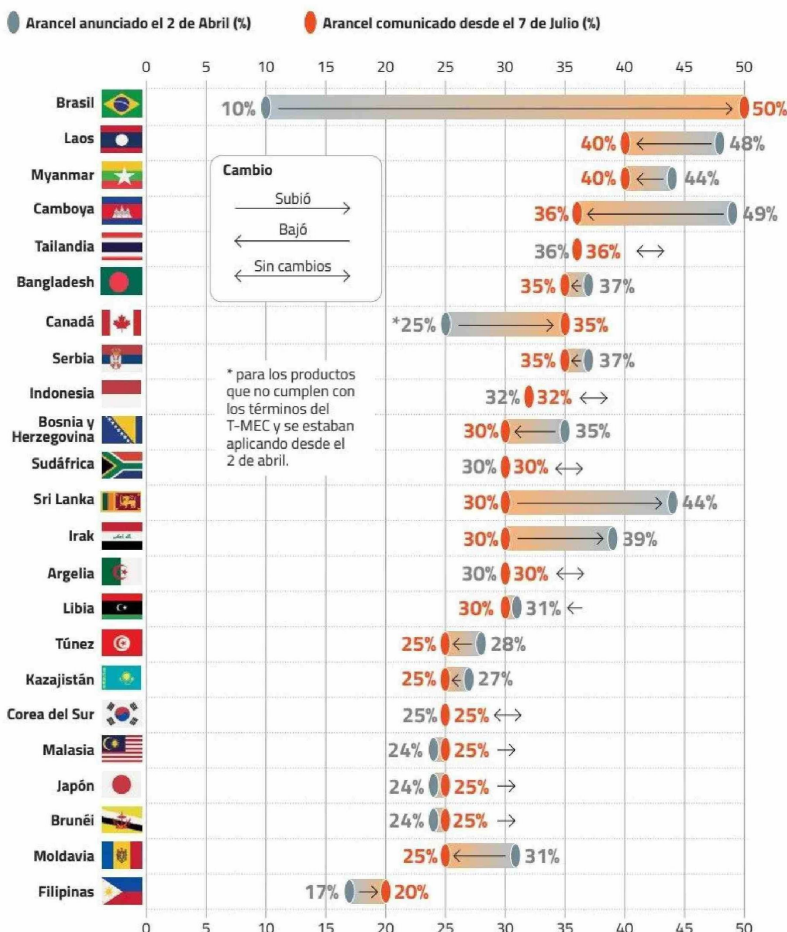




Trump vuelve a la carga e intensifica la guerra comercial

Las últimas cartas de Trump para los cambios de aranceles



La Casa Blanca redobra sus amenazas arancelarias. Los inversionistas no le creen.

POR MARCELA VÉLEZ-PLICKERT

En su libro "El Arte de Negociar" publicado en 1987, Donald Trump, entonces empresario inmobiliario, escribe: "Apunto muy alto, y luego sigo empujando y empujando y empujando hasta conseguir lo que quiero. A veces me conformo con menos de lo que buscaba, pero en la mayoría de los casos acabo consiguiendo lo que quiero".

Leer el segundo capítulo del mencionado libro es como leer el manual que parece dictar hoy la política arancelaria de la Casa Blanca. Desde el "uso de la ventaja competitiva" hasta la introducción del elemento sorpresa.

Trump apunta alto con aranceles que varían desde el 20% a países como Filipinas al 200% como amenaza a los productos farmacéuticos. Pero el mercado parece convencido de que aceptará finalmente tarifas más bajas. Eso explicaría la falta de reacción inicial de Wall Street al envío de cartas a más de una veintena de países amenazando con imponer aranceles a sus productos

a partir del 1 de agosto. Tampoco hubo una reacción mayor -más allá del cobre y el real y acciones brasileñas- después de que Trump introdujera como elemento sorpresa un arancel de 50% al metal y a Brasil. Incluso la amenaza de elevar el arancel base a 15% o 20%, desde el 10% que impuso en abril, fue recibida apenas con una baja moderada del S&P500.

