

Oswaldo Rosales V.
Noviembre 2025

Trump, aranceles y el reordenamiento económico mundial



Ficha técnica

Editor

Fundación Friedrich Ebert en Chile
Hernando de Aguirre 1320
Providencia
Santiago de Chile

Responsable

Dr. Cécilie Schildberg
Representante de la FES Chile

<https://chile.fes.de/>
@feschile

Edición de contenido:

Arlette Gay Schifferli
Directora de Proyectos

Edición de estilo:

Guillermo Riveros Álvarez

El uso comercial de todos los materiales editados y publicados por la Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) está prohibido sin previa autorización escrita de la FES.

ISBN 978-956-6410-30-0

Encontrará más publicaciones de la Friedrich-Ebert-Stiftung aquí:
[➤ www.chile.fes.de/publicaciones](http://www.chile.fes.de/publicaciones)

Oswaldo Rosales V.
Noviembre 2025

Trump, aranceles y el reordenamiento económico mundial

Índice

Introducción	4
1. Fin de una etapa en la economía y la geopolítica mundial	6
2. La agenda de Trump no consiste únicamente en aranceles	8
a. Deterioro de las bases democráticas	8
b. Daño a la cooperación internacional y asfixia del multilateralismo	9
c. Retrocesos en la agenda ambiental	9
3. Trump emplea un discurso delirante, lleno de falsedades y propio de una realidad paralela	10
4. La fórmula de cálculo de “aranceles recíprocos” es una agresión a la teoría económica.	11
5. Trump: política comercial y vínculos con la política económica.	14
6. La montaña rusa de los aranceles de Trump contra China.	16
7. Aranceles: objetivos múltiples y de ámbitos diversos (economía, tecnología, geopolítica)	18
a. Bloquear el avance tecnológico chino	18
b. Conseguir que Apple y otros gigantes estadounidenses cambien su base de operaciones desde China a EE. UU.	18
c. Recuperar el liderazgo automotriz	19
d. Recuperar el liderazgo mundial en las manufacturas.	19
e. Que EE. UU. lidere la producción de buques transoceánicos	20
f. Eliminar su déficit comercial.	20
8. El desafío fiscal es muy exigente: rebajar impuestos, reduciendo el déficit federal y la deuda pública	22
9. Trump agrade a sus principales socios.	24
10. Impactos sobre la economía y el comercio mundiales	25
11. Obstáculos jurídicos al sueño de Trump.	26
12. La escalada arancelaria es el inicio de una nueva Ronda Comercial: la Ronda Trump	28
13. El acuerdo con el Reino Unido: un acuerdo paradigmático	29

14. La UE cede a la presión de Trump	31
15. Las diferencias en normas de seguridad automotrices entre Europa y Estados Unidos: un conflicto que viene	34
16. Impactos sobre Chile y escenarios posibles	36
a) Impactos y desafíos para Chile	36
b) Estrategias diplomáticas y técnicas	36
c) Acciones internas y diversificación comercial	37
d) El “reimpulso exportador” y la cooperación regional.....	38
e) Proyección geopolítica y recomendaciones finales	38
17. Conclusiones.....	39
Referencias.....	40

Introducción

Contexto económico y comercial bajo Trump

Durante la segunda administración de Trump, el arancel promedio en EE. UU. aumentó desde 2,4% a cerca del 21%, alcanzando niveles comparables a los de la Gran Depresión. Esta política, aplicada de forma discrecional y muchas veces sin un marco estratégico claro, viola compromisos internacionales y acuerdos comerciales previos, incluyendo tratados con Canadá y México. La imposición de aranceles afecta especialmente a los países más pobres, generando tensiones en el comercio mundial, con estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización Mundial del Comercio (OMC), que proyectan una caída del comercio global y desaceleración económica.

Los amenazantes anuncios comerciales de Trump en el “Día de la Liberación”, con la “pausa arancelaria” y luego con una ronda de negociaciones bilaterales acentúan el proteccionismo, la incertidumbre y contribuyen a la crisis del multilateralismo, dado que violan principios clave de la OMC, como el trato nacional y la nación más favorecida (NMF)¹.

Aspectos legales y políticos

Los aranceles han sido cuestionados en tribunales estadounidenses por su posible inconstitucionalidad y por exceder las facultades presidenciales, ya que la política arancelaria corresponde al Congreso. Demandas de Estados y asociaciones de importadores alegan violaciones legales y constitucionales, mientras que la administración Trump apela estas decisiones, confiando en la Corte Suprema.

Políticamente, la gestión de Trump enfrenta resistencia interna, con desencanto creciente entre legisladores republicanos y críticas a la falta de un plan estratégico claro para enfrentar a China y manejar la política comercial.

Agenda más amplia de la administración Trump

Además de la política arancelaria, la administración Trump ha impulsado medidas que afectan la democracia interna, incluyendo restricciones a la libertad académica y de prensa,

persecución ideológica y ataques a la autonomía de la Reserva Federal (FED), lo que genera incertidumbre financiera.

En el plano internacional, Trump ha recortado la cooperación con agencias de la ONU y ha frenado la agenda ambiental global, rechazando acuerdos para reducir emisiones y contaminación, lo que agrava los desafíos climáticos.

La fórmula y consecuencias de los “aranceles recíprocos”

La fórmula para calcular los aranceles recíprocos, basada en el déficit comercial dividido por las importaciones totales de cada país y reducida a la mitad, ha sido criticada por ser técnicamente débil, no incluir barreras no arancelarias ni otros factores, y violar acuerdos comerciales vigentes. Esta fórmula no refleja una verdadera reciprocidad y afecta incluso a países con saldo comercial equilibrado o superávit con EE. UU., o con tratados de libre comercio con EE. UU., además de imponer aranceles base del 10% sin justificación económica.

Esta política representa un retorno al mercantilismo y a un proteccionismo agresivo, buscando que EE. UU. produzca toda la gama de bienes sin especialización, lo que contraviene la teoría económica de las ventajas comparativas y puede generar mayores costos y menor competitividad.

Impactos económicos y comerciales globales

El proteccionismo de Trump afecta la competitividad de EE. UU., eleva precios internos, reduce el ingreso real y puede generar desempleo, con estimaciones de reducción del PIB estadounidense en torno al 4% en un plazo de dos, tres años y aumento de la inflación en 2,5 puntos porcentuales. El comercio mundial podría caer hasta un 1,5% si se mantienen las medidas arancelarias vigentes.

Las cadenas globales de suministro –especialmente las asiáticas, con China como *hub* [centro]–, se verán afectadas, elevando costos y dificultando la sustitución de insumos chinos por producción local o de terceros países.

¹ El principio NMF establece que si un país miembro de la OMC concede a otro país condiciones comerciales favorables (como aranceles reducidos, acceso preferente o normas menos restrictivas), debe extender automáticamente ese mismo trato a todos los demás miembros de la OMC, sin discriminación.

Relaciones con aliados y socios comerciales

Trump ha elevado los costos para sus principales aliados, imponiendo aranceles elevados y condiciones que afectan la alianza estratégica, como en el caso de Japón, que enfrenta mayores aranceles y compromisos de inversión en EE. UU. que afectan la autonomía y rentabilidad de sus inversiones.

Los acuerdos comerciales bilaterales impulsados por Trump, en una secuencia inaugurada por el Reino Unido, son limitados, no vinculantes legalmente y violan principios multilaterales, incluyendo cláusulas que afectan a terceros países, como China. Estos acuerdos no incluyen servicios y carecen de mecanismos formales de solución de controversias.

El acuerdo con la Unión Europea, aunque evita represalias mayores, mantiene aranceles elevados en sectores clave y genera incertidumbre, con compromisos limitados y tareas pendientes en áreas como estándares automotrices, productos farmacéuticos, semiconductores y servicios digitales.

Desafíos para Chile y América Latina

Chile enfrenta costos por el proteccionismo estadounidense dada su alta dependencia comercial de EE. UU. y China, con cerca del 17% y 37% de sus exportaciones dirigidas a estos países, respectivamente. La presión de Washington para limitar vínculos con China colisiona con su amplia red de tratados de libre comercio y plantea la importancia de un gran acuerdo nacional para persistir en una política de no alineamiento con ninguna de las superpotencias, buscando alianzas variadas que ayuden a preservar el multilateralismo, con comercio e inversiones basados en reglas y autonomía estratégica en las principales decisiones económicas.

La estrategia chilena se ha basado en la prudencia, diplomacia técnica, diversificación de mercados (India, ASEAN², Medio Oriente), fortalecimiento institucional y coordinación interministerial, buscando reducir incertidumbre y estimular inversiones internas.

Crece la importancia de la cooperación regional y la integración, con iniciativas como el corredor bioceánico Chile-Brasil y la convergencia entre la Alianza del Pacífico y Mercosur, además de fortalecer vínculos con la UE y el Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP), para defender el multilateralismo.

Proyecciones económicas y conclusiones

Diversas instituciones proyectan un menor crecimiento mundial y estadounidense para 2025 y 2026, con aumento de inflación y riesgos de recesión, en parte atribuibles a la política arancelaria y fiscal de Trump. La incertidumbre generada afecta la confianza y puede presionar la estabilidad financiera global.

En conclusión, el proteccionismo de la administración Trump representa un quiebre con el orden comercial multilateral, con efectos negativos para la economía global, la estabilidad política y la cooperación internacional, planteando importantes retos para países como Chile, que deben navegar en este complejo escenario.

2 N. del E.: Association of Southeast Asian Nations: Asociación de Naciones de Asia Sudoriental.

1.

Fin de una etapa en la economía y la geopolítica mundial

La potencia hegemónica ha decidido abandonar el modelo de gobernanza global creado tras la Segunda Guerra Mundial, que había sido diseñado conforme a sus propios intereses. Este cambio marca el cierre del ciclo de globalización neoliberal impulsado por Thatcher y Reagan. Estados Unidos se aparta del multilateralismo y de un comercio basado en reglas consensuadas, optando por un enfoque más autárquico y proteccionista.

En este contexto, se observa medidas comerciales unilaterales como la imposición de aranceles generalizados, que han afectado tanto a aliados históricos como a economías en desarrollo. Las políticas comerciales han sido inconsistentes, sin un marco estratégico claro, y frecuentemente justificadas con argumentos poco fundamentados. El principal objetivo parece ser limitar y aislar a China, aunque no existen señales de un plan de mediano plazo que evalúe integralmente las fortalezas y debilidades de cada actor.

Durante los primeros meses de la gestión de Donald Trump se han producido cambios significativos: el arancel promedio en EE. UU. aumentó desde 2,4% hasta niveles cercanos al 21%, ubicándose en cifras comparables a las observadas al comienzo de la Gran Depresión. En efecto, como resultado de numerosas acciones de la administración Trump, el arancel promedio de Estados Unidos sobre todas las importaciones de bienes del resto del mundo aumentó del 3,0% al 20,8% entre el 20 de enero y el 27 de agosto de 2025 (Bown, 2025).

Esta política arancelaria, aplicada de manera discrecional, afecta especialmente a los países más pobres, vulnerando procedimientos legales internos como compromisos internacionales, como los establecidos en la Organización Mundial del Comercio respecto al trato nacional y la nación más favorecida. Así mismo, se ha cuestionado la vigencia de acuerdos comerciales previos, incluyendo aquellos renegotiados recientemente por el propio gobierno estadounidense. Trump incluso desconoce los acuerdos de libre comercio con Canadá y México, que él mismo renegó en su primer mandato.

Las consecuencias de este giro proteccionista afectarán adversamente el crecimiento, el empleo, la inflación y la competitividad en EE. UU., pero también reducirán el crecimiento en la economía mundial y el dinamismo del comercio internacional, como ya lo han estimado el FMI y la OMC, respectivamente.

Una vez que esta locura arancelaria empezó a golpear a los mercados financieros y a afectar los negocios de las principales empresas estadounidenses –las que de seguro tienen línea directa con la Casa Blanca–, se produjo la “pausa arancelaria” del 9 de abril por 90 días y las conversaciones con el Reino Unido y luego con China. Como resultado de lo anterior, la ráfaga arancelaria fue reduciendo su cobertura y profundidad, pero no desapareció totalmente de la escena. Cada “acuerdo” ha venido acompañado de estridentes cantos de victoria y de elogios de sus propios ministros (o “secretarios”, en la terminología estadounidense).

Sumarse a la lista de países que se ven forzados a negociar con EE. UU. para evitar males mayores puede ser inevitable. Debe quedar claro, sin embargo, que las modalidades de esos acuerdos significan ahondar la crisis del multilateralismo, dado que todos los acuerdos recientes que ha obtenido Trump pasan por encima de los principios OMC de trato nacional y nación más favorecida.

Por otra parte, la negociación interna en EE. UU. para obtener exenciones a los mayores aranceles o para conseguir “pausas” que les permitan acumular *stocks* de importaciones para luego venderlas mayor precio, todo ello conduce a lo que Fareed Zakaria definió como “una orgía de corrupción” (CNN, 2025). Esta corruptela ayuda a que Trump refuerce su poder político ante las grandes corporaciones. No es para nada descartable que, asociadas a estas negociaciones y a las “pausas arancelarias”, se estén gestando importantes fortunas.

Enfrentamos un cambio tectónico en la economía mundial. La disputa hegemónica entre EE. UU. y China adquiere dimensiones de alto riesgo, en tanto EE. UU. opta por el enfrentamiento económico directo con China, si bien con idas y venidas, pero en cualquier caso modificando radicalmente el escenario internacional. Incertidumbre estratégica será lo que prime por varios años, afectando los ritmos del crecimiento y comercio mundiales. Las concesiones a que se ven obligados a realizar los países amenazados por las medidas arancelarias de Trump, a su vez, deben incurrir en medidas que también violan las normas OMC. Con ello, se debilita aún más el predominio de reglas multilaterales que se fueron conformando a lo largo de décadas, tras el fin de la Segunda Guerra Mundial. La OMC se entera de las medidas comerciales de Trump, de sus amenazas y “negociaciones” a través de la prensa; los tratados de libre comercio firmados y promovidos por EE. UU. reducen su validez y no

se libran de verse afectados con un arancel del 10% al conjunto de los productos exportados a EE. UU.

Afortunadamente, la gestión de Trump enfrenta límites. Los vaivenes en las bolsas de valores, la pérdida de confianza en el dólar y en los bonos del Tesoro estadounidense, son los límites financieros. Los límites comerciales irán surgiendo cuando las ofertas de apertura de diversos mercados a las exportaciones agrícolas estadounidenses demoren en concretarse o cuando los mayores aranceles empiecen a traspasarse gradualmente a los precios domésticos en EE. UU. Las desviaciones de comercio impulsadas por estas medidas proteccionistas pueden conducir a que exportaciones que antes se destinaban a EE. UU. se redirijan hacia terceros mercados. Si estas exportaciones de terceros países son más competitivas que los respectivos productos estadounidenses en esos nuevos mercados, entonces será difícil que los gobiernos respectivos impongan la obligación de importar productos estadounidenses más caros o de inferior calidad a sus importadores.

También se aprecian límites jurídicos. Asociaciones de importadores y una docena de Estados demócratas, encabezados por Nueva York y California, han entablado sendas demandas ante el Tribunal de Comercio Internacional de EE. UU., alegando inconstitucionalidad de las medidas arancelarias, por ser una atribución que corresponde al Congreso, y cuestionando el argumento de “una amenaza inusual y extraordinaria” (Jiménez, 2025, párr. 9), que es la justificación con que Trump presenta sus medidas de excepción.

Por último, surgen límites políticos. Poco a poco cunde el desencanto de legisladores republicanos con la gestión comercial de Trump, con las contradicciones en el gabinete, con las declaraciones cambiantes del propio Trump y con la sensación de que no existe un plan preciso para lidiar con los desafíos que le plantea China. Esto también empieza a reflejarse en las encuestas.

Las medidas que viene proponiendo Trump son cambiantes, duran pocos días y no es fácil contar con proyecciones serias acerca de su impacto sobre exportaciones y producción. Pero más allá de eso, lo que queda claro es que estamos ingresando a un ciclo de marcadas turbulencias, volatilidad económica y financiera y elevada impredecibilidad. Eso es más que suficiente para afectar inversiones, flujos comerciales y la actividad económica, en general.

