

Aranceles para negociar: el balance de The Heritage Foundation

El analista senior de políticas tarifarias del think tank, Andrew Hale, advierte los severos riesgos que implicaría gravar con aranceles a todas las importaciones a EEUU; pero, a su parecer, Trump no aspira realmente a eso y el modelo transaccional con México es un mejor reflejo de lo que se busca.

POR FRANCISCA GUERRERO

Al Presidente Donald Trump "no lo considero un proteccionista ni un defensor del libre comercio. Lo considero un negociador". Para comprender al Presidente de Estados Unidos, esa es una idea fundamental, de acuerdo a Andrew Hale, analista senior de tarifas de The Heritage Foundation, un centro de estudios con sede en Washington D. C. que, según reza su misión, promueve principios de la libre empresa, gobierno limitado y libertad individual, marco en el que también cabe una defensa del libre comercio, de cara a la comunidad internacional.

Aunque lo anterior resulta disonante con la agresiva política arancelaria promovida por la Casa Blanca, Hale, basado en su experiencia en política comercial exterior y el diálogo con diplomáticos de diferentes países, dimensiona las acciones del líder republicano, planteando a Señal DF que en éstas no hay fundamentos puramente económicos.

"Básicamente, el Presidente Trump ha utilizado los aranceles como un medio, como un instrumento de política exterior. Y también ha verbalizado las palabras coerción económica en asuntos que van mucho más allá de la política comercial y la economía", explica Hale.

Para entender a cabalidad este enfoque, el analista recomienda leer "El Arte de Negociar", un libro que Trump publicó en 1989 y que si bien lo escribió cuando se dedicaba a sus negocios inmobiliarios, es -a juicio de Hale- una buena guía para lo que ahora lleva adelante como mandatario.

Citando el texto, indica que para Trump "gran parte de la negociación se juega en el mensaje. Hay una personalidad pública y otra privada, que a veces son bastante diferentes. Cuando hablo con diplomáticos canadienses, por ejemplo, me dicen que, cuando se reúnen con él, es muy cordial, hospitalario, amable y generoso. Y luego están las declaraciones muy contundentes que hace públicamente, que pueden diferir de eso [que conversaron previamente]. Todo forma parte de un mensaje de negociación".



Andrew Hale, analista senior de The Heritage Foundation.

Contrastes entre México y Canadá

¿De qué trata la negociación que lleva adelante? "Cuando anunció los aranceles contra Canadá y México, hizo referencia a la crisis del fentanilo, la crisis migratoria", señala, remarcando que "hay estadounidenses que están muriendo a causa del fentanilo. Es un tema muy importante que va mucho más allá de la política comercial".

Respecto al éxito de la política arancelaria del líder republicano, en función de ese objetivo, el analista de The Heritage Foundation no tiene dudas. "Ha obtenido muchos logros de la Presidencia mexicana, Claudia Sheinbaum, a quien ha elogiado en varias ocasiones. Ella ha ofrecido miles de tropas de la Guardia Nacional en la frontera con México y le preocupa que sus funcionarios estén trabajando muy de cerca con los del Presidente Trump para abordar la emergencia en la frontera sur con respecto al fentanilo".

La evaluación positiva que hace de la relación Sheinbaum-Trump contrasta, eso sí, con lo que ha ob-

servado en la bilateral de Washington con Ottawa. "Las relaciones entre el Presidente Trump y Justin Trudeau son mucho más difíciles. Tienen una historia negativa. No se llevan bien", asegura Hale, señalando que la arremetida de La Casa Blanca "no tuvo un buen timing", en este caso.

"Antes de las amenazas arancelarias contra Canadá, el Partido Liberal [de Trudeau] tenía un 5% de probabilidades de ganar una elección general contra el Partido Conservador. Ahora están cabeza a cabeza", indica.

Los riesgos

Desde ahí, surge un reconocimiento de un riesgo latente respecto a la política exterior que despliega Trump con sus aranceles: que aquellos que se sientan atacados por EEUU se acerquen a su mayor rival, China.

"Existe una amenaza real de eso. Creo que lo hemos visto con Canadá", indica Hale, quien -de todas maneras- apunta a Trudeau como el equivocado. "Siempre ha estado muy a favor de un comercio sin fisuras con China. Es muy partidario del régimen", cuando -a su juicio- al gigante asiático "nunca

se le debería haber permitido entrar en la OMC", considerando que no son una economía de libre mercado y que "se comportan de manera injusta, con mano de obra forzada en sus cadenas de suministro".

Pero perder influencia frente a China no es el único riesgo para EEUU. Hale cita ejemplos históricos sobre cómo políticas proteccionistas llevaron en el pasado a pesares económicos. "El arancel del Presidente [William] McKinley de 1890 condujo a la depresión de 1893, lo mismo ocurrió con el Presidente [Warren] Harding en 1921. Luego, estuvo la Ley de aranceles Smoot-Hawley de 1929, que exacerbó la recesión y condujo a una depresión".

Dadas las lecciones históricas, "no creo que el presidente Trump vaya a intentar hacer algo así", sostiene Hale, quien apuesta por que los aranceles sigan siendo una herramienta de negociación durante su segundo mandato, sin que se concrete la amenaza de tarifas recíprocas que el mandatario todavía tiene en agenda. **S**

