



EL MÉTODO TRUMP

La fase que viene de la guerra arancelaria

Solo habían transcurrido siete minutos desde que Wall Street había iniciado la jornada. El reloj en Nueva York marcaba las 9:37 de la mañana de este miércoles y los mercados de Estados Unidos se preparaban para otro día de desplome e incertidumbre tras la agudización de la guerra comercial detonada por Donald Trump. "Este es un gran momento para comprar", dijo en ese momento un desaprensivo mandatario a través de su red Truth Social, despertando la sorpresa y el misterio entre los operadores de Wall Street. Cuatro ho-

ras más tarde, el mismo Donald Trump anunciaba una pausa de 90 días para el alza de los aranceles a diversos países del mundo, con excepción de China, lo que detonó inmediatamente la explosiva valorización de los principales índices accionarios de la bolsa neoyorquina.

El frenético episodio bursátil del miércoles, que despertó las suspicacias del mundo financiero norteamericano por el posible uso de información privilegiada que pudo haberse generado por el "consejo" del mandatario, resume el vaivén de emociones que han vivido los mercados mundiales desde que Trump anunció la semana pasada un aumento de arance-

les base del 10% a todas las importaciones a Estados Unidos y una tarifa aún mayor a las importaciones de países como China y los que integran la Unión Europea.

Sin embargo, la irreverencia verbal de Trump y la zigzagueante estrategia de avance y retroceso en sus decisiones tarifarias también marcan el escenario futuro, coinciden los analistas, quienes ven un ciclo donde la incertidumbre seguirá reinando en los mercados. "El método Trump, su estrategia de negociación, también pasa por ser deliberadamente confuso en sus decisiones", comentan expertos financieros y también en círculos de gobierno al referirse a las cambiantes decisiones del lí-

der republicano y, en específico, al impreciso anuncio del miércoles de pausar 90 días los aranceles recíprocos.

Esa decisión del republicano fue sólo un transitorio respiro para los mercados, ya que al día siguiente anunció un arancel tope de 145% para China, cifra mayor al 125% de tarifa aduanera decretada el día anterior, en medio de la confusión de diferentes gobiernos del mundo sobre si la tarifa base de 10% también estaba sujeta a la pausa de 90 días. Los mercados, nuevamente, asumieron otro golpe ese día y cerraron en rojo.

De hecho, el propio gobierno chileno sólo un día después del anuncio de Trump, y tras



“El mundo tomará nota de que EE.UU. es un socio poco confiable. Es razonable suponer que los distintos países intentarán diversificar lo más posible sus tratados comerciales, lo que abrirá nuevos mercados en desmedro de Norteamérica. Si antes China era visto con desconfianza, hoy el podio lo ganó EE.UU.”

NATALIA ARÁNGUIZ | Socia de Aurea Group



“Es posible que sean prioritarios países con los que EE.UU. tiene mayores déficits comerciales, que compiten directamente con la producción de manufacturas estadounidenses y que tienen insumos para la producción de bienes en EE.UU. Negociación con China es la más compleja”.

HERMANN GONZÁLEZ | Coordinador Macroeconómico de Clapes UC

la publicación del decreto respectivo de la Casa Blanca, pudo confirmar que la tarifa aduanera base de 10% que pagan las exportaciones chilenas al país norteamericano, con excepción del cobre y la madera, no estaba en pausa.

El cierre de esta semana solo vino a confirmar que la incertidumbre y la volatilidad se instaló en el mercado. China respondió el viernes a la desafiante arremetida norteamericana y dobló la apuesta: elevó al 125% los aranceles a los productos de Estados Unidos, en lo que fue una nueva señal de Pekín de que no cederá a la intimidación de Trump.

“El arte de la guerra”

Con todo, desde ahora en adelante 75 países, incluido Chile, deberán negociar con EE.UU. el nivel de tarifas que deberán pagar por ingresar sus productos a ese país, en medio de la tensión y la guerra comercial que enfrenta a Washington y Pekín.

“Este análisis debemos realizarlo desde una perspectiva más estratégica que económica. Desde este punto de vista, *El arte de la guerra*, de Sun Tzu, nos da bastantes luces”, estima la socia y gerente de Estudios en Aurea Group, Natalia Aránguiz, al referirse al libro del famoso estratega militar chino.

