

EDITORIAL

NEGOCIAR AL RITMO DE TRUMP



“Mejor presionar que rogar”. Ese es uno de los principios del manual publicado por Donald Trump en 1987, titulado El Arte de Negociar y que hoy cobra plena vigencia. Lleva apenas 15 días de haber asumido su segundo mandato y ha impuesto su agenda a nivel global, poniendo sobre la mesa una poderosa arma contra distintas economías: los aranceles.

Así ha logrado que una larga lista de mandatarios ceda a sus peticiones, partiendo por varios latinoamericanos. El primero fue Gustavo Petro, de Colombia, cuya respuesta arancelaria contra EEUU duró solo un par de horas antes de recibir a sus compatriotas deportados por Trump.

Luego fue el turno de Venezuela y Panamá a los que envió emisarios y que regresaron con sendos triunfos en sus manos. El mismo Nicolás Maduro no solo aceptó recibir a los venezolanos irregulares expulsados por Washington, sino que además tuvo que pagar los costos de transporte de vuelta, mientras el enviado de Trump se llevó de regreso a EEUU a seis compatriotas retenidos por el régimen de la nación caribeña.

Después de la condena internacional que recibió el líder estadounidense tras su amenaza de tomar el control del Canal de Panamá, el secretario de Estado de EEUU, Marco Rubio, viajó a esa nación –en una gira por varios países de Centro América– y logró que el Presidente de ese país, José Raúl Mulino, no renueve el acuerdo de la Ruta de la Seda con China y anunciara la revisión de la concesión de dos puertos vinculados a una empresa con sede en Hong Kong. La decisión fue interpretada como más que un guiño a los resquemores que existen en la Casa Blanca respecto de la influencia china en América Latina.

A estas alturas es iluso pensar que Chile saldrá ileso en esta arremetida del nuevo inquilino de la Casa Blanca.

Y así, suma y sigue. La presidenta mexicana; Claudia Sheinbaum y el alicaído líder canadiense, Justin Trudeau no tuvieron más opción que sentarse a negociar para lograr una tregua en la imposición de aranceles, tal vez para ganar tiempo y acomodar sus piezas para dar una respuesta frente al tráfico de drogas y la inmigración.

Paralelamente siguen abiertos flancos con China, la Unión Europea y ahora, el Medio Oriente tras su repentino anuncio de hacerse con la Franja de Gaza. Mientras en Europa los medios se preguntan quién será el líder con estatus global que hará frente a Trump, tal como lo hizo Angela Merkel en 2018, cuando la excanciller alemana en una tensa reunión del G7

encabezó las conversaciones con el polémico mandatario –en su primera administración– para establecer un mecanismo de resolución de disputas comerciales entre Estados Unidos y sus aliados.

A estas alturas es iluso pensar que Chile saldrá ileso en esta arremetida del nuevo inquilino de la Casa Blanca, quien ya ha sugerido que establecerá aranceles a las importaciones de cobre, el principal producto de exportación del país y del que EEUU recibe 11% de los envíos. Más complejo sería el panorama de concretarse una guerra comercial entre EEUU y China, nuestros principales socios comerciales.

En este escenario tan revuelto en lo económico y geopolítico, es positiva la señal del Gobierno chileno de establecer un grupo de trabajo entre Hacienda y Cancillería para analizar los potenciales impactos. Pero por sobre todo el llamado es a la prudencia, a ser dialogantes y a no apresurarnos con respuestas u opiniones acaloradas o asumiendo posiciones sin calibrarlas debidamente.