



DONALD TRUMP
PRESIDENTE DE EEUU.

Presión arancelaria de Trump lleva a mandatarios de América Latina a negociar concesiones

■ La última medición de fuerzas fue ante México, que cedió a aumentar la militarización en la frontera con Estados Unidos.

POR J. A. ALBURQUERQUE Y D. DONOSO

El Presidente Donald Trump a solo dos semanas de asumir el mandato de Estados Unidos se propuso en avanzar con su agenda sin trazar, midiendo fuerzas con otros países (particularmente sus vecinos y China) con una dura amenaza arancelaria de por medio. La última medición

de fuerzas fue ante México, aunque tuvo que ceder y aplazar la aplicación de aranceles por un mes.

La presión de más impuestos ha sido la vía de negociación de Trump, bien lo sabía el primer ministro de Canadá, Justin Trudeau, quien a horas de que asumiera el 47° mandatario estadounidense señaló que era un “experto negociador” y que “hará lo que pueda para que sus socios estén siempre un poco desequilibrados”.

A estas alturas ya varios presidentes latinoamericanos han cedido a sus presiones. El primero fue Gustavo Petro, de Colombia, cuya respuesta arancelaria contra EEUU duró solo un par de horas luego de que recibiera a los deportados colombianos que había enviado Trump.

Venezuela y Panamá son otros países de la región que han debido encarar negociaciones con el mandatario estadounidense en menos de un mes de su retorno a la Casa Blanca.

El viernes, el envío de Trump a Venezuela, Richard Grenell, cumplió a cabalidad su misión y esa noche regresó a EEUU con seis compatriotas.

Además, su presencia en Caracas permitió iniciar el proceso de deportación de venezolanos indocumentados que están en el país norteamericano, ya que, según comentó Trump en Truth Social, “estamos en el proceso de retirar un número récord de extranjeros ilegales de todos los países, y todos países han acordado aceptar a estos extranjeros ilegales de vuelta”, entre ellos, Venezuela.

Panamá cede ante Rubio

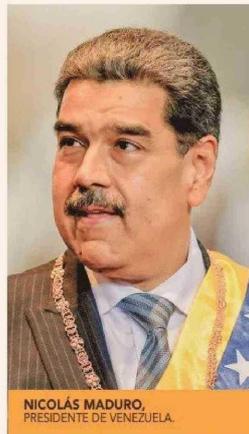
Asimismo, en su visita a Panamá el secretario de Estado de EEUU,



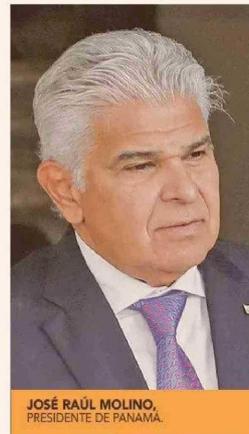
CLAUDIA SHEINBAUM,
PRESIDENTA DE MÉXICO.



GUSTAVO PETRO,
PRESIDENTE DE COLOMBIA.



NICOLÁS MADURO,
PRESIDENTE DE VENEZUELA.



JOSÉ RAÚL MOLINO,
PRESIDENTE DE PANAMÁ.

Marco Rubio, logró que el Presidente panameño, José Raúl Mulino, no renueve el acuerdo de la Ruta de la Seda con China.

Además, en consideración a los dichos de Trump sobre la influencia del gigante asiático en el Canal de Panamá, Mulino anunció que revisará la concesión de los dos puertos ubicados al borde de la vía fluvial que mantiene con Hutchison, una empresa con sede en Hong Kong.

“En estos momentos, esas concesiones son auditadas por el Gobierno de Panamá y tenemos que esperar que esas auditorías terminen, para sacar nuestras propias conclusiones y actuar en consecuencia”, señaló el mandatario panameño.

Rubio también logró que Panamá otorgue una parte del control en la frontera con Colombia (Darién). “Quedamos en explorar la posibilidad de ampliar el memorándum que firmamos el 1 de julio para poder articular más”, señaló Mulino.

Otro round ganado por el secretario de Estado fue la optimización del tránsito de buques estadounidenses por el Canal de Panamá, ya que la autoridad aceptó trabajar con la Marina del país norteamericano para dar prioridad a sus buques, lo que implicaría que esos barcos no pagaran una tarifa al pasar por esta

vía interoceánica.

Trump reconoció los pasos que ha dado Panamá y reveló que el viernes sostendrá una llamada con autoridades de ese país.

El trato con Sheinbaum

Lo anterior se advierte como guiños de dichos gobiernos hacia Donald Trump para que sus políticas (como aranceles, cancelación de visas, dejar de comprar petróleo) no impacten directamente a sus economías.

La Presidenta de México, Claudia Sheinbaum ha sido más firme en sus posiciones y logró negociar con el mandatario estadounidense, lo que le dio un respiro de 30 días.

“Desde el primer momento le planteé que queríamos que pusiera en pausa los aranceles. Entonces, en este caso llegamos a ese acuerdo”, señaló este lunes la jefa de Estado mexicana.

¿Qué tuvieron que ceder? Desde el lado estadounidense, el mandatario decidió aplazar la imposición de aranceles a su principal socio comercial, mientras que México anunció el despliegue de 10 mil soldados en la frontera para enfrentar el tráfico de fentanilo y el ingreso de inmigrantes a EEUU, dos temas cruciales para Trump.

El método del mandatario estadounidense para negociar

■ Para comprender las políticas comerciales de Donald Trump no deben ser pocos los analistas que están revisando la literatura del propio Presidente de Estados Unidos. En 1987, cuando estaba concentrado en sus negocios inmobiliarios, publicó Trump: The Art of the Deal, una suerte de manual -con fuertes componentes autobiográficos y de autopromoción- donde el magnate presenta una metodología estructurada para conseguir una negociación favorable a los intereses propios.

Son, específicamente, 11 los principios que presenta en libro, algunos de los cuales resultan familiares a la hora de analizar tanto la política comercial de su primer Gobierno, como los más recientes acontecimientos. El ejemplo más nítido es el relacionado con el principio “Mejor presiona que ruega”, referido a que la persuasión y la determinación son más efectivas que simplemente pedir favores. Esa tesis conversa con cómo amenazó con aranceles a México y Canadá previo a negociar un nuevo tratado de libre comercio en América del Norte en su administración pasada. En la actualidad, estaría utilizando la misma táctica, esta vez, con amenazas tarifarias.