Las sucesivas negociaciones bilaterales que impulsa EE. UU., que pueden reducir el daño de los países que concurren a ellas, agudizan la pérdida de relevancia del multilateralismo, transmiten tensiones al comercio internacional, redireccionando flujos, elevando los costos y reduciendo la eficiencia de las cadenas de suministro y las operaciones de comercio exterior.

En el corto plazo, las incertidumbres se expresan en las paridades cambiarias y en los movimientos bursátiles. Si esta incertidumbre y los bandazos arancelarios continuasen por varios meses, el impacto sobre producción y empleo podría ser más considerable.

Lo fundamental es tomar conciencia de que enfrentamos un cambio dramático en la economía mundial, que afectará el comercio mundial y la geopolítica por años, sino décadas. Trump está perpetrando un daño severo al multilateralismo, virando desde un comercio con reglas consensuadas a uno donde se impone la lógica del poder, con una política proteccionista del pasado, ejercida con chantajes y una violencia desconocida. Lo hace además con políticas erráticas, sin diseño estratégico, y apoyándose en falacias. En el enfrentamiento con China, queda la impresión de que EE. UU. no cuenta con un plan de mediano plazo que pondere adecuadamente las fortalezas y debilidades de ambos actores en la disputa hegemónica.

2.

La agenda de Trump no consiste únicamente en aranceles

Los cambios tectónicos en la economía mundial no son el único factor que conduce a estudiar las características de la administración Trump. También estamos comprobando el uso de la fuerza militar tanto para combatir la inmigración, pasando por encima de los respectivos acuerdos internacionales, como para lidiar con un supuesto escenario de desborde delictual en Washington y en Los Ángeles. El asedio a la libertad de cátedra en las universidades, a la libertad de prensa, la presión a estudios de abogados que lidian o lidiaron en causas incómodas para la Casa Blanca, la amenaza a la autonomía de la Reserva Federal y, por ende, a la política monetaria, todo ello apunta en la dirección de debilitar las bases del funcionamiento democrático.

a. Deterioro de las bases democráticas

En los primeros ocho meses de su segundo gobierno, la gestión de Trump ha impulsado la persecución ideológica en las universidades, con amenazas a la libertad académica, y el uso del presupuesto público como mecanismo de chantaje para moldear el pensamiento y el accionar de las universidades a su proyecto fundacional.

Nos encontramos en presencia de un radicalismo cultural de ultraderecha que combate los derechos sexuales y reproductivos, criminaliza el aborto, ejecuta una persecución racista a latinos, combate a bufetes y estudios jurídicos que le estorben y, en fin, que lleva a la práctica un negacionismo teórico y práctico del cambio climático y del deterioro del medioambiente.

Las restricciones a la libertad de prensa se manifiestan en persecución a periodistas que no le simpatizan al presidente y prohibición de ingreso de periodistas que incomoden las conferencias de prensa de la Casa Blanca.

El caso de los “aranceles recíprocos” ha puesto en evidencia un caso de vulneración del equilibrio de poderes. En primer lugar, en EE. UU. las atribuciones arancelarias corresponden a Congreso y hasta ahora el poder legislativo se sigue enterando de los cambios arancelarios por la prensa o por las redes sociales, donde Trump va comentando sus decisiones. En el caso de los “aranceles recíprocos”, estos aranceles han sido rechazados por los tribunales especializados y hasta fines de agosto de 2025 continuaban en vigor, incluso incrementados. El gobierno seguirá apelando a las diversas instancias, confiando en que cuando el caso llegue a la Corte Suprema, los jueces que Trump nominó le darán la razón. Esto puede demorar varios meses, sin em-

bargo. Varias decisiones sobre expulsión de inmigrantes también han sido rechazadas en tribunales en tanto Trump apela, esperando que tribunales superiores cedan frente a sus presiones.

Desde marzo de 2025, Trump ha criticado abiertamente al presidente de la Reserva Federal, Jerome Powell, a quien nombró en 2018 esperando mayor flexibilidad en las tasas de interés. Las tensiones entre ambos aumentaron tras la negativa de Powell a reducir las tasas, generando repetidas críticas y descalificaciones públicas por parte de Trump.

En julio de 2025, Trump visitó la Reserva Federal y criticó a Powell por presuntos sobrecostos en una remodelación de 3.100 millones de dólares. Powell aclaró que Trump incluía cifras de otros edificios, pero Trump persistió en sus críticas. Algunos legisladores cercanos a Trump consideran esto una posible razón para destituir a Powell, aunque él niega la acusación.

La ley impide que el presidente de la FED sea despedido arbitrariamente. Aunque Trump ha sugerido su destitución por motivos de gestión y renovación, el mandato del funcionario termina en 2026, lo que restringe las opciones legales para removerlo.

Trump ha tratado de influir en la junta de gobernadores, incorporando a su asesor Stephen Miran tras la salida de Adriana Kugler. Ahora busca destituir a Lisa Cook, gobernadora de la Reserva Federal, acusándola de fraude hipotecario, lo que muchos consideran como un desafío a la autonomía institucional. Esto genera incertidumbre sobre la confianza en el dólar y la estabilidad financiera global.

Por tanto, no se trata sólo de un gobierno que incumple sus compromisos arancelarios en el marco de un acuerdo comercial bilateral o multilateral. No es posible desconocer la arquitectura más global en que surge esta política arancelaria. Se trata de posturas iliberales que amenazan la democracia y barrenan las bases del edificio multilateral construido a partir de la segunda posguerra.

Por de pronto, en sus primeros siete meses de gobierno, Trump ya ha desatado conflictos con el poder judicial en materia de aranceles, de trato a migrantes, a universidades y de conflicto de poderes con los Estados.

b. Daño a la cooperación internacional y asfixia del multilateralismo

En el plano internacional, hemos conocido los recortes a la cooperación internacional, el ataque a la ONU y el objetivo de su gradual desfinanciamiento. De hecho, en el presupuesto aprobado a inicios de julio se adjudica cero dólares para esta institución, con una normativa legal que expresa que el aporte a la ONU será atribución exclusiva del presidente. Como lo hace en las negociaciones comerciales, se trata de extorsionar financieramente a la ONU, ligándole el presupuesto a temas de interés del actual inquilino de la Casa Blanca y cuestionándole otros. Esto es lo que ya ha acontecido con el FMI y el Banco Mundial, los que han ido abandonando o bajándole notoriamente el perfil a los temas de cambio climático, desarrollo sostenible o brechas de desigualdad raciales o de género.

c. Retrocesos en la agenda ambiental

Las políticas de Trump han contribuido al estancamiento de la agenda climática global. El fracaso reciente de la ONU para acordar un tratado para reducir la producción de plásticos derivados del petróleo dejó en evidencia los conflictos entre intereses nacionales y la urgencia ambiental, agravados por el contexto geopolítico. También dejó claro que, hasta ahora, los intereses petroleros siguen predominando por sobre la protección ambiental y la salud pública.

La cumbre de la ONU no logró un acuerdo para reducir la contaminación de plásticos debido a la oposición de países petroleros y grandes corporaciones que solo aceptan regulaciones sobre contaminación, sin recortes en producción (*El País*, 2025).

Científicos y médicos alertan sobre los riesgos crecientes de micro y nanoplasticos para la salud humana y planetaria. Se estima que el reciclaje de plásticos es insuficiente, con solo un 6% actual y un aumento esperado al 10% para 2050, debido al bajo costo y facilidad de producir plástico nuevo a partir del petróleo, lo que hace que un tratado que no reduzca la producción sea puramente simbólico.

El peso de los intereses nacionales e industriales y el auge de las fuerzas negacionistas en Europa y en Estados Unidos están frenando los avances en protección ambiental, imponiéndose hasta ahora la ignorancia y el fanatismo frente a la ciencia.

En esta misma línea, Estados Unidos rechazó la propuesta de la Organización Marítima Internacional (OMI), para alcanzar cero emisiones netas en el sector naviero, calificándola como un impuesto global al carbono que perjudica a la industria estadounidense y beneficia a China. La OMI acordó inicialmente este marco con mayoría simple y en octubre de 2025 se someterá a votación una mayoría de dos tercios para su adopción definitiva, mientras Estados Unidos advierte que tomará represalias contra los miembros de Naciones Unidas que apoyen la medida (Portal Portuario, 2025).

3.

Trump emplea un discurso delirante, lleno de falsedades y propio de una realidad paralela

Lo que opina Trump sobre historia, economía y comercio es delirante. Glorifica períodos de altos aranceles y bajos impuestos de fines del siglo XIX. Comete el absurdo de decir que la rebaja de aranceles fue la causa de la Gran Depresión de la década de 1930: el origen fue financiero y elevar los aranceles profundizó la crisis y la hizo más larga pues Europa respondió con más aranceles a EE. UU.

El *Financial Times* (2025), indicaba en una nota de su consejo editorial que los aranceles de Trump “trastornarán el orden económico mundial y empañarán la prosperidad de EE. UU.,” agregando que “se trata de uno de los mayores actos de autolesión en la historia económica estadounidense”.

El mundo paralelo de Trump linda con el absurdo: “Estados Unidos no tiene libre comercio. Tenemos el ‘Comercio Estúpido’. ¡El mundo entero nos está ESTAFANDO!” (Flores, 2025). “Estados Unidos ha sido estafado en el comercio tanto por amigos como por enemigos, durante décadas” (*El Periodista*, 2025, párr. 1), y para sellar con un broche de oro: “La UE se diseñó para ‘joder a EE. UU.’” (Negocios TV, 2025).

Como es evidente, no hay ninguna prueba que avale estas afirmaciones. Sin embargo, no tiene gran sentido polemizar al respecto pues el principal objetivo de Trump es capturar los titulares de los medios y alimentar a sus huestes con afirmaciones incendiarias. Desplazarse rápido de un titular a otro es la norma y lo hace cada vez que un titular es desmentido por la realidad o que vaya perdiendo vigencia.

4.

La fórmula de cálculo de “aranceles recíprocos” es una agresión a la teoría económica

El concepto de aranceles recíprocos comenzó a tomar forma institucional en Estados Unidos con la promulgación de la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos (Reciprocal Trade Agreements Act, RTAA), el 12 de junio de 1934. Esta ley fue impulsada por el presidente Franklin D. Roosevelt y el secretario de Estado, Cordell Hull, como respuesta al proteccionismo extremo de la Ley Smoot-Hawley de 1930, que había elevado drásticamente los aranceles y agravado la Gran Depresión.

De este modo, entre 1934 y 1945, EE. UU. firmó 32 acuerdos comerciales recíprocos con 27 países. Este giro hacia la reciprocidad fue clave para desmontar el proteccionismo, fomentar el comercio internacional y sentó las bases para el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT), precursor de la OMC.

La RTAA autorizaba al presidente a negociar acuerdos bilaterales para reducir aranceles de forma recíproca, permitiendo rebajas de hasta un 50% en los aranceles estadounidenses, si otros países ofrecían reducciones equivalentes. Esta ley marcó el inicio de una política comercial más liberal y cooperativa, que se mantuvo durante gran parte del siglo XX. En esta ocasión, Trump utiliza el concepto exactamente para lo contrario: elevar los aranceles y dar inicio a una fase de agudo proteccionismo en la principal economía del orbe.

Inicialmente, la Casa Blanca indicó que estaba realizando un estudio riguroso y concienzudo para evaluar los distintos “aranceles recíprocos” con sus socios comerciales, de modo de igualar la cancha e imponerles a sus socios las mismas barreras o restricciones que ellos imponían a los productos estadounidenses.

El 13 de febrero de 2025 Trump presentó su nueva política comercial como una “declaración de independencia económica” (*El Universo*, 2025), afirmando que Estados Unidos venía siendo víctima de prácticas comerciales desleales durante décadas. La Oficina del Representante Comercial de los EE.UU. (USTR, United States Trade Representative), desarrollaría una investigación para calcular esos aranceles recíprocos, de modo de equilibrar los respectivos saldos comerciales con cada socio comercial.

En el documento con que la Casa Blanca difundió este mensaje, se leía textualmente:

Este enfoque tendrá un alcance integral, examinando las relaciones comerciales no recíprocas con todos los socios comerciales de los Estados Unidos, incluyendo:

- (a) aranceles impuestos a productos de los Estados Unidos;
- (b) impuestos injustos, discriminatorios o extraterritoriales impuestos por nuestros socios comerciales a empresas, trabajadores y consumidores de los Estados Unidos, incluyendo un impuesto al valor agregado;
- (c) costos para las empresas, trabajadores y consumidores de los Estados Unidos derivados de barreras o medidas no arancelarias y actos, políticas o prácticas injustas o perjudiciales, incluidos subsidios y requisitos regulatorios onerosos para las empresas de los Estados Unidos que operan en otros países;
- (d) políticas y prácticas que causen que los tipos de cambio se desvíen de su valor de mercado, en detrimento de los estadounidenses; supresión salarial; y otras políticas mercantilistas que hagan que las empresas y los trabajadores de los Estados Unidos sean menos competitivos; y
- (e) cualquier otra práctica que, a juicio del Representante Comercial de los Estados Unidos, en consulta con el Secretario del Tesoro, el Secretario de Comercio y el Consejero Superior del Presidente para Comercio y Manufactura, imponga cualquier limitación injusta al acceso al mercado o cualquier impedimento estructural a la competencia leal con la economía de mercado de los Estados Unidos. El Plan garantizará la equidad y el equilibrio integrales en todo el sistema de comercio internacional al tener en cuenta las pérdidas como resultado de medidas que perjudiquen a los Estados Unidos según se apliquen, independientemente de cómo se denominen o de si están escritas o no escritas (White House, 2025a).³

³ A menos que se indique explícitamente otra cosa, todas las traducciones del inglés al español nos pertenecen.

La tarea de investigación y análisis parecía gigantesca pues la forma en que se definía el “arancel recíproco” incluía acumular la información del intercambio comercial con 185 países, conocer los aranceles que allí enfrentaba EE. UU., detectar y cuantificar las barreras no arancelarias, las barreras a la inversión estadounidense, la evolución de las paridades bilaterales con el dólar, los subsidios que ese país aplique y afecten a empresas estadounidenses, los impuestos “injustos y discriminatorios” que afectasen a empresas o inversionistas estadounidenses. Una vez conocida esta montaña de datos, habría que definir alguna metodología razonable que pudiese transformar en porcentajes arancelarios el impacto acumulado de las eventuales restricciones a la inversión, de los impuestos, los subsidios y la evolución de las paridades cambiarias. Obviamente, se trataba de una tarea de investigación que demoraría muchos meses para no menos de un centenar de avezados investigadores.

Para gran sorpresa, en el denominado “día de la liberación”, el 2 de abril, a menos de dos meses del primer anuncio, Trump anunció un arancel base del 10% para todas las importaciones *urbi et orbi* y aranceles adicionales “recíprocos” para países con altos gravámenes sobre productos estadounidenses (Ver Recuadro 1: La fórmula de cálculo de los “aranceles recíprocos”).

La fórmula de cálculo de los “aranceles recíprocos”

Recuadro 1

Las tasas arancelarias recíprocas específicas de cada país se calcularon mediante la siguiente fórmula: déficit comercial con el país X dividido por las importaciones totales del país X. Otra forma de ver esta fórmula es la siguiente:

$$\text{Reported Tariff calculation} = \frac{\text{Total exports} - \text{total imports (trade deficit)}}{\text{Total imports}}$$

El USTR publicó un cálculo más extenso en su sitio web, utilizando la fórmula a continuación, que llega al mismo resultado.

$$\Delta\tau_i = \frac{x_i - m_i}{\varepsilon * \phi * m_i}$$

El USTR explicó que:

ε = elasticidad precio de la demanda de importaciones (establecida en 4)

ϕ = elasticidad de los precios de importación con respecto a los aranceles (fijada en 0,25)

ε y ϕ se cancelan entre sí, ya que $4 \times 0,25 = 1$

X_i = exportaciones totales al país X

m_i = importaciones totales del país X

En otras palabras, otra forma de ver esta fórmula es la siguiente:

$$\text{USTR Tariff calculation} = \frac{\text{Total exports} - \text{total imports (trade deficit)}}{4 \times .25 \times \text{total imports}}$$

El cálculo de los aranceles que cada país impone a EE. UU. se divide por dos para obtener el arancel recíproco (Miller & Chevalier, 2025).

