



The Economist:

“El Día de la Liberación” ha reconfigurado el comercio, pero no como Donald Trump esperaba

Según el relato del Presidente Trump, el 2 de abril de 2025 fue “uno de los días más importantes... de la historia de Estados Unidos”. Donald Trump acusó a los aliados de haber “saqueado” a Estados Unidos antes de proclamar una “declaración de independencia económica” mediante aranceles generalizados y absurdos. El mundo retrocedió con alarma y amenazó con responder. El ministro de Comercio de Japón prometió una reacción “rápida y audaz”. Mark Carney, Primer Ministro de Canadá, prometió represalias con “máximo impacto en Estados Unidos”. Emmanuel Macron, Presidente de Francia, instó a Europa a preparar su “bazuca comercial”. Se acababa una guerra comercial total.

El daño causado por los aranceles de Trump es real. La tasa arancelaria efectiva de Estados Unidos superó brevemente el 20%. Incluso después de retroceder a 10,5%, se mantiene en su nivel más alto desde la década de 1940. La implementación errática de los gravámenes pesa sobre la inversión. En las economías ricas, la construcción de nuevas fábricas cayó en más de una cuarta parte en 2025. La proporción del comercio realizado en condiciones no discriminatorias —el principio central del sistema global— cayó de 80% a 72% en el último año, estima la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Sin embargo, la ruptura nunca llegó del todo. En algunos sentidos, el comercio se fortaleció. En 2025 creció casi 5%, más rápido que la economía mundial. El muro arancelario de Estados Unidos, mientras tanto, ha sido poroso, lleno de exenciones debido a las marchas atrás de Trump. Aproximadamente la mitad de las importaciones de bienes todavía en-

En muchos sentidos, el comercio global se ha fortalecido.

tra a Estados Unidos libre de aranceles, según Bloomberg Economics, una firma de datos. El déficit de bienes, el principal motivo de irritación del Presidente, se amplió a más de US\$ 1,2 billones (millones de millones), o 4% del PIB, el año pasado, mientras las importaciones alcanzaban un nuevo máximo.

Los aranceles cambiaron dónde compraba Estados Unidos, más que cuánto compraba. Los gravámenes punitivos contra China, que en un momento superaron 100%, prácticamente asfixiaron el comercio directo entre las dos superpotencias. Entre mayo y diciembre, las importaciones desde China fueron más de 40% menores que en los mismos meses de 2024.

Pero al mismo tiempo, las importaciones desde Tailandia y Vietnam aumentaron más de 40%, a medida que los productores del Sudeste Asiático asumían gran parte de la cuota de China en categorías como computadores portátiles. India, pese a enfrentar aranceles de hasta 50%, también aumentó sus exportaciones a Estados Unidos, ayudada por un alza en los envíos de smartphones exentos de aranceles. Las importaciones de todo lo ligado al auge de la inteligencia artificial —especialmente semiconductores y equipos para centros de datos— también quedaron en gran medida fuera de los gravámenes, y se dispararon. Taiwán, el principal productor mundial de chips avanzados, vio subir en más de 80% sus exportaciones a Estados Unidos.

Aun así, la razón más importante de que el sistema comercial se haya mantenido unido es que la escalada no se propagó. La última vez que Estados Unidos elevó los aranceles con tanta agresividad, con la Ley Smoot-Hawley de 1930, sus socios respondieron de la misma manera. El comercio mundial se desplomó en dos tercios en cuatro años. Esta vez, en lugar de levantar sus propios muros arancelarios, las economías se abrieron más: buscaron otros mercados, firmaron nuevos acuerdos y profundizaron sus vínculos mutuos. En total, las alzas arancelarias han afectado solo alrededor de 11% del comercio global, mucho menos de lo que se temió al principio.

