

The Economist:

China ha tenido suerte con Trump. ¿Y el resto del mundo?

El avance en las negociaciones comerciales ha sido lento hasta ahora.

Mientras Scott Bessent, secretario del Tesoro de Estados Unidos, negociaba con China en Suiza hasta altas horas del 11 de mayo, los negociadores comerciales del resto del mundo se encontraban sin mucho que hacer. Muchos habían llegado a Washington en busca desesperada de acuerdos, solo para descubrir que los negociadores estadounidenses estaban en el extranjero y que sus reuniones se habían posergado o cancelado. Un funcionario, que esperaba presentar posiciones elaboradas con detalle sobre vacunas bovinas y manipulación cambiaria, aprovechó de visitar el recién renovado Museo del Aire y del Espacio. Luego se fue "más o menos con las manos igual de vacías que antes".

La ambición declarada de Estados Unidos ha sido firmar 90 acuerdos comerciales en 90 días. El reloj empezó a correr el 9 de abril, cuando se pausaron aranceles reciprocos contra una cantidad similar de países, y continuará hasta el 8 de julio. A más de un tercio del camino, solo se han anunciado dos acuerdos: uno con el Reino Unido —aliado con el que Estados Unidos lleva una década negociando— y otro con China, rival con el que el Presidente Donald Trump había desatado una ferocia guerra comercial. En ambos casos, se redujeron aranceles, pero ninguno concedió grandes ventajas a Estados Unidos.

Los otros 88 países han desplegado abundante encanto diplomático para avanzar en sus casos, pero el progreso ha sido lento y desigual. Ningún equipo negociador se ha mantenido mucho tiempo al principio de la fila. Las disputas por los detalles de los acuerdos llevan rápidamente a una degradación en las prioridades. A medida que avanza el reloj, aumentan las apuestas. Nadie quiere quedarse fuera el 8 de julio.

Desde mediados de abril, la administración Trump ha priorizado unas 20 economías. Entre ellas, socios comerciales importantes que serían fuertemente castigados si se reactivaran los aranceles reciprocos, como la Unión Europea, Japón y Vietnam, junto a algunos países menores, como Fiyi. También se incluyó a un puñado de líderes con los que Trump tiene buena relación, como Javier Milei, de Argentina. Mientras más gran-



EFE

El secretario del Tesoro de EE.UU., Scott Bessent y el viceprimer ministro chino, He Lifeng, durante la bilateral en Ginebra, Suiza, el 14 de mayo.

de es el socio comercial, más sienten los consumidores estadounidenses el alza de precios en ausencia de un acuerdo. Los encargados de política comercial creen que los acuerdos con el Reino Unido y Fiyi son señales útiles para los países que están más atrás en la fila y que deberían acelerar otras negociaciones.

Dada la naturaleza tumultuosa de las conversaciones hasta ahora, esas racionalizaciones no resultan del todo convincentes. Todas las negociaciones son vulnerables a los caprichos presidenciales.

Al principio, la prioridad de Estados Unidos eran los grandes exportadores de Asia Oriental, como Japón y

Vietnam. Pero cuando Ishiba Shigeru, primer ministro japonés, dijo que la exclusión de aranceles sectoriales por parte de Estados Unidos era injusta, India le arrebató el lugar —solo para luego perder terreno por la lentitud de sus propias negociaciones. Tras perder el estatus prioritario, funcionarios indios presentaron una moción ante la Organización Mundial del Comercio para endurecer sus controles de exportación contra Estados Unidos. Después de que los negociadores de Trump fueran bien recibidos en Suiza el fin de semana, el Presidente dijo que ese país subiría en la lista. Solo la Unión Europea ha mantenido una posición constante: al final de la fila. Trump ha calificado al bloque como "más desagradable que China" como socio de negociación. Con más

diplomacia, Bessent señala que las conversaciones son difíciles porque "los italianos quieren algo distinto a los franceses".

Tres temas destacan hasta ahora. El primero, y más importante, es que ningún país logra mantener la atención de Estados Unidos por mucho tiempo. En tiempos normales, los acuerdos comerciales se negocian bilateralmente. Incluso definir términos generales, que es lo que Trump intenta hacer ahora, suele tomar años. Los negociadores estadounidenses parecen creer que su enfoque acelerado actual les otorga ventaja. Si encuentran un obstáculo con un país, no hay problema: simplemente pasan al siguiente. Basta ver lo que ocurrió con Japón cuando pidió que se eliminara el arancel del 25% sobre las importaciones de autos.

El problema es que, cuando un país llega a la delantera, las expectativas de sus negociadores aumentan. Tal vez sean ellos quienes logren encantar a la administración Trump con un acuerdo excepcional. Por ejemplo, India intentó convencer a Estados Unidos de eliminar aranceles al acero y los automóviles como parte de un pacto de "cero por cero". Sin embargo, solo el Reino Unido ha obtenido algo de ese estilo, y aun así fue una exención limitada a 100.000 autos al año. Al fallar estos intentos, se produce una rotación constante. "Da la impresión de que la ventana de oportunidad es muy breve cada vez", dice un funcionario vietnamita.

La barrera de Beijing

El segundo tema es el factor

China. Los terceros países deben mantener contentas a dos superpotencias. El 14 de mayo, autoridades chinas atacaron el acuerdo entre Reino Unido y Estados Unidos, alegando que apuntaba indirectamente contra China. Según el acuerdo, el Reino Unido evita aranceles sobre exportaciones de acero, pero solo si Estados Unidos puede opinar sobre quién es dueño de las plantas. Otras cláusulas de "seguridad nacional" también molestaron a China. Este tipo de quejas volverá a surgir. Japón temía que las exigencias estadounidenses sobre bienes estratégicos irritaran a China. Según un funcionario, los negociadores estadounidenses plantean en cada reunión la pregunta: "¿Qué están haciendo y qué podrían hacer respecto a China?".

El tercer tema son los obstáculos imprevistos. Los países que intercambian cientos de miles de productos cada año suelen tener molestias puntuales. Funcionarios británicos se quejaron ante sus pares estadounidenses por la calidad de la carne de vacuno. Los funcionarios estadounidenses exigieron que los políticos japoneses liberalizaran el mercado del arroz —un tabú político— y acusaron sin pruebas a Tailandia de manipular su moneda. A veces, las disputas no tienen nada que ver con el comercio. El 1 de mayo, Tailandia retiró cargos contra Paul Chambers, un académico estadounidense acusado de lesa majestad, en una decisión que las autoridades tailandesas insistieron no tenía relación con las negociaciones. En condiciones normales, estos bailes diplomáticos toman años. Trump tiene menos tiempo, lo que significa que estos temas pueden descarrilar las conversaciones.

Estados Unidos no cumplirá su meta inicial de firmar 90 acuerdos comerciales antes del 8 de julio. Aun así, se habrán firmado varios acuerdos adicionales para entonces. Y muchas negociaciones seguirán más allá del plazo, con funcionarios que esperan una extensión de la pausa arancelaria.

Al mismo tiempo, Trump deberá demostrar que sus amenazas son creíbles si quiere obtener concesiones, pronostica Josh Lipsky, del think tank Atlantic Council: "Habrá algunos casos ejemplares". Para la mayoría de los países, el objetivo no debería ser llegar al principio de la fila. Debería ser evitar caer al final.