Problemas de esta fórmula

- i Más allá de la debilidad técnica de esta fórmula, de manera alguna corresponde a reciprocidad. Contrariando el anuncio inicial, la citada fórmula no incluye barreras no arancelarias, restricciones a inversiones, presencia de subsidios, impuestos o movimientos cambiarios.
- ii La ecuación está construida para tratar de equilibrar el saldo comercial: no es más que dividir el saldo comercial con el país X por las importaciones que EE. UU. hace de ese país X.
- iii Sólo se preocupa por el saldo comercial en bienes, omitiendo el comercio de servicios, rubro en que EE. UU. es persistentemente superavitario con prácticamente todos sus socios comerciales.
- iv No se vincula con aranceles que se aplican a EE. UU., pues países con TLC con EE. UU. (Chile, Perú, Singapur, etc.), que no aplican aranceles a los bienes estadounidenses, se ven afectados con un arancel del 10%. Es decir, estos aranceles violan los TLC firmados por Estados Unidos.
- v El resultado, expresado en porcentaje, se divide por dos. La explicación que se arguye es que eso es muestra de “la benevolencia” de Trump, pues el resultado se reduce a la mitad para no afectar demasiado los flujos comerciales. La verdad es que el resultado se reduce a la mitad para evitar valores ridículamente altos. Por ejemplo, el cálculo indicaba que a Lesoto habría que aplicarle un arancel del 100%; a Camboya uno de 98%, a Vietnam de 92%, a Sri Lanka de 88% y a Bangladesh de 74%.
- vi Las denominadas elasticidades de demanda de las importaciones y la elasticidad de los precios de las importaciones respecto de las variaciones arancelarias (presentadas en letras griegas), aparecen allí sólo para otorgar “seriedad técnica” a la ecuación pues se anulan al multiplicarse en el denominador. En efecto, $4 \times 0,25$ es igual a uno y cualquier expresión multiplicada por 1 permanece igual. Estas sofisticadas elasticidades, expresadas con letras griegas, tienen cero influencias y, por ende, son totalmente prescindibles. Es bien curioso además que las supuestas elasticidades sean las mismas para todos los productos y para todos los países que comercian con EE. UU.
- vii Insólito: países con saldo comercial equilibrado o con superávit favorable a EE. UU., enfrentan un arancel de 10%, sin ninguna razón económica que lo avale. Explicación.
- viii Países con TLC con EE. UU., es decir, países que no aplican aranceles a los productos estadounidenses, igual enfrentan un arancel base de 10% amén de aranceles adicionales en rubros específicos, como acero, aluminio o automóviles.

En síntesis, la ecuación del USTR es un burdo truco para otorgar un mínimo de seriedad y justificar los aranceles ya preconcebidos con que Trump buscaba afectar a sus socios comerciales.

Más allá de la ecuación, la política arancelaria de Trump carece de todo sentido económico, salvo la obsesión por equilibrar el saldo comercial con cada uno de sus socios. En este sentido, se trata de:

- a. *Una agresión a las ventajas comparativas* pues pretende que EE. UU. sea el campeón en producir toda la amplia gama de bienes. David Ricardo (1772-1823), se reiría de la ignorancia de Trump y de sus asesores. El mensaje implícito es un retorno a las ventajas absolutas, ya no relativas, como lo plantease el mismo Ricardo hace ya tres siglos. En otras palabras, no a la especialización: todo debe producirse en Estados Unidos.
- b. *Un retorno al mercantilismo*, que fue la doctrina económica imperante en los siglos XVI y XVII. Proteccionismo, limitar las inversiones en el exterior, vender al exterior más que lo que ellos nos venden y conservar las ganancias en el país. Jean-Baptiste Colbert (1619-1683), el padre de esta teoría, estaría orgulloso de su alumno Trump.
- c. *El comercio justo* para Trump es uno donde las exportaciones de cada país a Estados Unidos son idénticas a las importaciones que ese país hace de productos estadounidenses. Si Canadá le vende a EE. UU. más que lo que le compra, entonces Canadá estaría abusando de EE. UU. y EE. UU. estaría subsidiando a Canadá. Es tan ridículo como si cada empresa que compra insumos tuviera que comprarle a cada uno de sus proveedores en la misma suma que estas empresas le compran a ella.
- d. *Los aranceles más elevados afectan a los países más pobres*. Es absurdo argumentar que las exportaciones de Lesoto, Zimbabue, Camboya y Laos amenacen la seguridad de EE. UU. El ingreso per cápita de Lesoto es inferior a cinco dólares diarios. EE. UU. importa desde allí 237 millones de dólares en diamantes y poco más. Con ese ingreso, es difícil que Lesoto pueda importar demasiados iPhones desde EE. UU.
- e. *Un gesto histórico de inhumanidad* fue elevar a 44% los aranceles a Myanmar justo días después que este país fuese devastado por un violento terremoto que ocasionó la muerte de 1.600 personas.
- f. Trump explicó que una de las razones para incluir a España en su lista de países a los que aplican aranceles radicaba en las ayudas públicas otorgadas al cine en catalán, vasco y gallego.

g. *Se aplican aranceles a islas donde sólo viven pingüinos* (Islas Heard y McDonald). Estas islas no son autónomas; pertenecen a países como Australia y Francia y se les aplican aranceles distintos a los que se le aplican estos países: 29% a islas Norfolk, 2.000 habitantes, Australia; 10% a Tokelau, 1.600 habitantes, Australia).

Al asumir Trump en enero pasado, el arancel medio en EE. UU. era de 2,4%. Con la “pausa arancelaria” de abril, ese arancel ya se encontraba entre 15 y 17%, acercándose peligrosamente al 20% que imperaba en 1934 (lo que agudizó esa crisis), y más que triplicando el promedio mundial de 4%. Productos sin competencia local, como plátanos y estaño, quedaron con arancel, por primera vez desde el siglo XIX.

5.

Trump: política comercial y vínculos con la política económica

La primera impresión que surge es que el diseño de política económica tiene altos grados de *improvisación*; no se aprecia un plan serio de corto y mediano plazo. Hay notables señales de improvisación y contradicciones entre lo que Trump dice un día y al día siguiente. Los anuncios son erráticos, se avanza y retrocede en una misma semana, y sus principales ministros también se contradicen.

La política económica es *inconsistente*: busca reducir el déficit comercial, incrementando el desahorro fiscal; aspira a eliminar el déficit comercial con aranceles, como si fuese un tema bilateral, en circunstancias que EE. UU. enfrenta ese déficit con más de 100 países; quiere revivir la primacía estadounidense en las manufacturas, reduciendo drásticamente sus importaciones, como si EE. UU. contase con todos los insumos necesarios para ello en condiciones, oportunidad y precios competitivos; postula que podrá reducir la inflación, elevando aranceles y asegura que reducirá el déficit fiscal, rebajando impuestos, seguro de que podrá reemplazar esos menores ingresos tributarios con ingresos por aranceles.

Nada de ello calza y más temprano que tarde estas inconsistencias le irán pasando la cuenta, a través de más inflación, menos crecimiento y más desempleo. Su estimación de ingresos arancelarios es excesivamente optimista y su fe en el *ofertismo* conducirá a mayores desequilibrios fiscales.

El alza generalizada de aranceles elevará los precios, reducirá el ingreso real y el empleo: esa fue la experiencia en la primera gestión de Trump. Por otra parte, EE. UU. perderá competitividad al sustraerse de las cadenas de suministro que le aportan los bienes de mejor calidad y a menor precio. Al sustituirlos por producción local, lo que no siempre será posible, o con insumos importados ahora más caros, sus productos serán más caros, elevando el precio para sus consumidores y haciéndolos menos competitivos en los mercados internacionales. Con Trump-1, el *passing-through*⁴ a precios de las sobretasas arancelarias fue de 90 días. Si eso se repitiese ahora, el salto en precios lo veríamos a finales de 2025 o inicios de 2026. De ese incremento en aranceles, 60% fue a precios y 40% se distribuyó entre menores márgenes de empresas distribuidoras estadounidenses y de las empresas exportadoras.

⁴ El término *pass through* (o traslado) se refiere al grado en que una variación en el tipo de cambio nominal –por ejemplo, una devaluación del dólar–, se transmite a los precios internos de una economía. En este caso, alude al traspaso de los mayores aranceles a los precios domésticos.

Si el arancel medio persistiese entre 15 y 18%, ello reduciría el PIB en 4% en dos, tres años y elevaría la inflación en 2,5 puntos. Esto sería el impacto más severo después de la crisis subprime de 2008 y 2009 (Banco Central de Chile, 2025). Hay que recordar que, tres años después de esa crisis, el PIB de EE. UU. seguía siendo 6% menor. Con esos datos, obviamente la eventual recesión en EE. UU. conduciría a una recesión mundial.

Trump espera una elevada recaudación, producto de los mayores aranceles. J. P. Morgan calcula un incremento en ingresos arancelarios equivalente al 1,3% del PIB. Ello consistiría en una gigantesca reforma tributaria, la mayor desde 1968. J. P. Morgan también advierte que el efecto sobre los precios al consumidor (entre 1% y 1,5% de aumento) podría erosionar el poder adquisitivo y contraer el ingreso personal disponible (*El Independiente*, 2025).

Goldman Sachs (*Finanzas Digital*, 2025), estimaba que los mayores aranceles crearían 100 mil nuevos empleos en manufacturas, pero el mayor costo de insumos eliminaría 500 mil empleos. Esto, sin considerar la alta probabilidad de un crecimiento a la baja ni el impacto de la eventual retaliación de socios comerciales, por ejemplo, en menores exportaciones agrícolas de EE. UU.

La profundidad de la crisis económica mundial va a depender del nivel en que se estacionen los aranceles estadounidenses (gravedad del daño), de la cobertura de países afectados (difusión del daño), y la duración de estas medidas (tiempo del daño). La interacción de estas variables irá definiendo si sus efectos serán permanentes o transitorios. Así, por ejemplo, si aranceles muy elevados (en torno a 15% o más) afectasen a China, la UE, Canadá, Japón, India, Corea del Sur, Australia, Nueva Zelanda, África y América Latina y el Caribe *por más de un año*, el efecto sobre la economía mundial y el comercio internacional sería severo. Dado que los aranceles más definitivos se fijaron en agosto 2025, habrá que esperar los mayores impactos para mediados de 2026.

De hecho, la OMC proyecta para 2025 una caída de 0,2% en el comercio mundial de bienes, si se mantuviesen los aranceles de la “pausa arancelaria” del 9 de abril. Con los aranceles ya definidos a mediados de agosto (fin de la pausa de 90 días), entonces el comercio mundial podría caer en 1,5%.

Si las medidas arancelarias son cambiantes, con idas y venidas, con pausas y reactivaciones, el efecto negativo existirá, pero será menor que si las medidas fuesen drásticas, de amplia cobertura y permanentes. En cualquier caso, las restricciones que fue enfrentando Trump en sus desvaríos arancelarios permitieron que el manotazo arancelario de abril fuese reduciendo su cobertura y profundidad respecto del “Liberation Day”.

En términos más generales, a nivel global, y suponiendo que las alzas arancelarias de agosto 2025 permaneciesen por más de un año, lo que se puede esperar es un menor ritmo del comercio internacional de bienes y una desarticulación parcial de las cadenas de valor estructuradas en torno a China, como *hub* o punto focal de las cadenas de valor asiáticas. Migrar desde esas cadenas de suministro a “cadenas” exclusivamente estadounidenses o con menor participación de productos chinos elevará los costos de producción, tomará varios años en implementarse y será siempre parcial, pues el amplio espectro de bienes chinos competitivos dificulta encontrar proveedores alternativos en todos y cada uno de tales rubros.

Las economías asiáticas son las que además enfrentan los mayores “aranceles recíprocos”, por sus mayores superávits comerciales con EE. UU. De esa forma, se hace difícil gestar cadenas asiáticas de suministro más vinculadas a EE. UU. que a China.

En síntesis, lo más probable es que la segunda administración de Trump conduzca a un menor dinamismo del comercio internacional, afectado por mayores aranceles estadounidenses y por negociaciones estrictamente bilaterales en torno a cuotas con menores aranceles y a compromisos que no siempre van a estar vinculados a temas comerciales. El escenario económico internacional más probable es uno marcado por la volatilidad, la incertidumbre, el proteccionismo y frecuentes roces comerciales entre los grandes actores del comercio mundial.

Los obstáculos internos al desempeño de Trump serán más relevantes para incidir en un eventual cambio de política o moderación de la misma. Hay temores manifiestos por el impacto en consumidores ante la escasez, menor variedad y mayores precios en los productos de consumo. A mediados de mayo 2025, Walmart advirtió que se vería obligada a elevar sus precios en las próximas semanas porque ya sus márgenes no le permitían seguir absorbiendo el impacto de mayores precios, afectados por los mayores aranceles. Ello le valió una pública reprimenda de Trump, quien los instó a “comerse los aranceles” y financiarlos con una menor ganancia (Trump, 2025).

La presión pública de Walmart no ha sido la única. Varias de las principales transnacionales estadounidenses, agrupaciones de importadores y distribuidores y las principales tecnológicas que traen el grueso de su producción de China o el sudeste asiático han coincidido en el mismo argumento. En este caso, se trató de diálogos privados con la

Casa Blanca, los mismos que permitieron excepciones relevantes para los productos de estas empresas.⁵ El alegato de las grandes empresas tecnológicas planteó un freno brusco al frenesí arancelario de Trump: desde el punto de vista productivo de esas empresas, mantener esos aranceles contra los productos chinos era simplemente insostenible, reclamo recogido en primer lugar por el Secretario del Tesoro.

Sin embargo, lo que más parece haber influido en Trump para gestar su “pausa arancelaria” ha sido el comportamiento de la bolsa de valores y, en primerísimo lugar, el de los mercados de bonos de largo plazo.

⁵ Tras la “pausa arancelaria” del 9 de abril, Trump eximió a productos chinos claves del arancel de 145%. Teléfonos inteligentes, *chips*, así como otros dispositivos y componentes electrónicos, tales como semiconductores, células solares, pantallas planas de televisión, unidades *flash*, tarjetas de memoria y unidades de estado sólido quedaron exentas de esos aranceles con un arancel transitorio de 10%.

6.

La montaña rusa de los aranceles de Trump contra China

El 2 de abril (“Día de la Liberación”) el presidente Trump sorprendió al mundo con una lista de aranceles que los elevaba sustantivamente a buena parte del mundo, salvo a Rusia y Corea del Norte, argumentando que ello se debía que EE. UU. no mantenía comercio con esos países. En ese listado, China enfrentaría aranceles de 34% y la UE de 20%. Acudiendo a otra legislación, EE. UU. imponía aranceles de 25% al acero y al aluminio. La reacción de la bolsa de valores y, particularmente, del mercado de bonos de largo plazo fue severa.

De hecho, pocos días después, el 9 de abril, se produjo la “pausa arancelaria” de 90 días (cumpliéndose el 9 de julio), lapso en que se suponía que EE. UU. conseguiría renegociar sus saldos bilaterales de comercio con la mayor parte de sus principales socios comerciales.

Pocos días después, EE. UU. incrementaba los aranceles a productos chinos al 34%, luego a 104% y finalmente a 145%. China fue respondiendo *pari passu* hasta llegar al nivel de 125%, momento en que aseguró que “no continuarían jugando”, pues a ese nivel arancelario ya prácticamente no existiría comercio bilateral. EE. UU. restringió aún más las exportaciones a China de *softwares* para el diseño de microprocesadores, a lo que China respondió limitando sus exportaciones a EE. UU. de minerales de tierras raras.

El sector automotriz estadounidense empezó a proyectar escasez de tierras raras, dado que los inventarios permitían abastecimiento hasta tres meses. El *shock* de oferta de estos minerales, además del sector automotriz, podría afectar los motores a reacción, teléfonos inteligentes, televisores de pantalla plana, máquinas de resonancia magnética y algunos medicamentos para el cáncer.

