



WSJ

CONTENIDO LICENCIADO POR
THE WALL STREET JOURNAL

VIPAL MONGA EN TORONTO,
KIM MACKRAEL EN BRUSELAS
Y SANTIAGO PÉREZ
The Wall Street Journal

Algunos apuestan a que es más seguro disfrutar de la estima del mandatario: La guerra arancelaria de Trump obliga a los aliados a optar por resistir o rendirse

Canadá y la Unión Europea han contraatacado, el Reino Unido y México no lo han hecho, y nadie sabe qué estrategia funcionará finalmente.

La guerra comercial del Presidente Trump está forzando a los aliados más cercanos de EE.UU. a elegir entre devolver el golpe o aceptar. El problema es que nadie ha descubierto cuál es la mejor forma para lograr que Trump haga lo que ellos quieren.

La Unión Europea (UE) y Canadá han encabezado la carga contra los aranceles de Trump, y han amenazado con aplicar sus propios impuestos sobre decenas de miles de millones de dólares de productos estadounidenses después de que Washington nivelara aranceles generales al acero y el aluminio, y sobre las importaciones en América del Norte. Las autoridades de ambas regiones han estimado que es valioso mostrar fortaleza.

"Por supuesto, tenemos que tomar represalias", manifestó Anna Cavazzini, miembro del Parlamento europeo de Alemania. Y agregó que la Comisión Europea quiere un acuerdo, pero: "También tenemos que mostrar los dientes porque es el único lenguaje que este gobierno de Trump entiende básicamente".

Por otro lado, están el Reino Unido y México, entre otros, los que han decidido un alto el fuego con la esperanza de llegar a un acuerdo. Algunos países también se muestran reacios a interrumpir sus alianzas de seguridad con EE.UU., a las que se considera cada vez más frágiles con Trump.

"¿A quién le va a ir mejor: a las personas que golpean al oso en el ojo, o aquellas que esperan que a las personas que golpean se las coman primero?", señaló Barry Appleton, abogado de comercio internacional y codirector del Centro de Derecho Internacional de la Escuela de Derecho de Nueva York.

La decisión va a ser incluso más complicada el 2 de abril, cuando el gobierno de Trump planea seguir adelante con una lista de los llamados aranceles recíprocos destinados a igualar los impuestos y barreras comerciales no arancelarias que otros países imponen a los productos estadounidenses, un acto que reconfiguraría el comercio mundial. Trump lo llamó el "Día de la Liberación".

Hasta ahora, elegir entre represalias y cumplimiento no ha tenido ninguna importancia para Canadá y México, los que han utilizado tácticas diferentes; el primero ha sido más

enérgico con la represalia y el segundo ha adoptado un enfoque firme pero de cooperación. Aun así, ambos países se vieron afectados con un impuesto de un 25% a muchas de sus exportaciones en marzo.

Trump sugirió que las políticas arancelarias estaban evolucionando, lo que aumentó la confusión. "Puede que dé una tregua a muchos países", manifestó el lunes. "Podríamos ser incluso más amables que eso".

Hasta ahora, Estados Unidos ha aplicado impuestos del 25% a muchos productos de Canadá y México, y ha citado preocupaciones por la seguridad fronteriza y el cambio total del acuerdo de libre co-

mercio de los tres países. El 12 de marzo, Trump impuso aranceles del 25% sobre las importaciones mundiales de acero y aluminio, y citó una necesidad de proteger las industrias nacionales. China ya enfrentaba altos aranceles en EE.UU., y Trump los subió aún más durante los últimos dos meses.

Entre los gobiernos que han respondido, Canadá, China y la

UE piensan que tienen la influencia suficiente como para perjudicar la economía estadounidense.

Canadá, la UE y China están entre los principales importadores de bienes estadounidenses, y Canadá es un importante proveedor de energía para EE.UU. El tamaño del mercado de la UE, que incluye 27 estados miembros, significa que los aranceles que imponga a los productos estadounidenses tendrán un impacto perceptible para las empresas estadounidenses, afirman funcionarios.

En Canadá, existe el elemento adicional del deseo declarado de Trump de convertir al país en el estado 51º, una propuesta que los líderes canadienses consideraron primero como una broma pero que ahora ven como una grave amenaza. Lo que aumenta el fervor por contraatacar: Canadá está en medio de elecciones nacionales que giran en torno a qué partido político está mejor posicionado para manejar a Trump.

"Creo que hay que devolver el golpe. No creo que Trump respete la rendición", comentó David MacNaughton, exembajador canadiense en EE.UU.

