

Durante su segundo mandato en Estados Unidos

Aranceles, universidades y migración: los éxitos de la estrategia de presión de Trump

Para alcanzar sus objetivos, el mandatario suele intensificar sus amenazas contra individuos o instituciones que considera hostiles, recurriendo a sanciones económicas, recortes de financiamiento y otras represalias.

EVA LUNA GATICA

Cuando se aproxima la fecha límite impuesta por Donald Trump para la entrada en vigor de nuevos aranceles contra decenas de países el próximo 1 de agosto, varios de sus socios ya han cedido a las exigencias del mandatario y firmado acuerdos comerciales con Estados Unidos, como la Unión Europea, Reino Unido y Japón. Se trata de una serie de victorias que se enmarcan dentro de la estrategia de máxima presión que ha definido el mandato del republicano, y que ya le ha dado múltiples resultados: como el acuerdo sobre tierras raras con Ucrania, el repliegue de Harvard y Columbia en su disputa con las universidades, y la aprobación de su polémica “gran y hermosa ley”.

■ Guerra comercial

El más reciente de estos triunfos para Trump fue el acuerdo comercial alcanzado con la Unión Europea, que redujo los aranceles a una gran mayoría de productos europeos, como los automóviles, los productos farmacéuticos y los semiconductores, de un 30% —la amenaza inicial de Trump—, a un 15%. Pero que dejó con un sabor amargo a varios líderes del bloque que afirmaron que no era “el resultado perfecto para la UE”, pero que era “necesario” para evitar una escalada comercial mayor.

El acuerdo se suma a otros similares alcanzados por Washington con Reino Unido, Japón, Indonesia, Vietnam y Filipinas, países que aceptaron aranceles de entre el 15% y el 20% para evitar tarifas aún más elevadas, luego de que Trump enviara cartas a más de 100 naciones amenazándolas con imponerles aranceles de hasta un 60% si no llegaban a un acuerdo con su país. Mientras que otros, como China y Brasil, también se están apresurando en cerrar acuerdos con EE.UU., en una carrera contrarreloj para evitar las tarifas antes del 1 de agosto.

“Trump está maximizando el poder de EE.UU. en el sistema in-



LA POLÍTICA exterior de Donald Trump se ha definido por el lema “Estados Unidos Primero”.

AMENAZA DE SANCIONES

Trump amenazó ayer con imponer nuevas sanciones, sobre todo “aranceles”, a Rusia si no pone fin a los combates en Ucrania este aquí a diez días. “Diez días a partir de hoy”, señaló a periodistas, y agregó que no ha recibido respuesta de Putin a su amenaza.

temacional, en primer lugar, concentrando ese poder en sus propias manos y, en segundo lugar, dejando claro a todo el mundo que los doblará a su voluntad perso-

nal”, dice a “El Mercurio” Richard Bense, profesor del Departamento de Gobierno de la Universidad de Cornell. “Esto solo ha sido eficaz porque aquellos (y eso significa casi todo el mundo) que resienten su intimidación aún no se han unido contra él”, agrega.

■ Resultados en Ucrania e Irán

La estrategia de presión también alcanzó la política exterior, y llevó a que Ucrania firmara, en mayo, un acuerdo para la explotación de minerales en su territorio, luego de que la administración de Trump lo estableciera como un requisito para ofrecer garantías de seguridad a Kiev, en plena guerra con Rusia. Se cree que Ucrania posee vastas reservas de minerales raros —alrededor del 5% de las reservas mundiales— que Trump quiere para hacer frente a la competen-

cia de China, que actualmente domina la oferta mundial.

Mientras que a Irán le aplicó una táctica bélica, al bombardear en junio tres de sus instalaciones nucleares para forzar la interrupción de su programa atómico y poner fin a los combates que el país islamista mantuvo con Israel por 12 días.

“Trump ha ejecutado suficientes amenazas a actores dentro del sistema político estadounidense e internacional como para que sus amenazas sean creíbles. No teme apretar el gatillo, y uno no puede saber con certeza cuándo está fingiendo”, comenta a este diario Grant Reeher, profesor de Ciencias Políticas de la Universidad de Syracuse.

■ Repliegue de Harvard y Columbia

La campaña de presión de Trump, que se caracteriza preci-

samente por las amenazas contra individuos e instituciones que él considera hostiles, también alcanzó a las universidades, instituciones a las que tilda de “bastiones demócratas”. Tras la amenaza de recortes en el financiamiento federal, la Universidad de Columbia —escenario en 2024 de fuertes protestas estudiantiles contra la guerra en Gaza— accedió la semana pasada a pagar una multa de US\$ 200 millones en fondos para investigación. En paralelo, The New York Times reveló el lunes que Harvard también estaría dispuesta a desembolsar hasta US\$ 500 millones para resolver su disputa con el Presidente.

■ Políticas internas

Se suma la presión que Trump ejerció en el Congreso para aprobar este mes su “gran y hermosa

ley” —que incluye recortes de gastos, exenciones fiscales, aumento del gasto militar y fondos para deportaciones, entre otras medidas—. Una victoria significativa para el mandatario, que logró mediante una intensa ofensiva sobre los legisladores republicanos que mostraban resistencia a la ley, y que incluyó visitas personales al Capitolio, advertencias de represalias políticas y mítines en estados clave.

Mientras que en materia migratoria, ha aplicado agresivas medidas para frenar el ingreso irregular de extranjeros, como las deportaciones masivas o la revocación del estatus legal de miles de personas que contaban con protección temporal, y que han resultado en una fuerte caída en los cruces irregulares: este mes, la Patrulla Fronteriza interceptó a unas 25 mil personas, una disminución de casi el 90% respecto a junio de 2024.

“(Trump) cuenta con un público fiel que puede movilizar cuando lo necesita. Eso le ayuda mucho a mantener a raya a sus escasas mayorías en el Congreso, por ejemplo. (...) Y al perder la reelección en 2020 y luego recuperarse y ganar en 2024, ha aumentado su capital político”, señala Reeher, explicando el apoyo al mandatario.

■ Desafíos

A pesar de sus victorias, en otros frentes su estrategia de presión aún no da resultados. Es el caso de Rusia, a quien amenazó ayer con represalias económicas si no pone fin a la guerra en Ucrania en 10 días, e Israel, tras los fracasos para negociar un acuerdo de tregua en Gaza.

“En ambos casos, los intereses políticos y las motivaciones para resistir a Trump son mucho mayores que los beneficios que puede aportar llegar a acuerdos. Tanto Vladimir Putin (Presidente de Rusia) como Benjamin Netanyahu (Primer Ministro de Israel) están impulsados por profundos compromisos personales que forman parte de la identidad de su nación. Eso, en esencia, supera al efecto Trump”, apunta Reeher.