A fines de agosto de 2025, los aranceles promedio de EE. UU. sobre las exportaciones chinas se situaron en 57,6%, cubriendo el 100% de todos los productos. Los aranceles promedio de China sobre las exportaciones estadounidenses se sitúan en 32,6% y cubren el 100% de todos los productos. Los aranceles estadounidenses han aumentado 36,8 puntos porcentuales desde que comenzó la segunda administración Trump. Los aranceles chinos han aumentado 11,4 puntos porcentuales durante el mismo período (Bown, 2025).

Los aranceles promedio de Estados Unidos sobre las importaciones procedentes de China alcanzaron un máximo de 127,2% a principios de mayo de 2025 y luego se reduje-

ron, debido tanto a medidas chinas de retaliación que influyeron para que Estados Unidos los redujese como a sendas negociaciones entre ambas partes.⁶

Los aranceles chinos promedio sobre las importaciones procedentes de EE. UU. alcanzaron un máximo del 147,6% a mediados de abril, antes de reducirse posteriormente. China implementó represalias en tres tramos a principios de 2025, aumentando el alcance de las exportaciones estadounidenses cubiertas inicialmente del 58,3% al 63%, y posteriormente al 100% el 10 de abril, fecha en que entró en vigor su arancel de represalia del 84%, que afectó a todas las importaciones procedentes de Estados Unidos. Tras la reunión de Ginebra, el 14 de mayo, el arancel promedio chino sobre las importaciones procedentes de EE. UU. se redujo del 147,6% al 32,6%.

Más allá de la retórica publicitaria de Trump, empezó a quedar en evidencia que el margen de Trump empezaba a agotarse. Durante varios días, Trump insistió que estaba negociando con China, que había sostenido una conversación telefónica con el presidente Xi, que China estaba complicada con los aranceles y que las conversaciones iban bien encaminadas. Scott Bessen, el Secretario del Tesoro, inicialmente avaló esta declaración, sin embargo, ante el mutismo chino al respecto, tuvo que reconocer que no había negociaciones en curso con China. Seguramente a partir de ese reconocimiento –imposible saber si esto se debió o no a una exigencia china–, pudo venir el comunicado que indicaba que autoridades de EE. UU. y China sostendrían el primer encuentro desde el inicio del segundo período de Trump. El encuentro se realizó en Ginebra entre el 10 y el 12 de mayo de 2025, dando origen a una importante tregua arancelaria y a una hoja de ruta para ir abordando las diferencias.

La prensa occidental leyó con excesiva liviandad este resultado y habló de un importante acuerdo comercial. Pocas semanas después, EE. UU. alegaba que China no estaba cumpliendo con lo concordado en Ginebra, particularmente, en lo referente a facilitar las exportaciones de tierras raras. China respondió que era EE. UU. quien estaba incumpliendo, dado que continuaba imponiendo restricciones a las exportaciones de alta tecnología, dirigidas a China.

⁶ Estos aranceles no son específicos para China, ya que ese dato promedio recoge también aranceles globales sobre acero, aluminio, vehículos y otros rubros.

Como es obvio, es imposible saber quién estaba diciendo la verdad, pero lo concreto es que el denominado “acuerdo de Ginebra” se diluía con gran velocidad.

Desde el 12 de mayo en Ginebra hasta el 7-8 de junio en Londres los negociadores chinos y estadounidenses buscaron un acuerdo comercial que ayudase a desactivar el complejo escenario bilateral. El marcado nerviosismo de los mercados financieros los lleva a operar con un sesgo excesivamente optimista ante cada señal positiva de tales encuentros. Por cierto, siempre es preferible que las superpotencias dialoguen a que no lo hagan, sin embargo, no ayuda interpretar logros menores como “un acuerdo”.

Ginebra estableció una pausa en la disputa, abriendo un período de consulta. El Acuerdo de Ginebra fue seguido de acusaciones mutuas de incumplimiento y ello condujo a la reunión en Londres. En rigor, el acuerdo de Londres fue un “acuerdo marco” para aplicar el “consenso de Ginebra”. El acuerdo de “marco general” fue firmado oficialmente el 26 de junio de 2025.

La reunión en Londres fue precedida por un fallo judicial que declaró ilegales los “aranceles recíprocos”. Mientras apelaba este fallo, la Casa Blanca acusó a China de no cumplir con el “acuerdo de Ginebra”, anunciando el incremento de aranceles a los productos europeos del 25% al 50%, si esas negociaciones no avanzaban. La respuesta china indicó que era EE. UU. el que no estaba respetando el acuerdo, al bloquear la exportación de productos tecnológicos a China.

El acuerdo de Londres indica que China reanudará sus exportaciones a Estados Unidos de tierras raras e imanes, esenciales para automóviles, robótica, baterías, motores eléctricos y láseres médicos. Estados Unidos reducirá algunas sanciones a las exportaciones de *softwares* de diseño de *chips*, motores y componentes a reacción, y flexibilizará la concesión de visas a estudiantes chinos en universidades estadounidenses. Los aranceles bilaterales se redujeron, pero siguieron siendo elevados.

Trump anunció que los aranceles aplicados a productos chinos quedarían en 55%, monto superior al 30% acordado en Ginebra, en tanto China aplicaría aranceles de 10% a los productos estadounidenses. En exportaciones de tierras raras, China se comprometió a revisar y aprobar solicitudes de exportación de minerales estratégicos como neodimio, disprosio y lantano, bajo condiciones legales específicas. En este tema, EE. UU. expresó su preocupación por los cuellos de botella en el suministro de estos minerales, especialmente, para industrias de semiconductores, defensa y automóviles eléctricos. China se comprometió a desmontar medidas no arancelarias de retaliación que mantenía, tales como licencias de importación y requisitos regulatorios. A su vez, Washington acordó eliminar ciertas restricciones impuestas a empresas chinas en sectores como telecomunicaciones y biotecnología, las que no se detallaron públicamente. Finalmente, se discutió la posibilidad de crear un

mecanismo bilateral de revisión tecnológica, aunque esto sólo quedó insinuado.

El acuerdo fue presentado como un “marco general” que debía ser validado por Donald Trump y Xi Jinping. También se propuso establecer una comisión bilateral de seguimiento, con sede rotativa entre Ginebra y Singapur.

Vale la pena aquí destacar los siguientes rasgos en esta disputa: i) China ha sido la única economía que ha replicado a las medidas arancelarias y no arancelarias de Trump con contundencia; ii) China contraatacó y no solicitó reuniones para aplacar el conflicto; iii) más allá de los conocidos trucos comunicacionales de Trump, quedó claro que fue EE. UU. quien buscó el diálogo y solicitó las reuniones en Ginebra y Londres; iv) las medidas más profundas de Trump contra el comercio y las inversiones chinas siempre han ido acompañadas de excepciones, ajustes y contramarchas, lo que hace difícil calcular el impacto neto de estas medidas.

7.

Aranceles: objetivos múltiples y de ámbitos diversos (economía, tecnología, geopolítica)

Como nunca en la historia económica, Trump les asigna a los aranceles un arco impresionante de objetivos. En efecto, un listado de los principales objetivos que se le están encargando a la política arancelaria incluiría los siguientes:

- Bloquear el avance tecnológico chino.
- Equilibrar la balanza comercial.
- Reducir/eliminar el déficit de comercio con China.
- Atraer inversión extranjera.
- Que retorne la inversión estadounidense en el exterior a EE. UU.
- Recuperar el liderazgo mundial en manufacturas.
- Que el empleo manufacturero vuelva a explicar el 25% del empleo total.
- Sustituir impuestos domésticos por ingresos arancelarios.
- Financiar así una reforma tributaria que favorezca a los más ricos.

Vinculado a esos objetivos, la política también apunta en la dirección de presionar a que la UE, Japón y Corea gasten más en defensa y, en el plano más global, asfixiar a la OMC y hacerla cada vez menos pertinente. Examinaremos algunos de estos objetivos.

a. Bloquear el avance tecnológico chino

A mediados de la tercera década del siglo XXI, China es el principal productor de manufacturas y el principal exportador de bienes. Provee el 80% de la producción mundial de paneles solares, el 60% de las turbinas eólicas y el 60% de los vehículos eléctricos. En las principales “tecnologías disruptivas”, aquellas donde se juega la hegemonía tecnológica del siglo XXI, China ha equiparado o supera a EE. UU. Ello acontece en inteligencia artificial, robótica, computación cuántica, energías renovables (solar, eólica y submarina), vehículos eléctricos, vehículos autónomos, trenes eléctricos de alta velocidad, telemedicina, incluyendo hospitales virtuales atendidos por robots. Los avances en la iniciativa *Made in China 2025* muestran importantes logros, por ejemplo, en automatización, manufactura digital inteligente, gafas con IA, lentes de realidad aumentada, biomedicina, computación espacial (con capacidad de procesar cinco mil billones de cálculos por segundo), uso de robots y drones para combatir la desertificación, clínicas médicas con IA (ya operando experimentalmente en Arabia Saudita). Frenar estas tendencias es poco probable.

El conflicto estratégico EE. UU.-China seguirá en el centro del escenario global. La pregunta es sobre las característi-

cas que podría ir asumiendo ese conflicto. En efecto, el peor escenario sería uno de confrontación económica y tecnológica sin tregua; uno intermedio sería uno de desacoplamiento gradual y controlado, acompañado de momentos de tregua. Lo más probable es que esos escenarios se vayan sucediendo, transitando desde momentos de serio enfrentamiento a otros de medidas graduales y a otros de conversaciones y treguas. El conflicto estratégico persistirá durante décadas.

La capacidad de resistencia de la economía china no se relaciona únicamente con la amplitud de su mercado interno. Aparte de ello, cuenta con una posición altamente competitiva en las principales nuevas tecnologías; supera a EE. UU. en la calidad de su infraestructura física (autopistas, transporte, tren eléctrico, puertos, logística) y digital (redes 5G ampliamente difundidas y acceso a redes 6G para el 2030); un mayor gasto en I+D; calidad del recurso humano; saltos significativos en innovación y densidad de sus redes comerciales. China es el primer socio comercial de alrededor de 130 países, en tanto EE. UU. lo es de no más de 20 países.

b. Conseguir que Apple y otros gigantes estadounidenses cambien su base de operaciones desde China a EE. UU.

Es un error considerar a China primordialmente como un productor con mano de obra barata. La mano de obra china se viene encareciendo significativamente. Su costo está muy por encima de la de Vietnam, Tailandia, Indonesia, por ejemplo y, en el caso manufacturero, al mismo nivel de productividad, por encima de los niveles salariales de México y Centroamérica.

Los elementos claves de la actual competitividad china incluyen alta tecnología, robotización y alta calidad en infraestructura, logística, transporte y puertos. Se agrega a ellos densidad industrial en la matriz insumo-producto y, por ende, cercanía con la provisión de los insumos más variados. Todos estos factores explican que Apple se instale en China y provea desde allí el 80% de sus iPhones a EE. UU. Es poco viable que Apple pueda desplazar su base de operaciones a EE. UU., pues ello afectaría severamente su competitividad. Construir competitividad global en EE. UU. en el conjunto de los ámbitos recién reseñados y hacerlo con insumos y producción estrictamente local es prácticamente imposible.

c. Recuperar el liderazgo automotriz

Trump también pretende que EE. UU. retome el liderazgo mundial que mantenía en la década de 1950 y primera mitad de los sesenta en la industria automotriz, cuando Detroit era la catedral de la industria automotriz mundial, las marcas Ford, GM y Chrysler dominaban el mercado mundial y mantenían en Detroit sus oficinas centrales. Las crisis petroleras de 1974 y 1978 golpearon fuertemente a esta industria, la misma que en EE. UU. se demoró demasiado en readecuarse al nuevo escenario de un mayor precio del combustible con automóviles más pequeños, mayor eficiencia en el uso del combustible y diseños aerodinámicos.

EE. UU. no fue capaz de enfrentar, primero, la competencia japonesa, luego la europea y más tarde la coreana. Ya antes del NAFTA,⁷ las automotrices estadounidenses migran hacia México, tendencia que se acentúa con el acuerdo de libre comercio de 1994.

Detroit, conocida como “la Ciudad del motor”, enfrenta el cierre de plantas, desmantelamiento de industrias y migración de población. Chrysler y GM se declararon en quiebra en 2009 y fueron rescatadas por el gobierno de Obama. En 2011, su población era de 713 mil habitantes, un 25% menos que en 2000, afectando gravemente las finanzas municipales. En 2013, Detroit presentó una petición de quiebra, la mayor en la historia de EE. UU., y en 2014 se aprobó un plan que eliminó casi un tercio de su deuda y recortó pensiones de jubilados. Desde 1957, la población en Detroit viene disminuyendo, tendencia que sólo varió marginalmente en 2024.

Este otrora predominio automotriz es lo que Trump busca restaurar, acudiendo a su misil arancelario. Sin embargo, ha dejado de ser cierto que “lo que es bueno para General Motors, es bueno para Estados Unidos”⁸. GM, en otros tiempos el principal empleador en EE. UU., ha cedido ese sitio a Walmart. La actual pretensión de reubicar las principales automotrices en EE. UU. y obligarlas a producir utilizando sólo partes, piezas y componentes locales es otra misión imposible de reconciliar con las tendencias de las cadenas de suministro, con la deslocalización y la especialización en tareas específicas de la cadena de valor. Más que un sueño, tratar de doblarle la mano a estas tendencias castigando con aranceles prohibitivos el acceso al mercado estadounidense, se puede transformar en una pesadilla. Renunciar a las ventajas de la especialización y a los menores costos de producción, terminaría elevando el precio de los automóviles en EE. UU., reduciendo su calidad y castigando aún más su competitividad en los mercados internacionales.

7 N. del E.: North American Free Trade Agreement: Tratado de libre comercio de América del Norte. Firmado por Canadá, México y Estados Unidos en 1994.

8 Es una expresión ya clásica, emitida por Charles Wilson en 1953, al asumir como Secretario de Defensa de Dwight Eisenhower, momento en que era el presidente de la General Motors. Consultado en el Congreso respecto de si no veía algún conflicto de interés al asumir ese cargo, respondió con la frase ya aludida.

d. Recuperar el liderazgo mundial en las manufacturas

Las experiencias de desarrollo económico muestran inequívocamente que a medida que aumenta el PIB per cápita y mejora la calidad de vida, tanto la manufactura como el empleo manufacturero van perdiendo presencia relativa a costa de mayor importancia de los servicios. En EE. UU., el empleo manufacturero era 17% del total en 2000 y 8% en 2020.

La estrategia de recuperación de empleos manufactureros surge de una premisa equivocada. Entre 1990 y 2024, Estados Unidos perdió cinco millones de empleos en el sector manufacturero, pero durante el mismo periodo generó cerca de 12 millones de empleos en sectores de servicios profesionales, transporte y logística, asociados a cadenas de valor de sus multinacionales. Estos empleos no sólo son más sofisticados, sino que también presentan mejores condiciones laborales y salariales.

La teoría económica y la experiencia empírica indican que, a medida que un país avanza en su desarrollo, el peso relativo de la manufactura en el PIB y el empleo tiende a disminuir. Esto es un fenómeno natural de la evolución estructural de las economías modernas. Pretender revertir esta tendencia mediante medidas arancelarias ignora estos fundamentos.

A medida que va creciendo el ingreso por habitante, crece la demanda de servicios como educación, salud, finanzas, turismo, transporte y tecnologías de información, sectores que suelen ofrecer mejores salarios que la manufactura. El avance tecnológico y la creciente automatización de los procesos productivos eleva la productividad y reduce el empleo manufacturero por unidad producida. Por otra parte, la globalización, impulsada por Estados Unidos, propició la deslocalización para reducir costos laborales, permitiendo que economías de menores ingresos, como las asiáticas y no sólo la economía china, pudiese combinar menores salarios con tecnologías modernas, elevando la competitividad de esos productos, lo que fue reduciendo la competitividad de la manufactura tanto europea como estadounidense.

