

Trump: el leopardo que no oculta sus manchas



Patricia Esparza

Académica de la Escuela de Ingeniería Comercial
Universidad de Las Américas



El presidente Donald Trump inicia en 2025 su mandato estableciendo que la política comercial de Estados Unidos debía ser revisada por las agencias de comercio exterior, solicitando a estas la presentación de propuestas de acciones en un plazo de tres meses.

Al inicio de febrero, antes de cumplir el plazo de revisión, realizó el anuncio de aplicación de aranceles de 10% a importaciones chinas (excepto a productos de bajo valor hasta US\$ 800), y un 25% a productos de México y Canadá, exceptuando el petróleo canadiense que solo tendría un 10%. Dos días después del anuncio, acordó posponer en un mes la aplicación de aranceles a México y Canadá, pero inició el cobro a los productos chinos. Como era de esperarse, la respuesta china fue inmediata, anunciando aranceles de 10% a 15% a los productos estadounidenses tales como gas, petróleo, maquinarias y automóviles.

Los anuncios dan inicio a la incertidumbre en los mercados, especialmente en Estados Unidos, que el año anterior había importado US\$440.000 millones en insumos industriales, partes de maquinarias, productos tecnológicos, piezas y componentes electrónicos, baterías eléctricas, entre otros, significando que se debían reconfigurar las cadenas de suministros, incluso aplicando políticas de “nearshoring” o relocalización de las fábricas, lo cual afecta principalmente a las empresas tecnológicas, automotrices, textiles, farmacéuticas y de salud, y aeronáuticas.

En marzo, y no obstante los análisis desfavorables de distintos actores del ámbito político y empresarial mundial, el presidente Trump anunció el “arancel global”, que establece un impuesto de 25% sobre las importa-

ciones de acero y aluminio, sin excepción de países. A esta altura, la amenaza no solo afectaba a China, México y Canadá, sino también a todos los socios comerciales de Estados Unidos, expandiendo sus impactos a las economías de Europa y Oceanía y, por la imbricación de acuerdos comerciales, de manera indirecta a América del Sur y Asia, es decir, 75% de las regiones económicas mundiales quedaron en “rojo” en marzo de 2025. Reino Unido y Canadá respondieron con contramedidas. Al final del mes, anunció un nuevo arancel adicional a China del 10% y un 25% a las piezas de automóviles importadas.

El 1 de abril, Trump publicó el informe de política comercial encomendado al inicio de su mandato denominado “América First” y al día siguiente declaró el “Día de la liberación”, anunciando un nuevo arancel de 10% sobre todos los bienes importados, noticia que remece no solo a la industria, sino también a los consumidores estadounidenses, acostumbrados a consumir productos sin percatarse de su origen de fabricación.

En el último mes, se ha producido un acercamiento y un posible acuerdo entre China y Estados Unidos. El pacto implicaría que este último baje los aranceles de 145% al 30% y el país asiático reduzca los aranceles de 125% al 10%; sin embargo, todavía se encuentra en proceso de análisis por las partes.

Cabe destacar que desde el inicio de los anuncios, y a solo seis meses de inicio del gobierno, se ha tensionado el clima a nivel mundial. Considerando las medidas y contramedidas de los involucrados y el comportamiento de los mercados, nos deja ver que Trump sigue siendo “el leopardo que no oculta sus manchas”.