Una y otra vez, miembros del equipo de Trump o comentaristas cercanos a su administración repiten: "Estamos viendo una aplicación real de El Arte de Negociar". En el capítulo dos del mencionado libro, Trump alecciona: "Lo peor que puedes hacer a la hora de negociar es parecer desesperado por conseguir un trato. Eso hace que el otro huela la sangre, y entonces estás muerto. Lo mejor que puedes hacer es negociar desde la fuerza... La ventaja es tener algo que el otro quiere. O mejor aún, necesita. O todavía mejor, simplemente no puede prescindir de ello".

Ese algo, según Trump, es el acceso al mercado estadounidense. La frase de su libro permite evaluar

El mapa de los aranceles

los eventos de la última semana en nueva dimensión. Apunto de vencer el plazo de la tregua arancelaria de 90 días, la Casa Blanca no contaba con acuerdos comerciales que evitaran la entrada en vigor de los aranceles anunciados el "Día de la Liberación", a excepción de marcos de acuerdo con Reino Unido, China y Vietnam. La administración de Trump optó por enviar cartas para comunicar nuevos aranceles y un nuevo plazo de su vigencia. Ayer viernes sumó un nuevo país a esta lista: India, con el cual India negocia un acuerdo comercial que reduciría los aranceles por debajo de 20%. La tarifa se compara con la tasa de 26% propuesta inicialmente. El acuerdo permitiría a ambas naciones seguir negociando más rebajas como parte de un pacto final. A diferencia de lo ocurrido con una veintena de otros países esta semana, India no espera recibir una carta de exigencia arancelaria de Washington.

Más tiempo

Las cartas enviadas desde el pasado 7 de julio son presentadas como una demanda, un acto de presión. En la práctica, se convirtieron en una extensión del plazo para negociar con la Casa Blanca y en mejores condiciones para la mayoría de los países receptores.

Entre el 7 y el 9 de julio se enviaron cartas a 22 países. Sólo cinco enfrentan la amenaza de un arancel más alto que el anunciado el pasado 2 de abril. Mientras, 12 países vieron caer la tarifa con que se les amenaza.

EEUU además deja abierta la puerta una extensión de las negociaciones. "Estos aranceles podrán ser modificados, al alza o a la baja, dependiendo de nuestra relación con su país", concluye el texto repetido en las cartas. A cambio de reducir las tarifas, la Casa Blanca demanda que se eliminen las barreras para las empresas estadounidenses; y que el país receptor o sus empresas fabriquen productos en EEUU (sin referencia a la cantidad o tipo), para lo que se aprobarían los permisos respectivos "en cuestión de semanas".

Tres objetivos

Las denominadas "tarifas recíprocas" que entrarían en vigor el

15-20%

EEUU anunció que planea aplicar tarifas generales del 15% o 20% a la mayoría de sus otros socios comerciales. Así la nueva tasa general sería superior a la actual, de 10%.

de agosto se suman a las que se han adoptado de forma escalonada desde febrero pasado. Actualmente, están vigentes: un arancel global base a todas las importaciones (10%), a los autos importados (25%), acero y aluminio y productos con estos metales (50%), y a los productos chinos (30% promedio). A ellos se sumarían, a partir de agosto aranceles al cobre (50%), semiconductores, productos farmacéuticos, a las películas producidas en el extranjero, a los productos de Apple fabricados fuera de EEUU, y a los productos de los países que se alineen con el bloque de los BRICS.

Analistas distinguen tres objetivos perseguidos por la Casa Blanca en las diferentes categorías de aranceles en vigor y anunciados hasta ahora.

El primero sería reducir el déficit comercial y la dependencia de EEUU. Sería el argumento detrás de las "tarifas recíprocas" y los aranceles sectoriales, como a los metales, vehículos y semiconductores. Como lo afirma en las cartas a los países, Trump ve en un déficit comercial una "amenaza a la seguridad nacional".