Además, la recuperación del liderazgo manufacturero exige condiciones estructurales que actualmente no se encuentran en Estados Unidos: una fuerza laboral altamente calificada (ingenieros, técnicos y obreros), una amplia red de proveedores industriales con densidad en líneas de manufactura avanzada, robots industriales, una infraestructura logística de primer nivel y cadenas de suministro ágiles y competitivas. EE. UU. no está bien calificada en varias de estas exigencias. Por ejemplo, los *containers* de EE. UU. de 3.000 TEU⁹ cuestan lo mismo que modernos barcos conte-

9 N. del E.: Twenty-foot Equivalent Unit: Unidad equivalente a veinte pies.

nedores chinos de 24.000 TEU. Esta diferencia de ocho veces no se recupera en pocos años.

La política arancelaria impulsada por Trump atenta contra los propios requisitos que permitirían fortalecer la manufactura avanzada. La competitividad en sectores industriales de punta depende crecientemente de cadenas de suministro ágiles, eficientes y globalmente integradas, lo cual choca con las prácticas proteccionistas adoptadas. A ello se suma el hecho de que gran parte de la manufactura moderna está profundamente vinculada al uso intensivo de robots industriales, inteligencia artificial, servicios tecnológicos avanzados y una integración multinacional de procesos. Esta complejidad no puede ser manejada eficazmente mediante aranceles unilaterales.

Existe además una contradicción sociopolítica importante. Las encuestas muestran que, si bien más del 80% de los estadounidenses desea que el país recupere su condición manufacturera, solo el 20% estaría dispuesto a trabajar en ese sector. Esto revela una disonancia entre las aspiraciones simbólicas y las preferencias reales del electorado.

Por lo demás, recuperar ahora esa presencia en las manufacturas mundiales sólo se podría lograr con creciente sofisticación tecnológica y robotización de actividades. De nuevo, eso toma tiempo y EE. UU. no cuenta con el capital humano requerido, menos aun cuando se está castigando la innovación en las universidades y la inmigración de personal calificado.

El sueño de Trump es volver a la década de los sesenta: que la catedral automotriz radique en Michigan y Detroit. La competitividad automotriz estadounidense fue amenazada por Japón desde fines de la década de los setenta y luego por Europa, Corea del Sur y ahora por China. EE. UU. no recuperará el liderazgo automotriz con su batería arancelaria. Dicha meta requiere infraestructura, innovación, productividad, calificación de la mano de obra e insumos de calidad a costos internacionales que provengan de los lugares más competitivos.

Más temprano que tarde, quienes promueven esta política arancelaria tendrán que entender que el camino para EE. UU. es profundizar sus avances en empresas como Apple, Microsoft, Google, Boeing, *biotech*, IA, automatización y abandonar la peregrina idea de competir en la fabricación de zapatillas Nike o las *t-shirts* de Vietnam o Tailandia.

e. Que EE. UU. lidere la producción de buques transoceánicos

Trump pretende que EE. UU. destaque en la producción de barcos de gran tonelaje. Desde mediados de octubre 2025, el Departamento de Comercio aplicará tasas millonarias a buques operados por empresas chinas o construidos en China. Las tarifas serán de 50 a 140 dólares por tonelada para barcos de bandera china y de 18 a 33 dólares para bar-

cos chinos operados por otras banderas. Esto podría aumentar los costos del comercio exterior y desviar tráfico marítimo hacia Canadá y México, utilizando transporte terrestre hacia EE. UU. Trump podría entonces multar el tráfico de camiones no estadounidenses, vulnerando el acuerdo comercial con sus vecinos.

El aumento de los costos de importación en Estados Unidos tendrá un impacto significativo, considerando que el 90% de las importaciones estadounidenses llega en barcos chinos. Esto también incrementará los costos de sus propias exportaciones, dadas las condiciones del dominio chino en la industria naviera.

Sólo en el año 2024, China construyó más barcos que todo lo producido por Estados Unidos desde finales de la Segunda Guerra Mundial. Las cifras son rotundas: la capacidad de producción anual de naves en China es casi 400 veces superior a la de Estados Unidos. Por cierto, esto se ha logrado gracias a sustanciales subsidios gubernamentales, los cuales difícilmente pueden ser igualados por Estados Unidos bajo su actual capacidad fiscal.

La posibilidad de que Estados Unidos recupere una mayor presencia competitiva en la producción de naves es muy remota, debido a la competencia de China, Corea, Japón y la Unión Europea. Serían necesarios cambios significativos para restaurar esta competitividad.

Producción de grandes barcos transoceánicos (unidades)

Tabla 1a

2020-22	China	Corea	Japón	UE	EE. UU.
	4.718	1.801	1.732	891	12

Producción de barcos

Tabla 1b

2020-2024	China	Corea del Sur	Japón	UE	EE.UU.
Tonelaje Bruto (millones)	147,8	92,3	51,9	7,6	0,27

Fuente: Elaboración del autor sobre la base de información consultada en UNCTAD, 2025.

f. Eliminar su déficit comercial

Trump alega que el déficit comercial de EE. UU. es una medida del "abuso" con que el resto del mundo maltrata a ese país. En 2024, el déficit comercial de bienes fue 3,1% del PIB y el déficit en cuenta corriente (DCC) fue de 2,4% PIB, dado que EE. UU. mantiene un superávit en la cuenta de servicios. Trump sólo se preocupa el saldo comercial de bienes, dado que EE. UU. es superavitario en el comercio de servicios.

El “déficit comercial” puede referirse a tres cosas: la balanza de bienes, la balanza de bienes y servicios, y la cuenta corriente. La balanza comercial es la diferencia entre las exportaciones e importaciones de bienes y servicios. La cuenta corriente, la medida más amplia, además del comercio de bienes y servicios, incluye ingresos netos de inversiones extranjeras. EE. UU. ha tenido un déficit anual en cuenta corriente desde mediados de la década de 1970. El DCC es lo que en macroeconomía se denomina “ahorro externo”, dado que la suma del ahorro interno más el externo es lo que financia la inversión del período.

Por lo tanto, el DCC de EE. UU. refleja que el país consume más de lo que produce e importa más de lo que exporta. Esta situación se debe principalmente a la baja tasa de ahorro interno por parte de los hogares, las empresas y el gobierno, en comparación con sus requerimientos de inversión. Para financiar esta brecha, Estados Unidos se endeuda con países que adquieren los títulos emitidos por el Tesoro (siendo Japón, Reino Unido, China e Irlanda los principales compradores), lo que incrementa el consumo y la demanda de importaciones, generando así el déficit comercial.

El DCC es primordialmente un tema macroeconómico y no uno comercial, y los aranceles no pueden modificar esta circunstancia. Se necesitan políticas que fomenten el ahorro (de familias, empresas o del propio gobierno), para financiar la inversión con menor dependencia del ahorro externo, o bien invertir menos, ajustándose al nivel de ahorro doméstico. Es evidente que políticas fiscales que aumentan el déficit público elevan el DCC, salvo que aumenten las otras fuentes del ahorro doméstico (familias y empresas). Con el bajo crecimiento proyectado para los próximos años, tampoco parece razonable esperar un incremento en el ahorro de familias o empresas.

Trump justifica sus ataques arancelarios alegando que ese déficit constituiría una “emergencia económica”, lo que le permite saltarse al Congreso y acudir a decretos presidenciales. Este argumento está siendo cuestionado en tribunales por el hecho de que en EE. UU. las atribuciones arancelarias corresponden al Congreso y además ese déficit lleva ya casi medio siglo y mal podría considerarse “una emergencia”.¹⁰

Los déficits bilaterales son menos relevantes en un escenario multilateral. En el año 2016, cuando Trump asume por primera vez, EE. UU. tenía déficit comercial con 101 naciones; en 2024, ello acontecía con 106 naciones. Cuando el

déficit es tan generalizado no puede abordarse bilateralmente. Desde el 2017, inicio de la “guerra comercial” con China, EE. UU. ha conseguido reducir el déficit comercial con China, sin embargo, esa reducción ha sido inferior al incremento del déficit con México, Canadá, Vietnam, Corea, Taiwán, India, Irlanda y Alemania. Esto evidencia que el problema central –la insuficiencia de ahorro–, sigue pendiente.

Trump ignora los beneficios del comercio. El mencionado déficit comercial le permite acceder a mayor variedad de bienes y a menor precio, con lo que eleva el poder adquisitivo de los estadounidenses. Además, la contraparte de ese DCC es el ingreso de capitales, los que ayudan a mantener bajas las tasas de interés, beneficiando al sector inmobiliario y al financiero.

10 El 28 de mayo, el Tribunal de Comercio Internacional determinó que todos los aranceles de la IEEPA (International Emergency Economic Powers Act [Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional], 1977), y los aranceles del “Día de la Liberación” son ilegales. Este fallo no aplica a los aranceles sobre acero, aluminio, automóviles y los que están en proceso, como los semiconductores, pues estos se aplican apoyados en el Artículo 232 de la Trade Expansion Act [Ley de Expansión del Comercio], de 1962. El gobierno tiene diez días para cumplir con la sentencia y ya apeló ante el Tribunal de Apelaciones del Circuito Federal. De seguro, este litigio llegará a la Corte Suprema y la incertidumbre arancelaria persistirá por meses.

8.

El desafío fiscal es muy exigente: rebajar impuestos, reduciendo el déficit federal y la deuda pública

El proyecto de ley aprobado a inicios de agosto recorta cuatro billones de dólares en impuestos en diez años y reduce el gasto en 1,5 billones. Las proyecciones indican mayor vulnerabilidad fiscal, ante lo cual Moody's procedió a rebajar la calidad de la deuda estadounidense. Bloomberg estima que el impacto de la ley aprobada en la Cámara conduciría el déficit fiscal a un 12% del PIB y la deuda pública a un 204% del PIB en los próximos diez años. Estos niveles son insostenibles y generarían desafíos financieros significativos para Estados Unidos y la economía mundial.

La Oficina de Presupuesto del Congreso estima que el déficit presupuestario federal en el año fiscal 2025 será de 1.9 billones de dólares. Desde enero a junio de 2025, los ingresos arancelarios totalizaron 93.9 mil millones, financiando sólo el 5% del déficit proyectado. Los ingresos federales recaudados durante el año fiscal hasta la fecha (octubre de 2024 a junio de 2025), son 254 mil millones más altos que el mismo período en el año fiscal anterior, pese a lo cual el déficit federal es 64 mil millones mayor. Los ingresos arancelarios desde enero de 2025 todavía alcanzan solo el 1.8 % de los ingresos federales totales proyectados en el año fiscal 2025 de 5.2 billones (Hufbauer & Zhang, 2025).

El paquete fiscal, aprobado inicialmente en la Cámara de Representantes por un voto (215 vs. 214 votos), recorta impuestos, eleva el gasto militar y fronterizo, y recorta gastos en seguridad social. Se trata de recortes de casi 700 mil millones de dólares a Medicaid y 267 mil millones de dólares a los cupones de alimentos, producto de lo cual 8,6 millones de personas quedarían sin cobertura sanitaria y tres millones de personas dejarían de recibir sus cupones mensuales de alimentación¹¹ (Luhby, 2025). El 60% de los recortes tributarios favorecerá al 20% más rico de la población, con ingresos iguales o superiores a los 18 mil dólares mensuales; más de un tercio de los recortes de impuestos favorecerá al 5% más rico (ingresos iguales o superiores a 38 mil dólares mensuales) (Núñez, 2025).

Detrás de esta rebaja de impuestos –que, en rigor, torna permanente la rebaja que Trump realizó en su primera administración y que vence este año–, se encuentra la creencia ideológica en el *ofertismo* y la “curva de Laffer”. El ofertismo pregona que rebajas de impuestos incentivan la oferta productiva, estimulando el crecimiento. Laffer agregó que impuestos elevados desincentivan la producción y el trabajo, reduciendo entonces la producción y, por ende, los ingresos tributarios. Por tanto, reduciendo impuestos, se estimularía el crecimiento y por esa vía el gobierno puede recibir mayores recursos por concepto de impuestos. Y, como para Trump y los suyos los impuestos siempre son elevados pues constituyen “una expropiación”, siempre les parecerá que menores impuestos terminan mejorando los ingresos tributarios.

El resultado empírico de las experiencias ofertistas indica algo distinto. En EE. UU., la reforma tributaria de 2017, que redujo la tasa corporativa del 35 al 21%, no movió la aguja del crecimiento (2,9% en 2018 y 2,4% en 2019), en tanto el déficit pasó de 664 mil millones de dólares en 2017 a 984 mil millones en 2019. El déficit fiscal pasó de 3,4% del PIB en 2017 a 3,8% y 4,6% en 2018 y 2019, respectivamente. En el caso de Reagan, recibió el gobierno con un déficit fiscal de 2,6% PIB y tras su acometida ofertista, el déficit público promedió 4,1% PIB, con *peaks* de 5,9% en 1983 y de 5% en 1985 y 1986.

Se comprende entonces la preocupación respecto de una economía altamente endeudada que además se orienta a elevar aranceles globalmente, aumentar su deuda pública y castigar comercialmente a países como Japón y China, que son los principales financiadores de su déficit. Esta inquietud se refleja en los mercados de bonos a largo plazo. A mediados de mayo, el bono a 10 años volvió al 4,5% y el de 30 años superó el 5%. Estas elevadas tasas de interés influyen en la inflación esperada de largo plazo, afectando las tasas hipotecarias. Se entiende entonces el mensaje de la Reserva Federal en torno a esperar menos crecimiento y más inflación, producto de una peligrosa combinación de política comercial y fiscal.

11 Los recortes serían de 700 mil millones de dólares en Medicaid, 500 mil millones de dólares en Medicare y 267 mil millones de dólares en cupones de alimentación. El proyecto debe ser aprobado en el Senado, donde un sector republicano, el de los “halcones”, estima que estos recortes son insuficientes.

Los “vigilantes de bonos” están al acecho. Son grandes fondos de inversión, bancos, aseguradoras, inversionistas institucionales que invierten en los papeles del Tesoro. Si venden o dejan de comprar, cae el precio de los bonos y EE. UU. debe pagar más para atraerlos (sube tasa de interés).

La prima de riesgo para comprar papeles del Tesoro está subiendo, lo que reduce el valor del dólar. Esto es inusual, ya que el dólar y los papeles del Tesoro siempre fueron refugios seguros frente a la incertidumbre económica mundial. Ahora, la incertidumbre se origina en EE. UU., afectando la política fiscal y arancelaria de Trump. El “Día de la Liberación” el 2 de abril dio paso al “Día de la Capitulación” el 9 de abril, cuando las turbulencias del mercado de bonos llevaron a la actual pausa arancelaria de 90 días.

Moody’s ha rebajado la calificación de la deuda pública estadounidense desde la nota de Triple A, siguiendo lo que ya habían hecho Standard & Poors en 2011 y Fitch en 2023. La razón de Moody’s es el elevado déficit público y un camino insostenible para la evolución de la deuda. Actualmente, el déficit fiscal alcanza el 7,2% del PIB y la deuda pública un 123% del mismo.

El FMI estima que, a finales de esta década, la deuda pública alcanzará un 130% del PIB, mientras que Moody’s la ubica en un 134% del producto. El pago de intereses por esa deuda corresponde al 9% del gasto federal y un 2,2% del PIB. Considerando que el gasto en defensa alcanza el 5% del PIB, el monto pagado en intereses de la deuda es significativo.

9.

Trump agrade a sus principales socios

Desde la segunda posguerra, uno de los datos implícitos del pacto atlántico y el de la relación de EE. UU. con Japón y Corea del Sur ha consistido en que EE. UU. asegura protección a sus socios contra amenazas externas, incluyendo libertad de navegación en aire y mar, seguridad propiamente tal, respeto a la propiedad y mantención del libre comercio, entre otros rasgos fundamentales. Con Trump-II, EE. UU. eleva el precio de ese seguro, tanto para proteger a sus socios de ataques de terceros como para acceder al propio mercado estadounidense. Hoy EE. UU. amenaza a sus principales aliados con bloquearles el acceso a los mercados estadounidenses a gran escala; exige que las protecciones asociadas a las alianzas militares dependan explícitamente de la compra de armas, energía y productos industriales estadounidenses; en sus nuevos acuerdos comerciales presiona para que sus socios inviertan en EE. UU. o realicen contribuciones adicionales a sus prioridades personales. En los casos del Reino Unido, México, Vietnam y otros países presiona para que abandonen los insumos industriales chinos, renuncien a contratos con tecnologías e inversiones de empresas chinas.

