

El mundo se cansa de Trump

La semana pasada, Donald Trump volvió a patear el tablero del comercio internacional. Tirando por la borda semanas de negociaciones de funcionarios de su país con distintos gobiernos, anunció a través de sus redes sociales que impondría aranceles del 30% a los productos provenientes de la Unión Europea (UE) y México, del 35% a Canadá y otros países, y hasta del 50% a Brasil. Además, por cierto, de las tasas a productos específicos, como el cobre.

En el caso de Brasil el desconcierto fue doble: el incremento en los aranceles tiene que ver no tanto con una cuestión comercial (Estados Unidos tiene un amplio superávit en la relación bilateral), sino con motivaciones políticas: la estricta regulación que la justicia de ese país ha impuesto a las big techs; el compromiso de Lula da Silva con los BRICS, y, principalmente, según hizo explícito el mandatario estadounidense, su defensa del expresidente brasileño Jair Bolsonaro, juzgado en su país por alentar un intento de golpe de Estado; según Trump, no es más que una “caza de brujas”.

El gobierno brasileño ha dicho que intentará negociar, y que recurrirá también ante la Organización Mundial de Comercio

“La volatilidad de la Casa Blanca podría poner en marcha una reorganización del comercio mundial que no será fácil echar atrás”.

(OMC), pero que si no tiene éxito responderá estableciendo aranceles recíprocos. De momento, Brasilia ha anunciado también que intentará reenfocar sus exportaciones a otros mercados. También la UE informó que espera seguir con las tratativas, y postergó hasta agosto la aplicación de represalias.

Ciertamente, los negociadores —incluidos los estadounidenses, desautorizados una y otra vez— siguen trabajando, con plena conciencia de que Trump suele dar marcha atrás con sus bravatas, pero las conversaciones se han vuelto precarias. La idea de que la Casa Blanca llegaría a 90 acuerdos en 90 días, como prometió Trump en abril, parece hoy un sueño afiebrado.

El resultado lógico de la incertidumbre creciente, y de un ambiente de negociaciones cada vez más hostil, es que el resto de los países están comenzando paulatina-

mente a construir las bases para un sistema de comercio mundial que dependa cada vez menos de Washington y del cambiante humor de su primer mandatario. Las conversaciones con Estados Unidos han sido como “atravesar un laberinto” y llegar “de vuelta a la casilla 1”, explicó el ministro de Asuntos Económicos de Indonesia, Airlangga Hartarto, citado por The New York Times.

La UE ha aceitado sus vínculos comerciales con Gran Bretaña y Canadá, y trabaja para hacer lo mismo con India, Sudáfrica y otros países de América y Asia. Lo mismo están haciendo Canadá, Brasil, México y países como Indonesia, Japón, Vietnam y Australia. Funcionarios europeos han planteado incluso la idea de que dichas estructuras comerciales dejen al margen tanto a EE.UU. como a China, para contrarrestar el dominio comercial de sus manufacturas baratas.

Es evidente, desde luego, que el comercio mundial no puede prescindir de EE.UU., el mayor y más importante mercado consumidor del planeta. Pero la volatilidad de Trump podría poner en marcha una reorganización que no será fácil echar atrás, incluso cuando el poder en la Casa Blanca cambie de manos.