Una consecuencia ha sido un giro que se aleja de Estados Unidos. China ha buscado más mercados, al igual que muchos aliados de Estados Unidos. Gran Bretaña, Japón y Corea del Sur vieron caer sus exportaciones a Estados Unidos tras el “Día de la Liberación”. Pero, en términos generales, sus exportaciones siguieron creciendo a medida que los envíos se redirigían a otros destinos. Más llamativo todavía es que estas potencias medias están comerciando más entre sí. Entre mayo y diciembre de

2025, el comercio entre Gran Bretaña, Canadá, la Unión Europea, Japón, Corea del Sur y Suiza subió 12% frente a los mismos meses del año anterior, incluso cuando sus exportaciones a Estados Unidos cayeron 6%.

Las potencias medias también están firmando nuevos acuerdos entre ellas. A medida que el atractivo del mercado estadounidense se debilita, se están moviendo para asegurar acceso a otros. La UE ha cerrado un acuerdo con Mercosur, el bloque sudamericano que incluye a Brasil y Argentina, tras un cuarto de siglo de negociaciones. También ha concluido acuerdos con Australia, India e Indonesia, sumándolos a una vasta red preferencial. Suiza, a través de la Asociación Europea de Libre Comercio, ha alcanzado un acuerdo con Sudamérica. Gran Bretaña ha firmado su acuerdo comercial más importante desde el Brexit, con India. La propia India, durante mucho tiempo una liberalizadora cautelosa, ha cerrado otros dos acuer-

dos en el último año, con Omán y Nueva Zelanda. Si se agregan los pactos con Gran Bretaña y la UE, el total de India supera al de la década anterior.

En total, The Economist estima que en el último año se han cerrado más de 15 acuerdos que involucran a Gran Bretaña, Canadá, la UE y otros, cubriendo más de US\$ 400 mil millones en comercio. En conjunto, los países que están reduciendo barreras comerciales representan más de una cuarta parte de las importaciones globales, frente a menos de un octavo en el caso de Estados Unidos.

Mientras Trump desarma el viejo sistema comercial multilateral, otros están redactando nuevas reglas. Los acuerdos sobre comercio digital se están multiplicando. Un pacto acordado el 28 de marzo por 66 países, entre ellos Australia, Gran Bretaña y Singapur, establece estándares comunes para los flujos de datos y el comercio digital. Los bloques ya establecidos también se están moviendo. La UE y los miembros del Tratado Integral y Progresista de Asociación

Transpacífico están profundizando la cooperación en comercio, inversión y regulación, en lugar de esperar un consenso en la OMC.

Los riesgos no han desaparecido. Después de que la Corte Suprema de Estados Unidos invalidó los aranceles impuestos bajo la International Emergency Economic Powers Act, incluidos los gravámenes “recíprocos” de Trump, la administración se movió para reconstruir su muro arancelario. En marzo inició investigaciones contra 16 socios comerciales, citando “exceso estructural de capacidad” en manufactura. También ha abierto otras 60 relacionadas con trabajo forzado. Mientras tanto, persisten los problemas más profundos del sistema multilateral. Una reunión ministerial de la OMC en Camerún, que terminó el 30 de marzo, produjo poco, frenada por las reglas de consenso de la organización.

Sin embargo, el valor de un sistema abierto es hoy más claro que nunca. Incluso Trump ha terminado recurriendo a él. Estados Unidos ha buscado apoyo de sus aliados para asegurar la navegación por el estrecho de Ormuz. En la reunión de la OMC encabezó un intento fallido de renovar la moratoria sobre aranceles al comercio digital. Pero estos sistemas no pueden desarmarse y luego ser utilizados selectivamente. Está surgiendo un nuevo orden, construido por coaliciones de los dispuestos, pero todavía fundado en apertura y reglas. Estados Unidos fue el arquitecto del viejo sistema comercial. Otros están construyendo este nuevo.

El 2 de abril de 2025, Donald Trump proclamó el “Día de la Liberación” al imponer sobrearanceles al resto del mundo, en forma unilateral.