Lo paradójico de esto es que los aliados más cercanos de Estados Unidos parecen ser los más perjudicados.

Veamos el caso de Japón (Posen, 2025).

- En el acuerdo comercial de mediados de julio, los aranceles que recibió Japón (15%), son diez veces superiores a los anteriores y afectan a automóviles, autopartes, acero y otras importantes industrias japonesas.
- Japón se comprometió a crear un fondo que invierte un 14% adicional de su PIB en Estados Unidos (dinero que Trump gastaría a su discreción), y que cederá una parte de las ganancias a Estados Unidos.¹² Esto afecta sensiblemente las expectativas de rentabilidad y control de los inversionistas japoneses, desmejorando su situación respecto a años previos y además quedando ahora sujetos a una supervisión arbitraria y cambiante por parte del gobierno estadounidense.

- Se establecen disposiciones explícitas que exigen a Japón comprar aeronaves, arroz y otros productos agrícolas estadounidenses, así como apoyar la extracción de gas natural de Alaska, exponiendo al país a riesgos nuevos y no buscados.
- Por otra parte, las recientes negociaciones de Washington con China en el comercio de semiconductores afectarán los beneficios de la respectiva industria japonesa.

Resulta claro entonces que para Japón se reducen las ventajas de la alianza con Estados Unidos y se ve impulsado a un proceso de construcción de nuevas alianzas, buscando ampliar sus grados de autonomía.

¹² Como ya es costumbre en las "negociaciones" de Trump, los negociadores japoneses no avalan que se haya acordado este fondo y menos que EE. UU. se adjudique un porcentaje de los beneficios de estas inversiones.

10.

Impactos sobre la economía y el comercio mundiales

El FMI, en la actualización en julio de su informe *Perspectiva económica mundial* (IMF, 2025), proyecta que el PIB mundial pasaría de un crecimiento de 3,3% en 2024 a uno de 3% en 2025, con caídas generalizadas en el ritmo de crecimiento, particularmente, en EE. UU. y en China. EE. UU. pasaría de haber crecido 2,8% en 2024 a hacerlo por sólo 1,9% en 2025; China pasaría de un crecimiento de 5% a uno de 4,8%; la zona euro crecería 1% (pasando de 0,9% a 1%) y América Latina pasaría de un crecimiento de 2,4% a uno de 2,2%.

La UNCTAD¹³ tiene una proyección de crecimiento mundial y de EE. UU. menos positiva. Proyecta un crecimiento mundial de sólo 2,3% para 2025 y 1% para EE. UU.

El PIIE (Petersen Institute for International Economics [Instituto Petersen para Economía Internacional], Washington), proyectaba a mediados de abril un crecimiento para EE. UU. de sólo 1,1% (en línea con la proyección de UNCTAD), y un crecimiento inferior a 1% en el año 2026. De la misma forma, los datos de inflación y empleo en 2025 y 2026 serían peores que los del último año de la administración Biden.

Proyecciones económicas sobre EE. UU. 2024-2026

Tabla 2

	2024	2025	2026
PIB	2,8	1,1	0,6
Inflación	2,5	4,0	3,2
Desempleo T4	4,1	5,0	4,7

Fuente: (PIIE, 2025) (T4, tasa de desempleo en el último trimestre).

A su vez, Goldman Sachs proyectaba un crecimiento de 0,5% para 2025 (14 de abril). En tanto, J. P. Morgan elevaba el riesgo de recesión en EE. UU. 2025 del 40 al 60%. La Reserva Federal, a su vez, reconocía que para el año 2025 espera más inflación y menos crecimiento. J. P. Morgan espera una inflación de 3,4% para 2025 y un crecimiento de 1,4%.

Adicionalmente, J. P. Morgan proyecta una tendencia estanflacionaria, con un incremento en la inflación de 3,4% anual en el segundo semestre 2025 y una desaceleración del crecimiento a 1,4% en el año. La explicación radicaría en el agotamiento del impulso transitorio que recibió el sector productos de bienes, previo a las subidas arancelarias reales y potenciales, y las presiones a la baja del crecimiento ante el impacto de mayores aranceles sobre hogares y empresas y a un deterioro en la confianza global ante las políticas disruptivas de la Casa Blanca (J. P. Morgan, 2025).

Con los aranceles vigentes a fines de junio 2025, el PIIE proyectaba un crecimiento más lento para EE. UU. en las próximas décadas; mayor inflación en 2025 y una caída en el ritmo de expansión de la economía mundial. Los resultados para EE. UU. podrían empeorar si los socios comerciales afectados por los aranceles reaccionan con represalias arancelarias a los productos estadounidenses, lo que afectaría producción y empleos en EE. UU. El impacto adverso puede ser aún mayor si persiste la prima de riesgo en contra de activos estadounidenses, lo que desalentaría el flujo de capitales desde el resto del mundo hacia EE. UU. En el peor escenario, con prima de riesgo incluida, el PIB de 2026 sería 2,1% inferior al de 2025, la producción de manufacturas de bienes durables caería 12% en 2026 y el empleo manufacturero lo haría en 10%. La producción agrícola caería 7% en 2026 y el empleo en 7% (McKibbin et al., 2025).

Capital Economics calcula que con un arancel medio de 24%, el PIB de EE. UU. se reduciría en 1,3% en dos años y la reducción sería de 0,3%, si este se mantiene en 10% (*Financial Times*, 2025).

Vale decir, las proyecciones muestran que el impacto de los aranceles promovidos por Trump inducirá menor crecimiento y mayor inflación para 2025 y 2026. Sumado esto a las serias advertencias que los mercados bursátiles y de bonos transmitieron después del Liberation Day, es claro que las pretensiones de Trump de reconfigurar el escenario comercial mundial a través de sus amenazas arancelarias empiezan a enfrentar límites económicos serios. Esto empieza a reflejarse en las encuestas de opinión, que entregan malos resultados para la gestión económica de Trump. Si estas tendencias persisten, más temprano que tarde los congresistas republicanos que van a la reelección en noviembre 2026 tenderán a apartarse de estas políticas.

13 N. del E.: United Nations Conference on Trade and Development: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

11.

Obstáculos jurídicos al sueño de Trump

La administración Trump ha basado sus políticas arancelarias en dos instrumentos legales: la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (International Emergency Economic Powers Act, IEEPA) de 1977 (Sandler & Rosenberg, 2025), y la Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962.

La IEEPA permite imponer sanciones económicas y restricciones comerciales en contextos de emergencia nacional, frente a amenazas inusuales o extraordinarias a la seguridad nacional, la política exterior o la economía del país. Esta norma es administrada por el Departamento del Tesoro.

Por su parte, la Sección 232 permite imponer aranceles cuando las importaciones amenacen la seguridad nacional. No obstante, esta requiere una investigación técnica rigurosa y plazos bien definidos. Deben presentarse evidencias cuantitativas sobre producción, precios, comercio y capacidades nacionales, además de abrirse un proceso de consulta pública que permita la intervención de actores afectados, incluidos gobiernos extranjeros. Pese a este marco, Trump anunció aranceles del 50% al cobre chileno sin mediar publicación formal de los informes técnicos requeridos, lo que sugiere una violación adicional del procedimiento legal establecido.¹⁴

El 28 de mayo, el Tribunal de Comercio Internacional de Estados Unidos (USCIT), declaró ilegales los aranceles impuestos bajo la Ley IEEPA (“aranceles recíprocos”), y dio al gobierno federal diez días para suspenderlos. Esta medida afectaba los aranceles a Canadá, México y China, excepto los de productos como acero, aluminio, automóviles, semiconductores, cobre y maderas, aplicados bajo el Artículo 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962. El gobierno apeló y, ante ello, los aranceles de la IEEPA continuarían cobrándose, a la espera de la resolución de esta apelación en instancias judiciales superiores.

Así mismo, se cuestionó que los aranceles se utilicen para abordar temas como el tráfico de fentanilo o la inmigración ilegal, materias ajenas a la lógica comercial y económica del instrumento. Hasta fines de agosto, la decisión del tribunal estaba pendiente de revisión por la Corte Federal de Apelaciones.

¹⁴ Esta medida reflejaba una insensatez económica de proporciones y fue finalmente reconsiderada, como se verá más adelante.

El dictamen del CIT (Sandler & Rosenberg, 2025) es interesante pues explicitó que:

- i La IEEPA otorga al presidente poder para regular importaciones, pero no para imponer aranceles ilimitados, sin previo aviso, ni comentarios públicos, por lo que serían inconstitucionales;
- ii Los aranceles “recíprocos” impuestos en función de los déficits comerciales de EE. UU. “carecen de límites identificables” y, por lo tanto, exceden el alcance de las acciones permitidas por la IEEPA;
- iii En la Constitución de EE. UU., las atribuciones de la política arancelaria y comercial en general radican en el Congreso, que puede otorgar al presidente la autoridad para imponer o ajustar aranceles cuando lo desee. En esta ocasión, el Congreso no ha sido consultado ni informado;
- iv Las delegaciones anteriores de autoridad comercial del Congreso al presidente (Fast-Track y, posteriormente, Trade Promotion Authority) contienen disposiciones que mantienen la competencia del Congreso en cuanto a la imposición de aranceles y el comercio exterior;
- v La IEEPA no se puede usar para aplicar aranceles por déficit comercial; esa facultad la otorga la Sección 122 de la Ley de Comercio de 1974, que limita los aranceles al 15% y a 150 días como máximo;
- vi La existencia de déficits comerciales no puede considerarse una “emergencia inusual”, como exige la IEEPA, dado que es una circunstancia que se arrastra desde hace varias décadas. El déficit comercial de EE. UU. no puede invocarse como “emergencia” porque ha “persistido durante décadas” y, por lo tanto, no es “inusual o extraordinario”;

La CIT también determinó que los aranceles impuestos por la IEEPA a importaciones de China, Canadá y México no cumplían con los requisitos legales porque no responden directamente a una emergencia nacional, sino que pretenden ejercer presión sobre temas como inmigración ilegal y fentanilo, sin abordar directamente la causal invocada.

Los aranceles recíprocos bajo la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional se fijaron en 10% para la mayoría de los países y entre 11% y 50% para otros desde el 2 de abril. Los aranceles más altos fueron suspendidos por 90 días hasta el 9 de julio, mientras que el 10% seguía vigente, salvo algunas excepciones, como Canadá y México.

El presidente ordenó el 7 de julio prorrogar la suspensión de los aranceles más altos hasta el 1 de agosto. El arancel base global y el recíproco a importaciones chinas seguiría en 10% hasta mediados de agosto.

Pese a que el Tribunal de Comercio Internacional y el Tribunal de Distrito de Columbia declararon que los aranceles son ilegales, según la IEEPA, sus decisiones quedaron en pausa, a la espera de la resolución de las apelaciones, por lo que los aranceles siguieron aplicándose.

A partir de ese momento, la administración indicó que estaba “negociando” con varios socios comerciales para evitar aumentos significativos en los aranceles. Sus primeros acuerdos –muy preliminares y provisorios–, se celebraron con el Reino Unido y con Vietnam. En paralelo, el presidente Trump envió notificaciones formales a numerosos líderes extranjeros indicando los aranceles que afectarían a sus productos al ingresar a EE. UU. a partir del 1 de agosto, salvo que EE. UU. obtuviese mejores condiciones para acceder al mercado de esos países.

Acentuando la incertidumbre comercial, Trump anunció que estas tasas arancelarias podrían ajustarse hacia arriba o hacia abajo en el futuro, dependiendo de la “relación” de los EE. UU. con los países receptores, particularmente, su voluntad de abrir aún más sus mercados a los EE. UU. También se indicó que los bienes transbordados para evadir un arancel más alto estarían sujetos a tasas mayores y que los EE. UU. aumentarían aún más los aranceles a las importaciones de aquellos países que pretendan tomar represalias frente a los productos estadounidenses. Este incremento arancelario sería similar a cualquier aumento arancelario que impongan a los bienes estadounidenses y “por cualquier motivo”.

La respuesta del gobierno ante el Tribunal de Apelación para el Circuito Federal (CAFC), defendía la legalidad de los aranceles, argumentando que:

- i el lenguaje de la IEEPA permite al presidente regular las importaciones durante una emergencia nacional declarada;
- ii la facultad que otorga la ley para “regular, dirigir y obligar” las transacciones económicas incluye la facultad de imponer aranceles;
- iii el déficit comercial estadounidense y las barreras al comercio exterior constituyen una “amenaza inusual y extraordinaria” para la seguridad nacional, lo que justifica la declaración de emergencia y los aranceles resultantes;
- vi los tribunales históricamente han concedido al poder ejecutivo la responsabilidad en materia de seguridad nacional y asuntos exteriores; y
- v el poder judicial no debería cuestionar la determinación del presidente sobre qué constituye una emergencia.

El 29 de agosto de 2025, el Tribunal de Apelaciones de Estados Unidos para el Circuito Federal en Washington, DC,

falló por siete votos a cuatro en contra de los aranceles de Trump, cuestionando su legalidad. Sin embargo, retrasó la entrada en vigor del fallo para permitir la apelación del gobierno ante la Corte Suprema. De este modo, los aranceles permanecerán hasta el 14 de octubre, momento en que la administración Trump tendrá la oportunidad de presentar su apelación (Reuters, 2025b).

Esta decisión judicial coincide con la batalla legal que también se está realizando para preservar la autonomía de la Reserva Federal, pleito que también debiera llegar pronto a la Corte Suprema. En efecto, Trump busca destituir a la gobernadora de la Reserva Federal, Lisa Cook, lo que amenaza con terminar con la independencia del Banco Central.

Recogiendo argumentos previos de otros tribunales, la decisión 7-4 del Tribunal cuestionó la legalidad de los denominados “aranceles recíprocos”, así como un conjunto separado de aranceles impuestos en febrero contra China, Canadá y México. Los argumentos básicos del tribunal afirman que: i) la Constitución otorga al Congreso, no al presidente, la autoridad para imponer impuestos y aranceles; ii) cualquier delegación de esa autoridad debe ser explícita y limitada. Que sea explícita indica que el Congreso debe transferir formalmente esa autoridad a través de un acto legislativo.

La decisión del tribunal no afecta los aranceles emitidos bajo otra autoridad legal, como los aranceles de Trump a las importaciones de acero y aluminio.

Lo más relevante es que dos ejes de la política económica de Trump –su embestida arancelaria y su presión a la FED para que disminuya las tasas de interés–, se han transformado en sendas batallas jurídicas, quedando la decisión final en manos de la Corte Suprema. Si bien hasta ahora la reacción de los mercados financieros es de complacencia con las políticas de Trump, al aproximarse la fecha de las decisiones de la Corte Suprema, es bien probable que la incertidumbre y la volatilidad en esos mercados se vaya acentuando, transmitiendo malas noticias no sólo a la economía estadounidense sino también a la economía mundial.

Es obvio que la administración Trump debe estar preparando su plan B, en la eventualidad de que los fallos de la Corte suprema le sean adversos. En materia comercial, la estrategia de presionar por acuerdos comerciales a sus principales socios (la UE, Japón, Reino Unido, India, Canadá, México), le abre un frente complicado al poder judicial pues el gobierno lo conduce a cuestionar acuerdos ya concretados con principales socios comerciales. En la jerga de casino de Trump: le subió la apuesta al poder judicial y es bien probable que este termine subordinándose a las políticas que hasta ahora todas las instancias jurídicas han cuestionado en su legalidad.

12.

La escalada arancelaria es el inicio de una nueva Ronda Comercial: la Ronda Trump

La política comercial implementada por la administración Trump ha inaugurado una nueva etapa en las negociaciones internacionales, la “Ronda Trump”. A diferencia de las tradicionales rondas multilaterales lideradas por la OMC – como las de Tokio, Uruguay o Doha –, esta etapa se caracteriza por negociaciones estrictamente bilaterales con EE. UU., discrecionales y al margen de toda institucionalidad multilateral. EE. UU. además desconoce los tratados de libre comercio que ha firmado, con lo cual, de paso, añade elevada incertidumbre sobre lo concordado en estas nuevas negociaciones. En efecto, si EE. UU. está desconociendo acuerdos que fueron firmados, con textos legalmente vinculantes largamente negociados y aprobados por los Congresos respectivos, mal se podría tener confianza en acuerdos más bien laxos que consideran sólo los aspectos que interesan a EE. UU., donde se especifica expresamente que no son vinculantes y que además pueden ser modificados, en función del parecer cambiante de la administración estadounidense.

