

Fecha: 07-06-2025
 Medio: Diario Financiero
 Supl.: Diario Financiero - Señal DF Sabado
 Tipo: Noticia general
 Título: Se le acaba el plazo a la Casa Blanca

Pág.: 19
 Cm2: 696,6
 VPE: \$ 6.172.271

Tiraje: 16.150
 Lectoría: 48.450
 Favorabilidad: ☐ No Definida

FACTOR ECONÓMICO

POR MARCELA VÉLEZ-PLICKERT

En su mayor momento de confianza, el presidente estadounidense, Donald Trump, declaró que decenas y decenas de países estaban en fila rogándole por sellar pronto un acuerdo comercial. "Se mueren por hacer un trato. 'Por favor, por favor señor, haga un trato. Haré lo que sea, señor'", dijo Trump imitando supuestamente a suplicantes jefes de Gobierno. El comentario generó una ola de aplausos y risas de sus seguidores, en la Cena del Comité Republicano Nacional, realizada el pasado 9 de abril en Washington.

Dos meses después y a uno de que venza el lapso de 90 días, que el propio Trump impulsó para negociar acuerdos arancelarios, es poco lo que la Casa Blanca tiene para mostrar como logros.

Al cierre de esta edición, el récord de las negociaciones consiste en un protocolo de negociación con Reino Unido y otro con China.

¿Qué pasó con los candidatos?

Desde que se anunció la tregua el pasado 8 de abril, el secretario del Tesoro, Scott Bessent, y su par de Comercio, Howard Lutnick, repitieron una y otra vez que al menos 17 países estaban en una especie de *fast track* para sellar un acuerdo para reducir "las tarifas recíprocas" que les había impuesto EEUU el 2 de abril.

Reino Unido, China, India, Vietnam, Japón, la UE, Corea del Sur eran algunos nombres que se sugirieron como integrantes de esa lista.

Se le acaba el plazo a la Casa Blanca

Trump prometió decenas de acuerdos tarifarios para reducir los aranceles. A un mes de que termine la tregua de 90 días, es poco lo que hay por celebrar.

¿Hubo avances?

De los nombres mencionados, sólo Reino Unido cuenta con un documento por mostrar. No es un acuerdo comercial ni arancelario. Lo anunciado el 8 mayo es un borrador, un marco para negociar un tratado comercial en los próximos 12 meses. Sin embargo, fue suficiente para que EEUU redujera el arancel a los autos británicos, así como al acero y aluminio. A cambio, Londres ofreció mayor acceso a sus mercados a los productos de carne y alimentos estadounidenses y la compra de aviones Boeing. Aunque las negociaciones avanzan, Reino Unido se vio golpeado esta semana por el alza al arancel al acero y aluminio. Si bien obtuvo una tasa preferencial de 25%, versus 50% para el resto de los países, la tarifa es la que regía antes del celebrado acuerdo de mayo.

¿Cuál es el acuerdo más importante?

Sin duda, para la economía estadounidense y para la paz mental del

mercado financiero, el acuerdo más urgente es el que se pueda sellar con China. El FMI y la OCDE han advertido de la desaceleración de la economía global que se producirá a consecuencia del impacto de la guerra arancelaria tanto en EEUU y China.

El 12 mayo, EEUU y China acordaron una tregua de 90 días, durante la cual redujeron los aranceles anunciados en abril. EEUU redujo las tarifas a China de 145% a 30%; y el gigante asiático bajó sus tarifas a los productos estadounidenses de 125% a 10%.

Desde entonces las negociaciones se han estancado. Una llamada entre Donald Trump y Xi Jinping, el pasado 5 de junio, no produjo avances concretos hacia un acuerdo.

¿Hay un impacto ya por la guerra arancelaria?

Países como Alemania, Francia y también China reportaron caídas en sus exportaciones en abril. "El impacto del aumento de los aranceles estadounidenses en el comercio

mundial empieza a ser evidente", señala Adam Slater, economista líder de comercio en Oxford Economics, citando información de puertos y fletes.

El impacto también es para EEUU. Las encuestas para los índices PMI adelantan que las exportaciones habrían caído en mayo. Oxford Economics espera una caída anual de las exportaciones de bienes de EEUU entre 5% y 10%. A nivel global, se espera que la actividad comercial comience a contraerse a partir de los próximos semestres, comparable al comportamiento de períodos de recesión global.

¿Podría haber una extensión de la tregua?

Es el escenario menos deseado por la Casa Blanca. Especialmente, después de que se popularizara la idea de que "Donald Trump siempre vacila (chicken out)" en sus amenazas.

Eso explicaría el cambio de actitud de la Casa Blanca. De plantear que los demás países debían "tocar la

puerta", el equipo de Trump habría contactado directamente a decenas de países pidiéndoles que presenten sus "mejores ofertas" para llegar a un acuerdo arancelario en los próximos días.

¿Por qué el mercado está incorporando un escenario de tarifas más benigno?

El fallo del Tribunal de Comercio Internacional de EEUU declarando ilegal las "tarifas recíprocas" generó expectativas de que finalmente Trump se verá limitado en sus esfuerzos arancelarios. Pero otro tribunal bloqueó el fallo, iniciando un proceso judicial que definirá si el Presidente puede elevar aranceles de forma generalizada usando la figura de emergencia económica. La Casa Blanca tiene hasta el 9 de junio para presentar su caso. Esta arista judicial podría tomar meses.

Además, una idea dominante es que tras ver el desplome que su política arancelaria provocó en el mercado financiero, y las advertencias de los retailers sobre la amenaza de repisas vacías, la Casa Blanca ha entendido la gravedad de que entren en vigor aranceles de más de 20% a los productos de sus principales socios comerciales.

De ahí que se espera que la Casa Blanca avance con alzas de aranceles puntuales, utilizando figuras legales amparadas en temas de seguridad económica y nacional, como lo ha hecho con el acero y el aluminio.

Otros productos que podrían quedar sometidos a nuevas tarifas incluyen el cobre y productos farmacéuticos. 

