

La guerra comercial más tonta

Conviene tener en cuenta, cuando se analiza la gestión de Donald Trump, la distancia que suele haber entre las bravatas del presidente y las acciones efectivas de su gobierno. También hay que considerar la existencia de una burocracia federal capaz todavía de poner palos en la rueda a sus ideas más excéntricas —como ocurrió en su primer mandato. Sin embargo, de concretarse las amenazas de elevar los aranceles a México, Canadá y otros países, con sus consiguientes represalias, podría desatar en la guerra comercial más severa en el mundo desde la década de 1930.

Si el alza de tarifas se concreta, la primera consecuencia podría ser una recesión en Canadá y México, debido a la pérdida de acceso al mercado estadounidense. Pero EE.UU. también sufriría el aumento de los costos y la reducción de la oferta. Según Goldman Sachs, los consumidores estadounidenses tendrían que asumir el 70% del costo de los aranceles, un total de 260 mil millones de dólares anuales.

Ayer, en una entrevista con la cadena Fox News, el propio Trump admitió la posibilidad de una recesión en su país este año, aunque luego, con su habitual retórica, mi-

“El riesgo de las medidas de Trump no es sólo una recesión, sino también una vuelta atrás en décadas de avances en el libre comercio”.

nimizó las consecuencias: “Hay un período de transición porque lo que estamos haciendo es muy grande. Estamos trayendo riqueza de vuelta a Estados Unidos (...) Toma un poco de tiempo”. Un análisis de la Tax Foundation estimó que los aranceles a China, Canadá y México equivaldrían a un aumento de impuestos de 1.042 dólares por hogar.

Según la misma organización, en su anterior administración, Trump impuso a aranceles valorados en unos 380 mil millones de dólares, sólo en 2018 y 2019. Esta vez, sin embargo, su ofensiva parece ir más allá, amenazando con un profundo rediseño del comercio mundial que amenaza con desarmar décadas de integración, globalización y creación de riqueza a lo largo de todo el planeta.

Los anuncios de aranceles han sido acompañados por furiosos ataques en con-

tra de Canadá —segundo socio comercial de Estados Unidos— y otros países, diatribas contra los “lunáticos ambientalistas” que según él estarían bloqueando el uso del petróleo, el gas y los bosques, y también contra “países y empresas globalistas”.

Trump ha tratado de justificar los aranceles como una medida para combatir el tráfico de fentanilo y la migración ilegal. Sin embargo, sus palabras indican que el verdadero objetivo es trasladar la producción industrial de vuelta a su país. “Lo que tienen que hacer es construir sus fábricas aquí, en cuyo caso no habrá aranceles”, afirmó. Otros altos funcionarios, como el secretario de Comercio, Howard Lutnick, han sido explícitos en aquel asunto.

Hay quienes observan en las palabras de Trump una de sus habituales tácticas de negocios: tratar de intimidar a su contraparte para alcanzar mejores acuerdos. Pero múltiples analistas han observado que el riesgo no es sólo una recesión, o que la inflación vuelva a subir, sino también una vuelta atrás—en el mundo entero— en décadas de avances en el libre comercio. No extraña que, cuando Trump anunció las alzas, a comienzos de febrero, The Wall Street Journal calificara su decisión como “la guerra comercial más tonta de la historia”.