En esta lógica, las negociaciones no se basan en textos jurídicamente vinculantes; se realizan no sólo al margen de la OMC, sino que se concretan violando principios claves del multilateralismo comercial (el principio de nación más favorecida y el trato nacional (TN)). Los acuerdos carecen de documentos firmados, de reglas claras y de mecanismos formales de resolución de diferencias. En lugar de eso, se imponen a través de amenazas arancelarias y exigencias unilaterales.

Los aranceles se utilizan como una herramienta de chantaje inicial, que puede comenzar con un 10% y aumentar al 15% o más, dependiendo del clima político o incluso del estado de ánimo del presidente. Las negociaciones incluyen no sólo aspectos comerciales tradicionales (aranceles, cuotas, barreras no arancelarias), sino también temas como impuestos al valor agregado o restricciones relacionadas con la seguridad nacional, ámbitos que jamás han formado parte de las negociaciones comerciales. Los servicios, ámbito donde EE. UU. es fuertemente superavitario, no forman parte de las negociaciones.

Un rasgo particularmente complejo de estas “negociaciones” es que también se incorpora –de modo velado o a veces más explícito–, el trato a China. Un ejemplo ilustrativo es la cláusula incluida en el acuerdo con el Reino Unido, que establece que Estados Unidos sólo reducirá aranceles al acero y al aluminio si el Reino Unido demuestra que dichos productos no contienen insumos chinos. Este tipo de

condiciones aparece en múltiples “acuerdos”, como los alcanzados con Japón, Indonesia y la Unión Europea.

A menudo, ni siquiera existe consenso respecto a lo que se ha negociado. En más de un caso, las delegaciones extranjeras se han enterado por la prensa estadounidense de que los acuerdos presentados por la Casa Blanca no coinciden con lo que realmente se discutió y concordó en la noche previa. El principal argumento estadounidense en estas negociaciones es vago y genérico; la amenaza de seguridad que le impondría a EE. UU. su déficit comercial, su dependencia de importaciones en rubros tan variados como agricultura, tecnologías y manufacturas avanzadas, medicamentos, acero, aluminio, maderas, minerales críticos.

Este enfoque genera un entorno de profunda incertidumbre jurídica y política. Las condiciones pueden cambiar en cualquier momento, por razones comerciales, geopolíticas o incluso personales. Por ejemplo, decisiones judiciales en terceros países pueden motivar represalias arancelarias. Esto ha ocurrido con el castigo de aranceles de 50% a Brasil por el juicio que las cortes judiciales llevan contra Bolsonaro por su rol en la promoción de un golpe de estado para impedir la llegada de Lula a la presidencia de Brasil. En otros casos, se imponen “castigos arancelarios” por el origen de las importaciones, como ha ocurrido con India porque le compra petróleo a Rusia.

13.

El acuerdo con el Reino Unido: un acuerdo paradigmático

El primero de los acuerdos comerciales concluidos por la administración Trump fue con el Reino Unido. El acuerdo comercial bilateral entre Estados Unidos y el Reino Unido fue anunciado oficialmente el 8 de mayo de 2025, tras semanas de negociaciones entre el presidente Donald Trump y el primer ministro británico Keir Starmer. El acuerdo resultó extremadamente limitado y las partes emitieron opiniones bastante dispares sobre lo que efectivamente se había acordado. De hecho, hubo que esperar tres meses para contar con una visión más decantada del acuerdo efectivo. Lamentablemente, esta habría de ser una de las características de las negociaciones impulsadas por la administración Trump.

Las discrepancias partieron por la valoración inicial del acuerdo. Mientras para Trump, “es un acuerdo que hemos llevado al máximo y que vamos a ampliar” (BBC News Mundo, 2025, párr. 8), el Reino Unido no habló de acuerdo comercial sino de “un acuerdo para la prosperidad económica” (Department for Business & Trade, Gov-UK, 2025). Más aún, la negociación no concluyó con un comunicado conjunto –hubo dos–, ni con un texto escrito que presentase el acuerdo. Lo que sí explicitaron ambos comunicados fue que el acuerdo no era legalmente vinculante.

Este es uno de los hechos más increíbles en la historia de las negociaciones comerciales: culmina una afanada negociación y, al final de ella, ambas partes expresan que los resultados de la negociación sólo van a depender de la buena voluntad de las partes, esto es, ninguna de las partes estará legalmente obligada a cumplir con lo acordado y, por ende, se trata de un acuerdo frágil, modificable, en caso de que cualquiera de las partes estime que las condiciones que lo hicieron posible hayan variado.

El acuerdo con el Reino Unido (R. U.) dejó claro que el 10% universal de aranceles no se negocia y que las pretendidas negociaciones no concluyen en textos escritos ni son legalmente vinculantes. EE. UU. puede modificar lo acordado en cualquier momento y por las razones que se le ocurran.

Se negocian aranceles sobre bienes, barreras no arancelarias y el trato que se otorga a China. Esto es insólito, ya que por primera vez en acuerdos comerciales bilaterales se imponen condiciones expresas destinadas a afectar a terceros países. Los servicios no entran en la agenda de negociaciones, ya que EE. UU. es superavitario en servicios con casi todo el mundo y sólo le interesa negociar en rubros donde enfrenta déficits.

El acuerdo viola la regla NMF¹⁵ de la OMC, aborda un número bien limitado de bienes, sin desgravación plena sino ofreciendo cuotas con arancel más bajo. R. U. no varía el monto global de sus cuotas, lo que implica reasignar parte de ellas a EE. UU., afectando a terceras partes. El arancel del 10% sigue en pie. Por el lado británico, siguen en pie el impuesto digital y los estándares alimentarios (prohibición de importación de pollos clorados o carne con hormonas).

De acuerdo con los comunicados, EE. UU. ofrecía reducir el arancel del 27,5% al 10% para un cupo de 100.000 vehículos, exención total de tarifas para las exportaciones de acero del Reino Unido y mantención de un arancel general del 10% sobre otros productos británicos; el Reino Unido ofrecía acceso libre de tarifas para 13.000 toneladas métricas de carne de res, mayor acceso para productos agrícolas, químicos, energéticos e industriales (no especificados) y agilización de procesos para el ingreso de productos estadounidenses en el Reino Unido (enunciado particularmente vago).

No hay mejorías respecto a 2024 sino sólo respecto del desvarío del 2 de abril, conocido como el “Día de la Liberación”. En ese marco limitado de bienes subsisten serias discrepancias en los comunicados de las partes en torno a acero, carne de res, etanol, compras públicas y sobre el programa de trabajo futuro. En acero y aluminio, mientras el comunicado del Reino Unido menciona que los aranceles caerán a cero desde el actual 25%, en el de EE. UU. se lee que R. U. “trabajaría” en requisitos de seguridad, y si EE. UU. queda conforme con ello, le ofrecería a R. U. una cuota no especificada sin arancel; en carne, R. U. dice que obtendrá una cuota recíproca de 13 mil toneladas métricas; en el de EE. UU. nada se dice al respecto; en etanol, R. U. indica haber obtenido una cuota sin arancel para 1,4 mil millones de toneladas métricas y esto no aparece en el de EE. UU.; EE. UU. proclama haber obtenido un mayor espacio en las compras públicas del R. U., lo que no aparece en el comunicado de R. U.; R. U. indica que continuará el trabajo en farmacéuticos y aranceles recíprocos, lo que no es recogido en el comunicado estadounidense, donde sí se subraya que se profundizará el acceso de productos estadounidenses agrícolas e industriales al mercado del R. U. “creando oportunidades por 5 mil millones de dólares para agricultores, rancheros y manufactureros estadounidenses” (White House, 2025b).

15 Ver nota 1.

Entrando más en detalle en el acuerdo, EE. UU. reduce el arancel a los automóviles del R. U. del 27,5% al 10% pero sólo para una cuota de 100 mil vehículos, en circunstancias que en 2024 sólo Land Rover vendió 95.000 vehículos en EE. UU. Habrá que ver cómo se distribuye esa cuota entre esta empresa y los mini BMW, Rolls Royce, McLaren y Aston Martin. En farmacéuticos, habrá negociación “después de chequear los temas de seguridad” (White House, 2025b).

Las desgravaciones arancelarias que ofreció EE. UU. están sujetas a la Sección 232 (importaciones que afecten la seguridad de EE. UU.): esto significa que R. U. debe cuidar la seguridad en la cadena de suministro. Esto, en castellano antiguo, significa que las exportaciones británicas no pueden incorporar insumos provenientes de China. Esto es particularmente relevante en las industrias siderúrgicas y farmacéuticas. China ya advirtió al Reino Unido que no permitirá que esto se concrete.

En síntesis, se trató de un acuerdo de alcance muy limitado en el que ambas partes estaban muy interesadas: el Reino Unido por reducir lo más pronto posible las pérdidas que estaban afectado a sus empresas automotrices y EE. UU., por mostrar un primer acuerdo relevante, particularmente, con el Reino Unido, pues así podría acentuar las diferencias entre el Reino Unido y la UE.

La premura entonces sólo permitió avanzar en un paquete de concesiones sectoriales, lejos de un tratado integral o de un acuerdo de libre comercio completo. Por de pronto, no incluyó servicios, ámbitos donde ambas economías cuentan con importantes fortalezas competitivas. Por ejemplo, no se aborda el comercio de servicios financieros, digitales o profesionales, clave para el Reino Unido.

Por cierto, el acuerdo es muy desbalanceado en favor de EE. UU., particularmente, en agricultura y energía, en tanto el grueso de las exportaciones del Reino Unido continuarán afectadas por el arancel de 10%.

Otros dos rasgos peculiares de este acuerdo, rasgos que caracterizan todos los acuerdos comerciales de Trump durante 2025, son que no incluyen cláusulas de solución de controversias ni involucran consultas parlamentarias previas o aprobación parlamentaria posterior. Como es evidente, se trata de otro rasgo preocupante más en este nuevo ciclo histórico que se está inaugurando en la historia de las negociaciones comerciales.

14.

La UE cede a la presión de Trump¹⁶

Cuando la UE pensaba que las negociaciones con EE. UU. iban bien encaminadas, Trump elevó el arancel a los productos europeos de un 20 al 30%. Pese a ello, la UE no replicó con la batería de aranceles de represalia que decía que ya estaban concordados y optó por esperar hasta el 1 de agosto, fecha en que se conocería el *ukase*¹⁷ arancelario de la Casa Blanca. El paquete de represalias que la UE había preparado incluía sobretasas arancelarias para los productos estadounidenses en automóviles, aeronáutica y agroalimentación.

La UE enfrentó esta negociación dividida. Mientras Francia presionaba para utilizar la “cláusula de anticoerción”, golpeando a bancos y empresas estadounidenses, incluyendo a las tecnológicas, Alemania prefería acordar a la brevedad, aceptando incluso un 25% a las automotrices y 50% al acero y aluminio. Países como Italia, Países Bajos y Austria se acercaban a la postura de Alemania.

En ese complejo escenario interno, el 21 de agosto de 2025, Estados Unidos y la Unión Europea anunciaron un acuerdo comercial preliminar. La declaración conjunta indicó que se trata sólo de “un primer paso, con planes de ampliar el acuerdo y mejorar el acceso al mercado y la inversión en el futuro” (European Commission, 2025).

Es cierto que el acuerdo evitó escenarios peores, sin embargo, la relación EE. UU.-UE salió muy deteriorada, con elevada fragilidad e incertidumbre. Trump busca deliberadamente dividir a la UE, con Italia y Hungría como caballos de Troya, y explicitando un trato diverso y más favorable al Reino Unido.

La UE manifestó su disposición a implementar rápidamente los puntos principales del acuerdo, traduciendo elementos clave en propuestas legislativas, indicando en todo caso que estas requerirán aprobación tanto de la Comisión como del Parlamento Europeo, por lo que la aplicación podría tardar varios meses.

La UE también agrega estar dispuesta a negociar un acuerdo comercial justo, equilibrado y mutuamente beneficioso con Estados Unidos. Estados Unidos no responde a esta propuesta. Hay que recordar que la UE ofreció un acuerdo

comercial de arancel cero para los bienes manufacturados, sugerencia rechazada por EE. UU.

Reducción limitada de aranceles: La UE eliminará aranceles en productos industriales de EE. UU. y ofrecerá acceso preferencial pero limitado a ciertos productos agrícolas y del mar¹⁸ mediante cuotas específicas, sin arancel cero generalizado. Esto es distinto de lo que anunció Trump al finalizar la negociación. Por ende, la liberalización arancelaria en la UE operará sólo para los productos industriales estadounidenses; en el caso de bienes no manufactureros operarán cuotas desgravadas.

Arancel base de EE. UU. para bienes de la UE: A partir del 1 de septiembre de 2025, la mayoría de las mercancías procedentes de la UE que ingresen a EE. UU. enfrentarán un arancel base del 15%. Este arancel reemplaza cualquier arancel existente, salvo en aquellos casos excepcionales en que los aranceles vigentes sean superiores. Se exceptúan recursos naturales no disponibles localmente, aeronaves y sus componentes, y productos farmacéuticos genéricos junto con sus ingredientes y precursores, que solo estarán sujetos al arancel NMF. La declaración conjunta escrita no menciona específicamente al sector de vinos y licores.

Autos: Los coches y autopartes de la UE tendrán un arancel del 15% (en vez del 27,5%), una vez que la UE elimine sus aranceles a bienes industriales estadounidenses. Además, Estados Unidos y la UE *tienen la intención* de aceptar los estándares automotrices de cada parte.¹⁹

Productos farmacéuticos y semiconductores: Los productos farmacéuticos, microchips y madera de la UE estarán sujetos a aranceles del 15%. Esto luego de que Estados Unidos concluya las investigaciones de la Sección 232 y establezca nuevos aranceles globales para ambos sectores. Para la UE, el arancel máximo sería del 15%. Estados Unidos dice *tener la intención* de garantizar rápidamente que los aranceles de la Sección 232 para productos farmacéuticos, semiconductores y madera de la UE no superen el 15%.²⁰

¹⁶ Este punto se basa en Reuters (2025a).

¹⁷ El *ukase* era un decreto del antiguo zar en la Rusia imperial. Por extensión, hoy se utiliza para aludir a cualquier orden arbitraria o violenta de la autoridad

¹⁸ Se habla de “ciertos productos agrícolas y del mar, como nueces, lácteos, frutas, verduras frescas y procesadas, semillas, aceite de soja y carne de cerdo y bisonete” (European Commission, 2025).

¹⁹ Ver punto 15: “Las diferencias en normas de seguridad automotrices entre Europa y Estados Unidos: un conflicto que viene”.

²⁰ La expresión que acompaña este compromiso “tiene la intención de garantizar rápidamente” indica que no es un compromiso firme ni inequívoco.

Metales: La declaración conjunta no menciona ninguna tasa arancelaria específica para las exportaciones de metales de la UE a los EE. UU., estipulando solo que ambas partes “tienen la intención de considerar la posibilidad de cooperar para proteger sus respectivos mercados internos del exceso de capacidad, al tiempo que garantizan cadenas de suministro seguras entre sí, incluso a través de soluciones de cuotas arancelarias”²¹ (European Commission, 2025, punto 3).