Sin embargo, cuando los países contraatacan, Trump ha respondido en forma mucho más dura.

A principios de este mes, Doug Ford, líder de la provincia de Ontario en Canadá, afirmó que castigaría a EE.UU. por los aranceles mediante la aplicación de un impuesto de exportación del 25% a la electricidad que llega a 1,5 millones de hogares estadounidenses. Dos días más tarde, la UE también amenazó con golpear a EE.UU.

El Presidente Trump dijo el lunes que los aranceles recíprocos previstos para el 2 de abril podrían ser menos severos de lo esperado.

por sus aranceles sobre el acero y el aluminio, y anunció impuestos de hasta un 50% al whisky, motocicletas y lanchas a motor, entre otros productos estadounidenses.

Luego Trump amenazó con duplicar los aranceles del 25% sobre el acero y el aluminio a Canadá y golpeó a la UE con un impuesto del 200% a la champaña y otras bebidas alcohólicas. Canadá y la UE apretaron el freno, lo que mostró los límites de una energía estratégica de represalia.

La semana pasada, el Primer Ministro canadiense Mark Carney indicó que la economía de Canadá es mucho más pequeña que la de EE.UU., y que no es mucho lo que se puede hacer para contraatacar.

"Existe un límite para equiparar estos aranceles dólar por dólar dado que nuestra economía es una décima parte del tamaño de la de EE.UU.", precisó.

La Unión Europea también ha mostrado hace poco señales de ablandarse. Un primer tramo de aranceles de represalia estaba programado para entrar en vigor el 1 de abril, pero el bloque anunció la semana pasada que los postergaría hasta mediados de abril con el fin de dar más tiempo para consultas internas y negociaciones con EE.UU.

El comisionado de Comercio de la UE, Maros Sefcovic, se reunió el martes con personeros estadounidenses en Washington para sostener, según dijo, conversaciones fundamentales. "La prioridad de la UE es un acuerdo justo, equilibrado, en lugar de aranceles injustificados", escribió en X.

Las medidas de represalia de China —nuevos aranceles sobre la agricultura y ganadería estadounidenses, un juicio ante la Organización Mundial de Comercio y la investigación de empresas estadounidenses por posible "dumping" relacionado con productos de fibra óptica— se consideran silenciosas y simbólicas. Analistas dicen que es probable que busque influencia para llegar a un acuerdo.

Otros con menos influencia han decidido soportar los aranceles en el corto plazo, apostan-

do a que es más seguro seguir disfrutando de la estima de Trump.

México, que destina casi el 80% de sus exportaciones a EE.UU., ha enviado a un grupo de personeros a Washington para que sostengan conversaciones con sus homólogos estadounidenses. Mientras tanto, la Presidenta Claudia Sheinbaum ha tratado de crear una dinámica respetuosa pero enérgica con Trump en sus llamadas telefónicas, según personas al tanto de estas conversaciones.

Con la esperanza de abordar las preocupaciones de Trump sobre las drogas y los migrantes que cruzan la frontera, en febrero México transfirió a 29 líderes del narcotráfico encarcelados a EE.UU. En una llamada reciente, Sheinbaum compartió un gráfico con Trump titulado "¡Miren los resultados!" que destacaba una aguda caída en las incautaciones de droga con estadísticas de Aduanas y Protección de Fronteras de EE.UU.

Trump ha expresado su admiración por Sheinbaum pero no le ha dado a México una tregua. Si Trump sigue adelante con los nuevos aranceles sobre los bienes mexicanos, el daño a la cooperación bilateral va a ser significativo, afirmó un funcionario mexicano. "¿Cómo mantiene una cooperación si esto destruye su economía?" preguntó el funcionario.

"Políticamente, no es sostenible estar cerca de un gobierno que lo golpea con una recesión".

En el Reino Unido, el Primer Ministro Keir Starmer está tratando de actuar como un puente entre EE.UU. y Europa en temas como defensa y la paz en Ucrania. No entrar en una disputa comercial con el gobierno estadounidense es un punto importante de esa estrategia.

Gran Bretaña también está ansiosa por firmar un acuerdo comercial con EE.UU., y ha desplegado una ofensiva seductora para cortejar a Trump. Durante una visita a la Casa Blanca el mes pasado, Starmer entregó a Trump una invitación manuscrita del rey Carlos para una visita de Estado.

"El Primer Ministro y yo hemos tenido un comienzo notable", manifestó Trump más tarde.

Artículo traducido del inglés por "El Mercurio".



CONTRAATAQUE
Las medidas de represalia de China se consideran silenciosas y simbólicas.