

Trump desata ola de ne



Decenas de países se debaten entre rendirse ante Washington o buscar nuevos mercados.

POR MARCELA VÉLEZ-PLICKERT

A menos de 80 días de que se venza el plazo para la entrada en vigor de las tarifas recíprocas impuestas por Donald Trump, decenas de países no solo han enviado a sus delegaciones a Washington, también han iniciado negociaciones en busca de acuerdos comerciales con nuevos socios.

En desafío a los llamados que anticipan la muerte de la globalización, gobiernos en Europa, Asia y Latinoamérica se han lanzado a una carrera por nuevos tratados de libre comercio o al menos reducción de aranceles y otras barreras.

"Prácticamente todos los países del mundo, a excepción de China, es-

tán buscando negociar, en acuerdos que llevarán a mejores condiciones comerciales para EEUU", aseguró David Sacks, zar de la Casa Blanca para temas cripto y de Inteligencia Artificial, durante un debate junto al exsecretario del Tesoro Larry Summers.

La declaración de Sacks fue una versión más educada del "todos los países están besando mi trasero", que lanzó el presidente estadounidense durante la Cena del Comité Republicano del Congreso en Washington.

Según Trump, los líderes mundiales están "dispuestos a hacer cualquier cosa" para evitar el alza de aranceles, pausada por 90 días, y cuyo plazo vence el próximo 8 de julio.

Puede que no estén rogando

como asegura Trump, pero lo cierto es que entre 50 y 70 países (las cifras difieren entre la Oficina del Representante de Comercio y la Casa Blanca) han solicitado negociaciones con Washington. Es más, según la secretaria de Prensa de la Casa Blanca, Karoline Leavitt, 15 países han presentado ya borradores de acuerdos arancelarios con EEUU. Algunos de los cuales "se anunciarán muy pronto".

Japón, Italia, la Unión Europea, Vietnam, Argentina, Chile, son algunos de los países que se han reunido con representantes estadounidenses en los últimos días.

No siempre con éxito. Maros Sefcovic, el negociador jefe de la Unión Europea (UE), concluyó su

visita a Washington sin ningún avance para evitar el arancel de 20% a los productos europeos y de 25% sobre el aluminio, acero y autos del bloque. Según Sefcovic, Washington no expresó con claridad cuáles eran sus condiciones para cancelar el alza de aranceles.

Ni siquiera la oferta de eliminar todos los aranceles a los productos estadounidenses le sirvió a la UE la firma rápida de un acuerdo. Tampoco le sirvió a Israel, que presentó una oferta similar.

Pero en declaraciones off the record, diplomáticos europeos citados por Financial Times fueron más precisos, al explicar que sus contrapartes estadounidenses dejaron en claro que no hay dis-

posición para reducir los aranceles a los metales o los autos, y que la máxima concesión que podría hacer la Casa Blanca es reducir la denominada "tarifa recíproca" de 20% a un 10%. Es decir, igualándola a la que se impuso a Chile y otros socios comerciales.

Un asesor del equipo negociador británico también cree que Washington no tiene intenciones de moverse de un arancel mínimo de 10% a los productos de todos los países. A pesar de declaraciones de buenas intenciones, como la del vicepresidente JD Vance asegurando que EEUU y Reino Unido estarían cerca de un acuerdo comercial.

Otros diplomáticos citados por Político afirman que la prioridad de

negociaciones contra reloj



Trump es llegar a acuerdos con India, Japón, Corea del Sur y Vietnam, a los que ve como piezas clave para frenar el avance tecnológico y económico de China.

Atrapados en el medio

Es la pelea entre Washington y Beijing la que marcará el futuro de varios países. Así le ha quedado en claro a Vietnam. El pasado 10 de abril, anunció el inicio de negociaciones para un acuerdo comercial con EEUU, tras una reunión entre su viceprimer ministro, Ho Duc Phoc, y el representante comercial estadounidense, Jamieson Greer, en Washington.

Las demandas de EEUU se habrían concentrado en temas no

arancelarios. Vietnam se habría comprometido a facilitar la inversión de empresas estadounidenses, autorizar la operación de Starlink, y dos de sus principales aerolíneas anunciaron acuerdos con bancos de EEUU para financiar su expansión, incluyendo la adquisición de más aviones de Boeing.

"Con los aranceles de China equivalentes a un embargo comercial, esperamos que los pedidos de las fábricas vietnamitas y del resto de Asia aumenten en los próximos meses", apunta Trinh Nguyen, economista senior de Natixis en Hong Kong.

Tras la pausa de la "tarifa recíproca" de 46% que EEUU había impuesto a Vietnam, sus productos quedan sujetos solo al 10% vigente para todas las importaciones. En contraste, los aranceles a los productos chinos llegan en algunos casos hasta 245%.

Beijing no se quedó atrás. Cuatro días después del anuncio de la aproximación entre Vietnam y EEUU, Xi Jinping aterrizaba en Hanoi en el inicio de una gira por el sudeste asiático contra el "bullying unilateral" de Washington.

El gobierno comunista de Vietnam firmó una docena de acuerdos de cooperación con su colega comunista chino, en una noticia que encendió las alarmas en Washington.

"Es una reunión que tiene como fin decidir cómo golpear a EEUU", reaccionó Trump.