“Lo más plausible y probable es que gran parte de las jurisdicciones se rendirán en una privada y tranquila negociación con Estados Unidos. Los acuerdos serán sin duda triunfos ‘sin violencia’ del presidente Trump con gran parte de las economías del mundo. Eventualmente, quizá, se logre rebajar levemente el impuesto parejo del 10%, pero no más que eso. Lo importante aquí para EE.UU. es lograr una victoria decisiva y rápida”, resumen la economista.

De hecho, esta semana Estados Unidos ya dio señales de los países que estarán primeros en la fila para negociar un acuerdo. Además de Camboya y Corea del Sur, entre otros, Vietnam parece ser una prioridad para la potencia. Después de que Washington suspendiera el arancel del 46% impuesto a las importaciones vietnamitas el miércoles, el gobierno asiático anunció el inicio de negociaciones con Estados Unidos a fin de lograr un acuerdo comercial. Vietnam es uno de los países con mayor superávit comercial con EE.UU. y muchas cadenas norteamericanas como Nike y GAP tienen sus fábricas en ese territorio. Un mayor arancel podría encarecer el precio de las zapatillas y ropa de estas marcas y también dar un golpe a la cotización de estas empresas estadounidenses en bolsa.

“Es posible que sean prioritarios (en la negociación que viene) los países con los que EE.UU. tiene mayores déficits comerciales, aquellos que compiten más directamente con

la producción de manufacturas estadounidenses y los que tienen insumos o materias primas necesarias para la producción de bienes en EE.UU. La negociación con China es la más compleja. No creo que sea una buena idea postergar las conversaciones con ese país, pero dependerá de la voluntad de ambas partes para sentarse a negociar. Por el momento, la magnitud del aumento de los aranceles, las represalias y el tono de las declaraciones, hacen que se vea lejana una negociación”, afirma Hermann González, coordinador Macroeconómico de Clapes UC.

El economista dice que si bien las negociaciones bilaterales que comenzarán ahora no serán por sí mismas fuentes de preocupación, alerta por los efectos de nuevas represalias. “La incertidumbre y la volatilidad de los mercados continuará si el presidente Trump y otras grandes naciones continúan anunciando aranceles o represalias. Y si el resultado de las negociaciones es que tendremos mayores aranceles, más que volatilidad, ten-

cional respecto de la inversión. Todas estas agresiones sobre los demás países solo tendrán como efecto, si se mantienen, una reducción del volumen de comercio y muy poco en el déficit de cuenta corriente”, analiza.

El costo a pagar y el factor China

Si bien en Estados Unidos reconocen que los principales CEO de las empresas de Wall Street ya no tienen la influencia de antaño sobre el gobierno republicano, muchos creen que el llamado a la cautela hecho por millonarios, como el jefe de JP Morgan, Jamie Dimon, entre otros, gatilló el giro de Trump en materia arancelaria esta semana, además de las presiones desde su propio partido.

Sergio Lehmann, economista jefe de BCI, cree que Trump finalmente cedió a una pausa en la imposición de aranceles debido al costo que estaba significando para el ciudadano medio estadounidense, las presiones del Partido Republicano y del mundo empresarial, las crecientes posibilidades de recesión y mayor

demasiado prolongado de los mercados, según los analistas.

Sin embargo, no hay una visión común en torno a cuánto será el costo que está dispuesto a pagar Trump por esta guerra arancelaria y el tiempo que durarán las tensiones comerciales, especialmente entre China y Estados Unidos.

“La volatilidad de los mercados, ciertamente continuará. Siguiendo a Sun Tzu, cuando las órdenes son confusas, contradictorias y cambiantes, las tropas no las aceptan o no las entienden. Y es justamente esto lo que están viendo los actores del mercado de capitales mundial, todos dependen del estado de ánimo de presidente Trump”, dice Aránguiz, de Aurea Group, quien cree que la negociación de China con Estados Unidos será compleja y larga.

