones de dólares con la UE, el déficit de servicios de 148.000 millones de euros que mantiene el bloque con Estados Unidos ofrecía claras vías de represalia, desde impuestos digitales hasta restricciones a los gigantes tecnológicos estadounidenses.

Semanas antes, anticipando un estancamiento, los responsables de las políticas europeos habían preparado contra-aranceles que afectaban a productos estadounidenses por valor de 93.000 millones de euros. Pero la UE contaba con armas mucho más potentes. Su Instrumento Anticoerción, por ejemplo, podría haber excluido a empresas estadounidenses de contratos gubernamentales, revocado derechos de propiedad intelectual e impuesto restricciones comerciales más amplias. Sin embargo, los líderes nacionales, por temor a las represalias de Trump y bajo la presión de las industrias nacionales deseosas de mantener el acceso al mercado estadounidense, se negaron a autorizar a Von der Leyen a utilizar cualquiera de estas herramientas, obligándola a negociar desde una posición de debilidad.

El contraste con otros socios comerciales de Estados Unidos no podría ser más marcado. Cuando el Reino Unido consiguió una tasa arancelaria del 10% de Trump en mayo, los líderes europeos expresaron su preocupación por aceptar condiciones similares. Ahora, celebran los aranceles del 15% a las exportaciones de la UE como un avance diplomático. La incómoda realidad es que Gran Bretaña, actuando en solitario, negoció mejores condiciones que la UE en su conjunto.

Este fracaso expone la debilidad fundamental de la gobernanza europea. A falta de un verdadero sistema de gobernanza a nivel de la UE, el bloque sigue siendo incapaz de traducir las agendas nacionales en pugna en una postura unificada. Con Von der Leyen atada de pies y manos por los estados miembro que priorizan sus intereses nacionales sobre la cohesión europea, el resultado fue un acuerdo que solo satisface a Trump y que encierra a Europa en un estado de dependencia estructurada.

La incapacidad de la UE para contrarrestar a Trump es especialmente preocupante, dado su objetivo declarado de lograr autonomía estratégica. Algunos pueden argumentar que el acuerdo -que técnicamente no es un acuerdo comercial formal, sino más bien un conjunto de declaraciones que esbozan un proceso de negociación en curso- permite ganar tiempo. Al apaciguar a Trump, se argumenta, la Comisión ha mantenido los lazos transatlánticos al tiempo que ha creado un espacio para futuras excepciones.

Pero si esto fuera realmente una estrategia para ganar tiempo, esperaríamos que la UE tomara medidas concretas para avanzar en la autonomía estratégica: aumentar el gasto en defensa, acelerar la diversificación de las cadenas de suministro e invertir en capacidades de represalia. En cambio, tras años de prometer reducir su dependencia de potencias extranjeras, los líderes de la UE optaron por sustituir las importaciones energéticas rusas por suministros estadounidenses y comprometerse a realizar compras masivas de equipamiento militar norteamericano.

La subordinación de Europa refleja y refuerza la dependencia del continente del poder estadounidense. Durante décadas, los países europeos no han cumplido los objetivos de gasto en defensa de la OTAN, conformándose con refugiarse bajo el paraguas nuclear estadounidense. Ahora, la misma deferencia se está reproduciendo en el frente económico, en tanto la UE se muestra incapaz de movilizar su influencia colectiva ante

las tácticas de presión de Trump. Esta dependencia militar y económica ha creado un desequilibrio estructural que se extiende a los ámbitos de defensa, comercio y energía, dejando a Europa en un estado de vasallaje permanente.

La capacidad de Trump para obtener concesiones económicas radicales y compromisos de gasto en defensa demuestra la eficacia con la que Estados Unidos puede instrumentalizar las inquietudes de seguridad de Europa para perseguir objetivos geopolíticos más amplios. La promesa de inversión de 600.000 millones de dólares, gran parte de los cuales se destinarán a la compra de equipamiento militar, obliga a Europa a subvencionar a los contratistas de defensa estadounidenses a la vez que socava su propia base industrial.

Al ceder a las exigencias de Trump, la UE perdió una oportunidad excepcional de demostrar que los grandes mercados no se dejan intimidar. En lugar de sentar un precedente sólido para otras regiones que se enfrentan a la presión económica estadounidense, ha validado el enfoque transaccional de Trump, envalentonando no solo a futuras administraciones estadounidenses, sino también a otras potencias mundiales deseosas de convertir el comercio en un instrumento de coerción geopolítica.

Si bien la crisis inmediata puede haber pasado, el daño a largo plazo para la credibilidad y la autonomía de la UE será duradero. La percepción generalizada de que Europa se rinde sin oponer resistencia sin duda generará nuevos desafíos a los intereses europeos.

En lugar de intentar culpar a Von der Leyen, los estados miembro de la UE deben preguntarse si evitar una guerra comercial mereció la pena abandonar el compromiso fundacional de Europa con el multilateralismo y renunciar a cualquier camino creíble hacia la autonomía estratégica. Hasta que los líderes europeos encuentren el coraje de romper el ciclo de dependencia empoderando a las instituciones de la UE para que actúen con decisión contra la coerción externa, estas capitulaciones humillantes no harán más multiplicarse, reduciendo al continente a un apéndice próspero pero impotente del imperio estadounidense.

Alberto Alemanno

Writing for PS since **2024**
Alberto Alemanno, Professor of European Union Law at HEC Paris and visiting professor at the College of Europe in Bruges and Natolin, is Founder of The Good Lobby and one of the leading voices on the democratization of the European Union. He was named Young Global Leader by the World Economic Forum, Social Innovation Thought Leader by the Schwab Foundation on Social Entrepreneurship, Ashoka fellow, European Young Leader by Friends of Europe, and one of the 40 most powerful influencers in the European Union by Politico Europe. He is the author of many books, including *Lobbying for Change: Find Your Voice to Create a Better Society* (Icon Books, 2017).

https://www.project-syndicate.org/commentary/high-cost-of-eu-capitulation-to-trump-tariff-threats-by-alberto-alemanno-2025-07/spanish