LITORALPRESS

Fecha: 10-05-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - Señal DF Sabado
Tipo: Noticia general
Título: **Cinco lecciones del acuerdo entre EEUU y Reino Unido**

Pág. : 24
Cm2: 695,6
VPE: $ 6.163.465

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

Cinco lecciones del acuerdo entre EEUU y Reino Unido

Celebrado por Washington, aplaudido con dudas en Londres, lo anunciado ofrece valiosas lecciones para los demás países esperando por las negociaciones.

POR MARCELA VÉLEZ-PLICKERT

Ya sea para calmar la incertidumbre en los mercados, y con ello reactivar las inversiones; ya sea para confirmar su fama del "mejor negociador del mundo", el presidente estadounidense tiene prisa por alcanzar acuerdos arancelarios.

"Me gustaría tener 10 Scotts (Bessent) y 10 Howards (Lutnick). Así podríamos negociar más acuerdos en simultáneo", dijo en referencia a los secretarios del Tesoro y de Comercio, que han asumido el liderazgo de las negociaciones.

La declaración fue parte de la rueda de prensa que siguió al anuncio del acuerdo comercial con Reino Unido. El primero alcanzado en este período de tregua arancelaria, que vence el 2 de julio.

"En rigor, este es un acuerdito. Es un acuerdito del que Trump necesita con mucha urgencia porque tiene que mostrar resultados. Los mercados financieros están hiper nerviosos y tienden a reaccionar ya no solo con noticias del corto plazo, sino con noticias del último instante. Entonces ahora la lectura va a ser positiva, va a ser que la racionalidad está volviendo a la Casa Blanca", afirma Osvaldo Rosales, quien lideró la negociación del TLC de Chile con EEUU.

Pocas horas después del anuncio, los balances están politizados. Pero en general, mientras Washington celebra, en Londres hay la sensación de derrota. El primer ministro Keir Starmer logró que el arancel impuesto a los autos británicos bajara de 27,5% a 10%, beneficios limitados pero bienvenidos para el sector automotriz; un trato preferencial al acero y aluminio, y la promesa de un trato similar cuando EEUU decida el arancel a los productos farmacéuticos. A cambio, abre su protegido sector agrícola y de alimentos a la carne y otros productos estadounidenses; reduce a un tercio el promedio de aranceles a los productos de EEUU de 5,1% a 1,8%, mientras EEUU eleva los suyos de 3,4% a 10%.

Pero, sobre todo -insiste Rosales- no se puede hablar de un acuerdo comercial, en cuanto lo anunciado se concentra en cuotas, excepciones y condiciones provisorias. Algo que el mercado notó casi de inmediato, controlando su reacción, al menos del lado brtiánico.

Sin embargo, a pesar de no ser un trato comercial formal, lo anunciado el 8 de mayo deja lecciones importantes para los países esperando a negociar con Washington, entre ellos Chile.

1 BUEN TRATO

No es la primera vez que lo menciona. Donald Trump quiere "respeto". En medio de la ola de halagos al primer ministro británico, Keir Starmer, el mandatario aludió a la preferencia hacia Londres por el buen trato recibido de parte de la administración del laborista. Durante su llamada para anunciar el acuerdo, Starmer no escatimó elogios a Trump, a quien llamó familiarmente "Donald".

Algo similar a lo sucedido con México, cuando su presidenta Claudia Sheinbaum resistió la presión a anunciar represalias por el alza inicial de aranceles de EEUU y, en su lugar, dijo estar lista para negociar. Testigos de las primeras llamadas entre ambos jefes de estado en marzo aseguraron que Sheinbaum no ahorró los halagos hacia Trump. Finalmente, las tarifas fueron levantadas.

Respecto al anuncio con Reino Unido, Trump escribió: "Este acuerdo demuestra que, si se respeta a EEUU, y se presentan propuestas serias, EEUU está abierto para los negocios".

Contrario a China o la Unión Europea, Reino Unido no anunció represalias ante las denominadas "taridas recíprocas" de Trump, declarando de inmediato su disposición a negociar. Trump reconoció que eso llevó a que sea el primero en obtener "un buen acuerdo".

2 CONTRARRELOJ

La Casa Blanca está bajo presión para mostrar resultados. La amenaza de repisas vacías en los próximos meses, ante la cancelación de pedidos de parte de empresas estadounidenses a consecuencia de la incertidumbre arancelaria, se vuelve más real con cada día que pasa.

Eso implica desventajas para los países al otro lado de la mesa de negociación. El mejor ejemplo es la contradicción respecto a los aranceles al acero y el aluminio. Starmer lo anunció y luego lo confirmó en un comunicado: el acero y el aluminio británicos quedarían exentos del arancel de 25% impuesto por EEUU, como parte del "histórico acuerdo". Pero poco después la Casa Blanca aclaró que se "negociará un acuerdo alternativo" sobre ambos metales bajo la idea de crear una especie de "unión comercial".