“El gigante asiático es fuerte, no tolera degradaciones, es más disciplinado y no tiene electorado a quien rendir cuentas”, apunta la economista. Pero Aránguiz va más allá: “El mandatario estadounidense se excedió significativamente en su estrategia. Degradó al orbe y sobre todo a China. Su intención de humillar ha sido enfatizada en sus frases, pero también con acciones, como cuando tras desestabilizar el orden comercial mundial, se fue a jugar golf durante días en Mar-a-Lago. En consecuencia, el mundo tomará nota de que EE.UU. es un socio poco confiable. Ergo, es razonable suponer que los distintos países intentarán diversificar lo más posible sus tratados comerciales, lo que abrirá nuevos mercados en desmedro de Norteamérica. Si anteriormente China era visto con desconfianza, hoy el podio lo ganó EE.UU.”.

Lehmann coincide y dice que en este escenario el gran ganador es China. “Si Estados Unidos se aísla, deja la mesa servida a los chinos para que lleguen con sus productos de manera mucho más competitiva o mucho más favorable que los propios productos americanos en el ámbito de la tecnología, de los automóviles eléctricos, entre otros, a Europa, América Latina o al resto de Asia”, concluye.

Con todo, para los economistas la incertidumbre en la economía norteamericana y mundial seguirá y eso será un costo muy alto para Trump. “La guerra sigue con China pero se apacigua, por ahora, con los demás. Esto no termina la incertidumbre, solo hay una pausa de 90 días aunque no significa que haya calma necesariamente. Además, es una incógnita qué pasará después de los 90 días, aunque parece razonable pensar que no se volverá a los extremos recientes. La mala noticia es que la incertidumbre sigue y eso dañará a la economía, principalmente de Estados Unidos este año y, seguramente, el próximo también”, concluye Fernández, de Gemines. ●

Incertidumbre, volatilidad en los mercados y una larga lista de países en la fila de negociaciones marcará la nueva etapa. Los analistas creen que la estrategia del mandatario podría lograr “triumfos” con una parte de las economías del mundo, pero también apuntan que este plan puede tener un alto costo interno, el que podría ser “pagado” en las elecciones legislativas de medio término en EE.UU. en 2026. Sin embargo, los expertos van más allá y precisan que, de persistir el “arrebato” norteamericano, China podría convertirse en un ganador tras la “tormenta” arancelaria.

Un reportaje de JULIO NAHUELHUAL

dremos un escenario base con menor comercio global y con menor crecimiento económico”, añade González.

El socio de Gemines, Alejandro Fernández, proyecta que Corea del Sur, Japón, India y, eventualmente, Canadá y México serán los países prioritarios en la negociación con Estados Unidos. “Luego (vendrán) la UE y, finalmente China, sin mencionar a los países más pequeños que tendrán que aceptar las imposiciones de Trump a cambio de alguna reducción de los aranceles, pero que no es claro que tengan algún efecto práctico. Lo que no debe olvidarse es que el déficit de Estados Unidos es macroeconómico y refleja el bajo ahorro na-

inflación en EE.UU., y el terreno que podía ganar China en este escenario.

“En el caso de Estados Unidos, más o menos el 15% de la riqueza de una familia promedio está invertida en bolsa, por lo tanto, la caída de la bolsa que hemos visto, que ha sido muy significativa, ha tenido un efecto muy importante en la riqueza líquida, la que tiene mayor impacto, probablemente, sobre la dinámica de consumo”, añade Lehmann.

El riesgo de que la economía norteamericana llegue debilitada y con una inflación creciente para las elecciones de medio término en 2026 (Congreso y gobernadores) es un incentivo para que Trump evite un “desangre”



“Si EE.UU. se aísla, deja la mesa servida a los chinos para que lleguen con sus productos de manera más competitiva que los productos americanos en el ámbito de la tecnología, de los automóviles eléctricos, entre otros, a Europa, a América Latina, o al resto de Asia”.

SERGIO LEHMANN | Economista jefe de BCI



“Corea, Japón, India y, eventualmente, Canadá y México podrían ser los primeros. Luego la UE y finalmente China, sin mencionar a los países más pequeños que tendrán que aceptar las imposiciones de Trump a cambio de alguna reducción de los aranceles”.

ALEJANDRO FERNÁNDEZ | Socio y economista de Gemines