

Fecha: 10-04-2025
Medio: La Segunda
Supl.: La Segunda
Tipo: Noticia general
Título: **Cómo se gestó el cambio de opinión de Trump y los tres días que costó convencerlo**

Pág.: 20
Cm2: 683,7
VPE: \$ 1.518.439

Tiraje: 11.692
Lectoría: 33.709
Favorabilidad: ☐ No Definida

Pablo Rodillo M.

El martes por la noche, el Presidente de Estados Unidos, Donald Trump, estaba convencido. Frente a parlamentarios conservadores se jactaba cómo los mandatarios y jefes de Estado de diferentes países lo llamaban para suplicarle por negociación arancelaria.

Ya el miércoles en la mañana, con todos los países y los aranceles que había dispuesto la semana pasada funcionando; y las bolsas otra vez derribándose, el magnate subió la apuesta: "Es buen momento de comprar", recomendaba por su red social.

Con el mundo y el mercado financiero resignado, a eso de las 13:15 horas de ayer todo cambió. El Mandatario republicano anunciaba una tregua de 90 días y que todos los países que tenían sobre el 11% de aranceles bajaban a un 10%. El resto, los que ya tenían un 10%, quedaban igual.

Una decisión que sorprendió a todos, más si venía de un hombre que no tiene la costumbre de echar pie atrás cuando sus planes ya están en marcha. Diferente son sus amenazas, las cuales cambian de un momento a otro.

Un anuncio hizo respirar a todo el planeta, menos a China, pero que en la interna de la Casa Blanca se venía trabajando por una parte de cercanos al Mandatario desde el domingo, principalmente por el secretario del Tesoro, Scott Bessent y el secretario de Comercio Howard Lutnick. Y que con el correr de los días sumó a más gente.

Las advertencias

El domingo pasado, al interior del Air Force One, mientras Trump se dirigía desde Mar-a-Lago, su residencia en Palm Beach, Florida, a Washington, D.C., Bessent pidió hablar en privado con él. Comenzaba la "operación convencerlo" que esto de los aranceles recíprocos a los países que tenían más del 10% no era una buena idea. Le enfatizó al Mandatario que necesitaba articular su plan porque los mercados necesitaban más certeza.

Además el secretario del Tesoro le dijo al Presidente que mañana (el lunes) las bolsas otra vez bajarían abruptamente y que sería bueno tratar de llegar a un acuerdo arancelario lo más rápido posible con los aliados de EE.UU.

Y tal como le dijo Lutnick, los mercados cayeron el lunes. Baja que se sumaba a la del jueves de la semana pasada y el viernes.

En ese momento el pánico comenzó a apoderarse de parte de Casa Blanca y de varios parlamentarios republicanos que empezaban a demostrar su descontento con el plan de Trump, tras advertir, más allá de la caídas de las bolsas, también una fuerte venta de bonos del Tesoro de Estados Unidos.

A esto se suma que otros asesores de Trump en Washington, uno de ellos el



Aranceles

Cómo se gestó el cambio de opinión de Trump y los tres días que costó convencerlo

Desde el domingo, arriba del Air Force One, hasta ayer en la Casa Blanca, miembros de su gabinete, asesores y parlamentarios republicanos trataron de hacerlo cambiar de opinión.

propio jefe de negociación comercial de la Casa Blanca, Jamieson Greer, habían recibido llamadas desde Wall Street alertando sobre la posibilidad de una catástrofe en el sistema financiero mundial, como asegura The New York Times. Ambos consideraron verosímil la descripción que llegaba desde Nueva York y también alertaron a Trump.

Sin embargo tenían que pasar sobre Peter Navarro, asesor comercial del magnate, fiel seguidor del proteccionismo e ideólogo del plan de aranceles, que seguía influenciando sobre la opinión de Trump.

Con esta situación, el Mandatario tomó la decisión y mandó a llamar a los tres, Lutnick, Greer y Navarro, a la Oficina Oval. Tras escuchar los argumentos de todos, Trump optó por continuar con la hoja de ruta del asesor proteccionista.

Influentes republicanos, a estas alturas, estaban al borde de un ataque de nervios en el Capitolio.

Liderados por el senador Ted Cruz de Texas, Rand Paul de Kentucky y Chuck Grassley de Iowa, no sólo estaban preocupados del caos que había generado en el mercado el llamado "día de la libertad" al imponer los aranceles, sino también de la sangre que hace vivir a cualquier político: la aprobación pública y el efecto que tendría en sus votantes.

La decisión

A la preocupación de otros líderes republicanos, también se sumó un personaje impensado. El vicepresidente JD Vance, que sigue al pie de la letra las políticas de Trump, aconsejaba ordenar los aranceles y centrarse sólo en China.

Y así, ayer, antes de las 13:00 Trump se reunió en la Oficina Oval, otra vez, con Lutnick y Bessent. Pero esta vez sin Nava-

rrro.

Los tres discutieron el rendimiento del Tesoro a 10 años, enfatizando la preocupación por la salud del sistema financiero estadounidense en general. El magnate entendió lo que el aumento de los rendimientos de los bonos significaría para los bancos y sus préstamos a largo plazo, un tema que entiende bien gracias de sus años liderando una empresa inmobiliaria.

Trump seguía convencido de seguir con su plan arancelario, pero finalmente las señales y advertencias de parte de su gabinete, asesores, y parlamentarios republicanos, se volvieron demasiado severas como para ignorarlas. Y a las 13:15 tomó la decisión de levantar los aranceles recíprocos a los países que tenían sobre el 10%.

Los alcances de la decisión, sin embargo, aún están por verse. Según el diario Financial Times, economistas advierten que el daño de Trump ya está hecho. "Su estilo beligerante tendrá impactos negativos como resultado de la incertidumbre y la desconfianza que se cierne sobre las relaciones comerciales de Estados Unidos", asegura el medio británico.