La UE enfrenta una presión similar. Incapaz de alcanzar un acuerdo rápido con la Casa Blanca, Bruselas escuchó al embajador chino en España llamar a unir fuerzas para "contrarrestar el abuso" de EEUU. "Debemos centrarnos en la asociación. China nunca será una amenaza ni enemigo para la UE", aseguró el embajador chino Yao Jing el pasado miércoles en Madrid.

Pero el secretario del Tesoro, Scott Bessent, ya advirtió a la UE (y por extensión a otros países) que acercarse a China sería "cortarse el cuello".

La declaración de Bessent respaldan la veracidad de las declaraciones de diplomáticos citados en off, que apuntan a que la estrategia de Washington es usar las negociaciones sobre los aranceles para aislar a Beijing. Uno de esos reportes corresponde a la publicación Irish Times, que afirmó haber visto un resumen de la reunión entre el secretario de Comercio irlandés, Simon Harris, y su par de EEUU, Howard Lutnick,

Los protagonistas

Uno de los comentarios que repiten los diplomáticos es la falta de claridad sobre "con quién negociar". A diferencia de la mayoría de países, que han designado a un funcionario para liderar las negociaciones, en Washington la responsabilidad parece dividida entre el secretario del Tesoro, Scott Bessent; su par de Comercio, Howard Lutnick; y el representante de la Oficina Comercial, Jamieson Greer.

En la primera semana ya hay nombres que se destacan como los protagonistas de las negociaciones que darán forma al comercio mundial después del 8 de julio:



Li Chenggang China, 58 años

Su nombramiento como nuevo viceministro de Comercio y principal negociador de China fue sorpresivo. Li, ex embajador de China ante la OMC, reemplaza a Wang Shouwen, quien había ocupado el cargo de negociador jefe desde 2022. En su rol ante la OMC, Li condenó las alzas de aranceles impuestas por Trump a China en su primera administración.

Maroš Šefčovič UE, 59 años

Diplomático y político eslovaco fue nombrado Comisario Europeo de Comercio y Seguridad Económica el pasado diciembre. Šefčovič es un veterano de la Burocracia europea. Uno de sus mayores logros fue el liderazgo de las negociaciones para un acuerdo con Reino Unido por el Brexit, en 2023. Éxito que atribuyó a su "paciencia estratégica".



Piyush Goyal India, 60 años

Es el Ministro de Comercio e Industria de la India y reconocido en el ámbito diplomático como uno de los negociadores más duros entre los países de la OMC, siendo capaz de mantener en vilo o bloquear acuerdos hasta el último minuto. Goyal es ministro de Narendra Modi desde 2019. En una declaración reciente, Goyal afirmó que "no negociará a punta de pistola".

Ryosei Akazawa Japón, 64 años

El ministro de Revitalización Económica recibió el encargo de negociador el pasado 11 de abril. Akazawa no ha ocultado su nerviosismo y su optimismo por lograr un acuerdo "win-win". Bessent ha dicho que Japón podría ser el primero en cerrar un trato con Washington por haber sido el primero en llamar. Akazawa es un viejo colaborador del primer ministro Shigeru Ishiba, aunque no tiene experiencia como ministro.



Ho Duc Phoc Vietnam, 61 años

El Viceprimer Ministro y Ministro de Finanzas desde agosto pasado. Es miembro del Comité del Partido Comunista de Vietnam. Duc Phoc fue el primero de los altos funcionarios en visitar Washington tras el anuncio de las tarifas recíprocas. Su gestión será un referente para las negociaciones de los países emergentes, que se verán presionados entre Beijing y Washington.

distribuido a funcionarios y diplomáticos. "La estrategia general de EEUU es desacoplarse de China, y cualquier país que desee tener un acuerdo comercial con EEUU también tendrá que distanciarse de Beijing", se explicaría en el documento.

En busca de apoyo

Mientras China busca formar un frente común para contrarrestar a Washington, otros países han acelerado negociaciones bilaterales en busca de diversificar sus mercados, ante las señales de que la política proteccionista de la Casa Blanca puede moderarse, pero no erradicarse por completo.

El bloque más activo ha sido la Unión Europea. En los últimos días se han anunciado aceleradas negociaciones para tratados de libre comercio con Emiratos Árabes Unidos, Indonesia, Singapur, Tailandia, India y Malasia. Estos acuerdos se sumarian a la reciente modernización de los marcos comerciales con México, Chile y el Mercosur, este último a espera de ratificación.

Mientras, la secretaria de Comercio Internacional de Brasil, Tatiana Prazeres, anunció que además de negociar con Washington trabajan para que se ratifique pronto el tratado del Mercosur con la UE, y avanzan en el tratado con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), que abarca a Suiza, Noruega e Islandia.

Por su parte, Reino Unido reporta un 90% de avance en un acuerdo comercial con India.

Mientras, Japón, Corea del Sur y China han resuscitado las conversaciones para un TLC, estancadas desde 2012.

Los plazos se han acortado. Jefes de gobierno y negociadores hablan de lograr acuerdos antes de fin de año, en claro contraste de los tres, cinco u ocho años que puede demorar un acuerdo comercial.

En tanto, el jueves medios estadounidenses señalaron que Trump aseguró que EEUU está "en conversaciones" con China para alcanzar un acuerdo sobre los aranceles. "Sí, estamos en conversaciones con China", declaró Trump a periodistas. "Debo decir que nos han contactado varias veces", añadió.

Puede ser el inesperado regalo de Trump a la globalización y multilateralismo: Un mundo con más acuerdos comerciales y mayor integración menos dependiente de los dos polos que son EEUU y China. 📧