Un marco de negociación, eso es lo que los países obtendrán de EEUU en esta ronda de negociaciones. En el caso de Reino Unido, la promesa es firmar un acuerdo comercial más completo en los próximos 12 meses.

A decir del economista Alan Beattie, editor de Economía Internacional del Financial Times, al apurarse a un acuerdo, Reino Unido se ha puesto en desventaja para el proceso que sigue. "El país se ha colocado ahora en una posición de negociación débil... Trump puede retirar estas concesiones en cualquier momento si esas conversaciones no salen como él quiere", advierte.

Es decir, nada garantiza que los acuerdos que se alcancen hasta el 2 de julio, vayan a respetarse o mantenerse en el tiempo.

3 PISO DE NEGOCIACIÓN

Cuestionado sobre si Reino Unido podía lograr reducir aún más los aranceles, Trump fue determinante: "10% es el mínimo".

Reportes basados en declaraciones de personeros del equipo de Trump ya habían advertido que para la Casa Blanca ese piso no es negociable.

Hay una defensa ideológica entre el equipo de Trump sobre la validez del uso de aranceles para "emparejar la cancha" comercial, bajo la idea de que son los otros países los que se han aprovechado de EEUU. A lo que se suma la necesidad del Tesoro estadounidenses de obtener más ingresos. Aunque no cubrirían los US$7,8 billones que costarían en una década los recortes de impuestos que busca la Casa Blanca, los aranceles prometen -aunque simbólicamente- compensar dicha reducción. En otras palabras, sería aún más complicado que el Congreso apruebe recortes tributarios permanentes, en un contexto en que el Tesoro no puede mostrar un aumento de sus ingresos.

Matias Pinto Pimentel, exjefe del Departamento Económico en la Embajada de Chile ante EEUU, plantea que esto complica las perspectivas para la negociación del país: "Al establecer un arancel base de 10%, también aplicable para Chile, complica que sea eliminado para el país".

De ahí que lo anunciado entre EEUU y Reino Unido sirva poco para guiar a Chile, afirma Rosales. "Chile tiene un TLC donde todo el conjunto de bienes está desgravado salvo el azúcar. Por lo tanto, no tiene sentido pensar en que podamos desgravar algún producto o generar una cuota

LITORALPRESS

Fecha: 10-05-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - Señal DF Sabado
Tipo: Noticia general
Título: **Cinco lecciones del acuerdo entre EEUU y Reino Unido**

Pág. : 25
Cm2: 145,9
VPE: $ 1.292.391

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

exenta de arancel porque todo está en cero. Por lo tanto, no es un modelo que nos sirva ahora", apunta.

4 INTERESES ESTRATÉGICOS

Pero Trump mostró que está interesado en cerrar pronto acuerdos en materiales y sectores que considera estratégicos (siempre que pueda presentarlos como una victoria). Es más, Pinto lo ve como eso, no como un acuerdo comercial -en el marco de un TLC- sino como un acuerdo estratégico.

El que Washington haya acordado un trato preferencial a Reino Unido en el acero y aluminio y productos bajo investigación del Departamento del Comercio (bajo la sección 232 para imponer aranceles más adelante), como son los farmacéuticos, muestra que "puede haber interés en negociaciones sectoriales en materias que están siendo investigadas contra productos chilenos (cobre, madera, minerales críticos)", apunta Pinto Pimentel.G

Para Brad Setser, senior fellow del Council on Foreign Relations, la flexibilidad mostrada en torno a productos de la sección 232 (autos, acero, farmacéuticos) es el precedente para las negociaciones futuras. Países como Japón, Corea, Alemania o la UE en su conjunto demandarán las mismas preferencias a las ofrecidas a Reino Unido. Marca, además un giro al discurso más radical de Trump respecto a estos productos.

5 NADA COMO ANTES

A pesar de que se trata de un marco inicial, el acuerdo fue presentado como "histórico" tanto por Trump como por Starmer. Lo es. Como explica Daniel Velandia, director ejecutivo de research de Credicorp Capital, hay que entender que "el mundo no volverá a ser como antes. Hay una recomposición del comercio internacional".

El alza de aranceles, que al parecer quedarán en un mínimo de 10% global, pondrá bajo presión las cadenas de suministro. Ante el giro de EEUU, países están acelerando la búsqueda de nuevos socios, como Reino Unido con India.

A lo que Beattie agrega un golpe mortal al orden del comercio mundial. Con la apertura de su mercado a la carne y etanol de EEUU, pero no de otros países, "el Reino Unido ha socavado el principio de "nación más favorecida" en el que se basa el sistema multilateral de comercio... y al aceptar que seguirá soportando el arancel base del 10%, el Reino Unido también ha normalizado una medida profundamente regresiva".

Sobre todo, Reino Unido ha formalizado el inicio de una era en la que el multilateralismo da paso a la política del interés propio. Solo eso explica apurarse a un acuerdo sin garantías, en desventaja, solo por la amenaza de peores condiciones.