El segundo objetivo sería aumentar el ingreso fiscal. Esto explicaría el arancel general de 10% aplicado desde abril. En mayo, el fisco estadounidense recibió un récord de US\$ 24.200 millones por ingresos arancelarios. La cifra supuso cuatro veces más que lo registrado en el

mismo mes del año anterior y un alza de 25% respecto a abril, en un mes en que el monto de productos importados se mantuvo relativamente estable.

El tercero sería obtener mejores condiciones en la negociación de acuerdos comerciales. Así se lee la amenaza de un arancel de 200% a los productos farmacéuticos. La tarifa recuerda al 145% que se aplicó a China, y que se calificó de un "embargo económico de facto". Inicialmente, China respondió elevando los aranceles a los productos estadounidenses y frenando las exportaciones de materiales clave, como las tierras raras. Pero tras semanas de negociaciones se logró una tregua que llevó los aranceles a 30% para China y 10% para EEUU.

Un 200% se considera un bloqueo de facto que afectaría a las farmacéuticas europeas, uno de los sectores exportadores más importantes de la UE. Al igual que con China, la Casa Blanca emitió la amenaza de una tarifa tan alta en medio de la falta de avances en las negociaciones de un acuerdo comercial con la UE.

Elemento sorpresa

Hay una cuarta motivación. Desde que confirmó el alza de aranceles como parte de su plan económico, analistas especularon de su uso

como herramientas de negociación política. Así se leyó la amenaza de un arancel de 25% a los productos europeos, si los países de ese bloque no elevaban el gasto en defensa. La Casa Blanca también amenaza con un alza de tarifas a Colombia, cuando el gobierno de Gustavo Petro se negó en una primera instancia a la recepción de aviones con deportados desde EEUU.

Pero el caso de Brasil es distinto. Trump inicia la carta enviada a su par de Brasil, Luiz Inácio "Lula" da Silva, mencionando un tema personal y no de política de estado. El texto comienza con una referencia a la simpatía de Trump por Jair Bolsonaro y la condena al juicio que enfrenta, acusado de intentar un golpe de estado en enero 2023. En mayúsculas, Trump demanda la "inmediata" suspensión del juicio.

La acción de Trump también encuentra una explicación en su libro de 1987. Ahí afirma: "Soy muy bueno con la gente que es buena conmigo. Pero cuando la gente me trata mal o injustamente o intenta aprovecharse de mí, mi actitud general, toda mi vida, ha sido la de defenderme muy duramente".

Pero aún con la introducción de un factor personal y político con los aranceles, el mercado ha obviado el riesgo. Tras el anuncio de las tarifas recíprocas el pasado

2 de abril, el S&P500 perdió 4,8% al día siguiente, y otro 6% hacia el cierre de la semana el 4 de abril. En esta ocasión, tras el anuncio del 50% de arancel al cobre y 50% a Brasil, el mercado prácticamente se mantuvo plano, y sólo tras la amenaza de elevar el arancel base (a los países que no reciban carta) a un 15% o 20% provocó caídas, principalmente entre las small caps.

La lectura detrás de esta aparente calma es que el impacto económico de aplicar efectivamente estos aranceles sería contraproducente para los propios intereses políticos y económicos de Trump. El objetivo de una reindustrialización del país se complica ante el aumento de los costos de materias primas y suministros, como metales y partes importadas. Mientras, las presiones inflacionarias por el alza en precios de alimentos y otros productos complica la posibilidad de reducir las tasas de interés. Con las elecciones legislativas ya en la mira (noviembre 2026), un escenario de menor crecimiento y mayor inflación es uno que la Casa Blanca querrá evitar. Por eso, el mercado está leyendo en las amenazas tarifarias herramientas de negociación y un negociador ansioso por cerrar tratos y -aunque no lo parezca- dispuesto a ceder para lograrlos. 

