EL MERCURIO

Fecha: 12/05/2025 Audiencia: 320.543 Sección: OPINION
Vpe: $5.724.690 Tirada: 126.654 Frecuencia: SEMANAL
Vpe pág: $20.570.976 Difusión: 126.654
Vpe portada: $20.570.976 Ocupación: 27,83%

ENFOQUES INTERNACIONALES

Mejor que nada

Gran Bretaña recibió dos buenas noticias comerciales la semana pasada: el acuerdo de aranceles con Estados Unidos y un tratado de libre comercio con India. No solucionan la incertidumbre económica, pero eliminan una serie de trabas para el crecimiento.

A pesar de que el comercio con EE.UU. queda en peores condiciones que antes de la llegada de Donald Trump, en Londres reconocen que Keir Starmer no tenía otra opción que adular al norteamericano. En efecto, en su viaje a Washington, en febrero, el Primer Ministro británico fue cordial, llenó de elogios al Presidente de EE.UU. y puso el broche de oro con la carta de invitación que le entregó de parte del rey Carlos para una segunda visita de Estado a Gran Bretaña, algo sin precedentes. A su vuelta, algunos analistas criticaron a Starmer, pero ahora esos gestos se demuestran productivos: Gran Bretaña es el primer país que firma un acuerdo para rebajar algunos de los aranceles que Trump le había impuesto en abril.

Starmer celebró que la tarifa del 25 por ciento a los autos británicos será eliminada, al igual que la que se le había puesto al acero y el aluminio. El etanol también resulta exento. Solo quedan fijos, al menos por ahora, los aranceles "recíprocos" que gravan la mayoría de los productos con el 10 por ciento, la tasa mínima que fijó Trump para el mundo. La industria automotriz británica pasaba por un mal período, y se decía que, si se aplicaba el impuesto, peligraban hasta 1.200 empleos en el sector. Lo negativo es que EE.UU. impuso una cuota máxima de 100 mil autos para la exención; cualquier número mayor tendrá 25 por ciento de arancel.

Gran Bretaña seguirá negociando otras rebajas, pero eso puede tomar su tiempo, porque la Casa Blanca también quiere avanzar en negociaciones con otros países: ya está dialogando con la Unión Europea y recién empezó con China.

Los británicos no cedieron en el impuesto que cobran a las firmas de servicios digitales, como los buscadores, las redes sociales y las compras *online*, y tampoco en los estándares exigidos a la industria alimentaria. No obstante, se abrieron a las importaciones de carne y pollo norteamericano, exigieron respetar la prohibición de agregados de hormonas y otros elementos que incumplirían las normas europeas, a las que Gran Bretaña sigue apegada. En el aire quedan los aranceles a los productos farmacéuticos, los que, junto con los automóviles, representan la mayor proporción de exportaciones a EE.UU. y serán negociados en el futuro. Así, persiste la incertidumbre.

En cuanto al acuerdo con India, Londres se anotó un buen punto. India es conocida por su aversión a abrir su mercado y países que por años han negociado bajar aranceles, como Chile, se han encontrado con un muro difícil de traspasar. Starmer consiguió que Nueva Delhi aceptara disminuir impuestos al 90 por ciento de los productos, e incluso que el 85 por ciento quede libre de aranceles en 10 años. Pero el premio mayor se lo llevaron el *whisky* y el *gin* que, de un arancel de 150 por ciento, bajaron al 75 por ciento, con la mira de rebajarlo al 40 por ciento en 10 años. Lo que Londres no consiguió fue un acuerdo para las inversiones. India es reacia a firmarlos porque, como cambia las reglas, ya ha sido demandada en el pasado. Lo positivo de este primer TLC de India —y segundo de Gran Bretaña tras el Brexit— es que los muestra abiertos a explorar posibilidades y a cambiar las condiciones para hacer negocios.

UE prepara contramedidas

Al contrario de los británicos, representantes de la Unión Europea no tuvieron tanto éxito en Washington. Las discusiones siguen, mientras el Ejecutivo de la UE estudia las medidas que aplicará en caso de que fracase el acuerdo para eliminar los aranceles recíprocos, suspendidos por 90 días, y los demás impuestos que Trump ha anunciado.

Lo que más complica a la UE es que, a diferencia de Gran Bretaña, Washington decidió imponerles el 20 por ciento (y no el 10 por ciento general) a todos sus productos, aparte del 25 al aluminio y acero, y el 25 por ciento a los automóviles; esto último llevó a los europeos a acudir a la OMC. Esta semana podría haber algún avance. El acuerdo con Gran Bretaña y las reuniones en Suiza con China son indicio de que Washington está apurando las negociaciones.

Merz quiere liderar

Bajo presiones de Estados Unidos, el nuevo Canciller alemán, Friedrich Merz, un antiguo rival de Angela Merkel, se propone liderar una nueva unidad de Europa para enfrentar la incertidumbre económica que traen los aranceles de Trump, y el desafío ruso a la seguridad continental. Lo que parecía una elección fácil en el Parlamento, porque su partido, la CDU, había pactado con los socialdemócratas, se le complicó cuando perdió la primera vuelta. Pero a pesar de que su liderazgo quedó algo debilitado, Merz no se amilana y se dispone a echar a andar un programa que prioriza la economía —que no ha crecido en dos años—, el aumento del gasto en defensa y la modernización del gobierno y de la infraestructura.

Todo es urgente para el nuevo gobierno, pero los aranceles norteamericanos son la máxima prioridad, aunque es la UE en su conjunto la que negocia con Washington. También está el problema de la inmigración, que es el foco del partido rival, la AfD, de extrema derecha, con la segunda bancada en el Bundestag. Si quiere que Europa recupere poder e influencia, Merz necesita éxitos rápidos en todos los frentes. En especial, en su contribución a poner fin a la guerra ucraniana.