Funcionarios de ambas partes indicaron que los aranceles sobre el acero y el aluminio europeos se mantendrán en 50%, y que el mismo arancel también se aplicaría a partir del 1 de agosto al cobre. Funcionarios de la UE declararon que las exportaciones europeas de metales dentro de un cupo acordado se verían sujetas al arancel de NMF acordado en virtud de las normas de la OMC, que son bajos y, en algunos casos, nulos, según el grado. Las exportaciones fuera de la cuota enfrentarían aranceles del 50%. A estas alturas, no debiera extrañar que no se indique de qué metales se trata ni cuál es la cuota acordada. No es descartable que ello continúe en negociación.²²

Servicios digitales: La declaración conjunta establece que EE. UU. y la UE buscarán eliminar barreras comerciales digitales injustificadas y no aplicarán aranceles a transmisiones electrónicas ni tarifas por uso de red. Sin embargo, la redacción es ambigua, ya que la UE nunca ha impuesto tales barreras, y lo discutido es si la UE podría gravar estos servicios con impuestos, tal como se aplican a bienes. Cabe destacar que impuestos y aranceles no son equivalentes.

El factor China: Las dos partes también cooperarán en la evaluación de las inversiones y los controles de las exportaciones, además de “abordar políticas no comerciales”, como la producción subsidiada de China. La UE también planea trabajar con Estados Unidos para adoptar y mantener requisitos de seguridad tecnológica en línea con los de Estados Unidos para evitar fugas de tecnología a “destinos preocupantes”.

La UE quedó con tareas (European Commission, 2025). Se compromete a trabajar:

- i para abordar las preocupaciones sobre los impactos en el comercio bilateral de sus barreras no arancelarias que afectan el comercio de productos alimenticios y agrícolas. La UE trabajará con EE. UU. para agilizar los requisitos de certificación sanitaria para la carne de cerdo y los productos lácteos estadounidenses;

- ii para abordar las preocupaciones de los productores estadounidenses con respecto a la ley de deforestación de la UE para evitar un impacto indebido en el comercio, porque la producción en Estados Unidos plantea un “riesgo insignificante” para la deforestación global;
- iii para proporcionar flexibilidad adicional a las pequeñas y medianas empresas estadounidenses preocupadas por el impacto del Mecanismo de Ajuste de las Fronteras de Carbono de la UE²³
- iv y la Directiva sobre Diligencia Debida en Materia de Sostenibilidad Corporativa.²⁴

Se trata de temas que le son caros a la UE y donde difícilmente podrá concordar con las prácticas de EE. UU. Por ejemplo, en las barreras que la UE impone a los pollos bañados con cloro o en los alimentos genéticamente modificados. Pasar por encima del mecanismo de ajuste en frontera del carbono y por sobre la sostenibilidad corporativa amenazaría sendos pilares de la agenda verde de la Comisión Europea y de su compromiso multilateral, lo que hace muy difícil que esto sea validado por la socialdemocracia europea.

Compras estratégicas: La Unión Europea se compromete a adquirir gas natural licuado, petróleo y productos de energía nuclear de EE. UU. por 750.000 millones de dólares hasta 2028 y a comprar al menos 40.000 millones de dólares en *chips* de inteligencia artificial estadounidenses para sus centros de computación.

Las empresas europeas invertirían 600.000 millones de dólares en sectores estratégicos de Estados Unidos hasta 2028. Los funcionarios de la UE agregan que la promesa de inversión recoge las intenciones de inversión combinadas expresadas por las empresas europeas.

En Defensa, los Estados miembros de la UE adquirirán equipo militar estadounidense. El acuerdo no especifica una cantidad sólo indica que la UE “aumentará sustancialmente sus adquisiciones de equipos militares y de defensa de Estados Unidos” (European Commission, 2025, punto 7).

De nuevo, en la jerga de las negociaciones comerciales, las expresiones “pretende”, “al menos”, “aumentar sustancialmente” y “se espera” no constituyen acuerdo sino justamente espacios de desacuerdo que “se solucionan” con una redacción ambigua y de buena crianza.

21 Nótese la expresión “tienen la intención de considerar la posibilidad de cooperar” [“intend to consider the possibility”]... mayor condicionalidad en un mismo párrafo es difícil de encontrar. El tema es complejo pues, entre líneas, alude a frenar el vínculo comercial de la UE con China.

22 El acuerdo se gestó el 27 de julio de 2025. La declaración conjunta se conoció el 21 de agosto y en varios puntos aún quedan dudas sobre el contenido preciso de lo acordado.

23 Esta ley impone un impuesto a los bienes importados a la UE desde regiones que no tienen leyes de emisiones de CO2 tan estrictas como en Europa.

24 Esta norma busca asegurar que las empresas identifiquen, evalúen y mitiguen los impactos negativos reales y potenciales de su accionar sobre los derechos humanos y el medio ambiente; se hagan responsables por eventuales violaciones en estos campos en sus operaciones, filiales y socios comerciales y adopten planes para la transición climática, alineados con el objetivo de limitar el calentamiento global a 1,5 °C, según el Acuerdo de París.

Temas relevantes que se postergaron para tiempos futuros, dando cuenta de una compleja agenda de desacuerdos incluyen: un acuerdo de reconocimiento mutuo sobre ciberseguridad, restricciones a la exportación de minerales críticos y otros recursos similares *por parte de terceros países*,²⁵ protección de la propiedad intelectual, derechos laborales internacionalmente reconocidos, incluso con respecto a la eliminación del trabajo forzoso en las cadenas de suministro, barreras comerciales digitales²⁶ y digitalización de procedimientos comerciales.

25 Esto es particularmente preocupante pues en un acuerdo bilateral se prevé negociar sobre actos de terceros países. Habrá que esperar aclaraciones adicionales para apreciar el grado de gravedad de este pre-acuerdo.

26 EE. UU. habla de "barreras comerciales digitales injustificadas" y presiona por la continuación de una moratoria en los derechos de aduana sobre las transmisiones electrónicas. En rigor, esta moratoria surgió como un elemento de negociación de la UE para acercar posiciones con EE. UU. Trump habla de "barreras injustificadas". Así quedó en el comunicado conjunto, sin embargo, la interpretación precisa queda abierta al debate y la negociación futura.

15.

Las diferencias en normas de seguridad automotrices entre Europa y Estados Unidos: un conflicto que viene²⁷

El octavo punto del texto suscrito por la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, con Trump señala sobre los automóviles que: “EE. UU. y la UE tienen la intención de aceptar y otorgarse reconocimiento mutuo a sus respectivos estándares” (European Commission, 2025, punto 4). No se indica si se alude a estándares de seguridad,²⁸ ambientales o a ambos.

El ETSC (European Transport Safety Council) critica el acuerdo, señalando que Europa requiere estándares obligatorios que no están garantizados por la normativa estadounidense. Por ello, pide a la UE mantener cláusulas de protección y altos estándares especialmente en zonas urbanas y vehículos públicos. Entre los requisitos destacan el frenado automático de emergencia, la asistencia de mantenimiento de carril y la protección de peatones para reducir accidentes y daños.

La Unión Europea exige la incorporación de varios sistemas, entre ellos, avisos de somnolencia o distracción, recordatorios de uso de cinturón en los asientos traseros, detectores de ángulo muerto y limitadores de velocidad para camiones y autobuses. Muchas de estas medidas no se requieren en Estados Unidos.

La modificación de las normas de seguridad para vehículos automotrices con el fin de permitir la entrada de vehículos fabricados en Estados Unidos, conforme a la normativa estadounidense, representa un desafío para la UE y podría generar diferencias en los próximos meses. A continuación, se presentan los principales aspectos relacionados con esta situación.

Dificultades para el reconocimiento mutuo en estándares automotrices

Recuadro 2

EE. UU. y la UE en el acuerdo reciente indican que tienen la intención de aceptar este reconocimiento mutuo. En la jurisdicción europea esto supone una serie de desafíos técnicos y políticos.

1. Base jurídica comunitaria: principios de equivalencia

La UE no puede simplemente “aceptar” estándares extranjeros sin una base legal. Lo haría a través del principio de equivalencia regulatoria, reconocido en acuerdos de la OMC y en tratados bilaterales. Para aceptar dichos estándares, las instancias técnicas de la Comisión deberán evaluar si los estándares estadounidenses cumplen objetivos equivalentes (seguridad vial, protección ambiental, etc.). En otras palabras, si bien las normas de la contraparte no requieren ser idénticas a las europeas sí deben conducir a resultados comparables y eso requiere exámenes y análisis específicos.

2. Modificación de reglamentos y directivas sectoriales

Si estos exámenes permitiesen el reconocimiento mutuo, entonces procedería revisar el Reglamento (UE) 2018/858 sobre homologación de vehículos, que establece los requisitos técnicos para la circulación en la UE y posiblemente modificar las directivas nacionales que incluyan normas de seguridad vial, emisiones, protección de peatones, etc. Esto significaría añadir cláusulas que reconozcan como válidas las homologaciones emitidas por la NHTSA (National Highway Traffic Safety Administration) de EE. UU., una vez cumplidos los criterios de equivalencia.

3. Supresión del doble testeo

Actualmente, los fabricantes deben homologar sus vehículos en cada jurisdicción. Con el reconocimiento mutuo se eliminaría la obligación de doble testeo y bastaría con la homologación en origen (por ejemplo, un Dodge homologado en EE. UU. podría venderse en Europa sin adaptaciones).

Esto requiere ajustes en los sistemas de control técnico y aduanero, para aceptar certificados de conformidad emitidos por autoridades extranjeras.

4. Impacto en la subsidiariedad y competencias nacionales

Aunque la homologación es competencia comunitaria, los Estados miembros conservan facultades de normas de circulación, fiscalidad automotriz y restricciones urbanas (zonas de bajas emisiones, por ejemplo). Por tanto, el reconocimiento mutuo no puede impedir que un país imponga restricciones adicionales, siempre que no contradigan el principio de libre circulación.

Fuente: *El Independientes* (2025).

²⁷ Este punto se basa en Menéndez (2025).

²⁸ Por ejemplo, la UE en los estándares de seguridad incluye, por ejemplo, normativas sobre número de puntos de anclaje de cinturones de seguridad, dureza de parachoques o similares.

La información del Recuadro 2 sugiere que en la UE no será fácil abordar las modificaciones regulatorias necesarias para cumplir con lo concordado con Estados Unidos. Cualquier modificación regulatoria de esta envergadura no es inmediata. Debe ser aprobada por el Parlamento Europeo y los Estados miembros y este proceso puede demorar muchos meses, si se aprueba. De este modo, por el momento, los vehículos importados deberán seguir cumpliendo con la normativa europea vigente, incluidos todos los requisitos obligatorios de seguridad.

La dificultad es que EE. UU. no opina lo mismo. El secretario de Comercio estadounidense, Howard Lutnick, puso como ejemplo el precedente de Japón para explicar lo que esperaba la administración Trump de las negociaciones con la UE. Lutnick señaló en entrevista con Bloomberg el 23 de julio que, al igual que hicieron los japoneses al aceptar coches fabricados bajo estándares estadounidenses, Europa debería seguir el mismo camino:

Entonces, si le dicen al Presidente: “Les abriremos nuestro mercado (el europeo) como Japón”, y me refiero a abrirlo de verdad, es decir, que “aceptaremos nuestros autos, como hicieron los japoneses”. Dijeron: “Aceptaremos autos estadounidenses basados en estándares estadounidenses”. Así que no tienen que fabricar un auto diferente. Pueden tomar el auto que fabrican en Detroit, subirlo a un barco y enviarlo²⁹ (Bloomberg Surveillance, 2025).

29 “So if they say to the President, we will open our market to you like Japan, and I mean really open it, meaning we will take US cars like think of what Japanese did. They said, we will take US cars based on US standards. So you don’t have to make a different car. You can take the car you’re making in Detroit, put it on a boat, and send it.”

16.

Impactos sobre Chile y escenarios posibles

Para una economía pequeña y abierta como la chilena el proteccionismo en EE. UU. ciertamente le impone costos. Aún en el caso más benigno de la “pausa arancelaria”, ya el FMI estimaba una caída de medio punto en el crecimiento mundial, de un punto en los casos de EE. UU. y China y con la zona euro creciendo menos de 1%. Si los principales socios comerciales de Chile crecen menos, demandarán menos productos nuestros y nuestras exportaciones crecerán menos.

Es evidente que Chile no cuenta con las espaldas económicas necesarias para responder a los aranceles de Trump con medidas de retaliación. Sería absurdo pues sólo conseguiríamos elevar el precio doméstico de los productos que importamos desde EE. UU. y arriesgarnos a enfrentar aranceles aún más elevados. Por ende, la estrategia que ha seguido el gobierno es la correcta: actuar con prudencia y realismo, sin sobre-reaccionar ni precipitarse pues las medidas han venido variando casi semana a semana.

Es cierto: tenemos un TLC con Estados Unidos que no está siendo respetado por la contraparte. Más aún, EE. UU. mantiene un superávit comercial en bienes con Chile y ese superávit es mayor aún en comercio de servicios. El diálogo que se viene manteniendo con la autoridad comercial de EE. UU. debe enmarcarse en ese contexto, respetando el TLC o haciéndole ajustes concertados, pero siempre dentro del marco comercial. Peticiones o exigencias extrañas al comercio no debieran tener cabida.

a) Impactos y desafíos para Chile

Frente al nuevo escenario proteccionista global, Chile enfrenta una serie de desafíos relevantes. El más inmediato es cómo reducir la incertidumbre que afecta a sus exportaciones. Esto implica diversificar mercados, fortalecer la relación con socios comerciales afines y mejorar la competitividad interna a través de reformas que estimulen la inversión.

Una dificultad estructural radica en la alta dependencia de las exportaciones chilenas respecto a China y Estados Unidos. Mientras que el 17% de las exportaciones chilenas tiene como destino a EE. UU., cerca del 37% se dirige a China. Esta relación es aún más pronunciada en el caso del cobre: Estados Unidos recibe solo el 11%, mientras que China absorbe entre el 60% y el 70%.

En este contexto, cualquier presión de Washington para que Chile limite sus vínculos comerciales con China, bajo argumentos de “seguridad económica”, colisiona directamente con los intereses estructurales de la economía chilena. Además, Chile posee una red de tratados de libre comercio con numerosos países, lo que le impide conceder tratos preferenciales unilaterales sin afectar el equilibrio de sus compromisos internacionales.

b) Estrategias diplomáticas y técnicas

A nivel oficial, se ha establecido un diálogo técnico entre la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (SUBREI) y la Oficina del Representante de Comercio de Estados Unidos (USTR). Estas conversaciones, tanto bilaterales como en foros como APEC³⁰, han permitido a Chile aclarar su posición: los productos estadounidenses ingresan al país con arancel cero, sin cuotas ni barreras no arancelarias significativas. Los temas pendientes son marginales y pueden resolverse dentro del marco del tratado de libre comercio vigente, como propiedad intelectual o comercio digital.

Sin embargo, hay intentos por parte de EE. UU. de introducir nuevas cláusulas vinculadas a seguridad tecnológica o limitaciones a la inversión china en sectores estratégicos, lo que plantea tensiones adicionales.

En paralelo, se han establecido canales de coordinación con organismos como el Tesoro estadounidense, así como con actores empresariales y parlamentarios. La Embajada de Chile en Washington ha sostenido reuniones con importadores, distribuidores e inversionistas, particularmente, en sectores sensibles como el forestal y la industria minera. Esta estrategia busca replicar el enfoque utilizado en el marco del TLC con EE. UU., mediante campañas de información destinadas a mostrar el impacto positivo de las exportaciones chilenas en la economía local de algunos estados clave.

Las tareas son precisas: monitorear de cerca los vaivenes arancelarios, detectando amenazas y oportunidades; privilegiar el lobby empresarial y los contactos de nuestros exportadores con los importadores y distribuidores de pro-

30 N. del E.: Asia Pacific Economic Cooperation: Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico.

ductos chilenos en el mercado estadounidense; contactarse con otros países afectados y acumular información sobre el estado de eventuales negociaciones en curso.

El gobierno, por su parte, ha establecido una estrecha coordinación entre todos los ministerios involucrados en estos temas, incluyendo un seguimiento diario de las gestiones de nuestra embajada en Washington. Por otra parte, tanto Hacienda como Cancillería han conformado sendos grupos de trabajo, los que incluyen en un caso a exautoridades económicas y de comercio exterior y, en el otro, a expertos en comercio, representantes de sectores productivos y del mundo académico. Lo notable de ambos casos es su conformación plural, rasgo relevante que facilita que las decisiones necesarias se enmarquen en una visión de Estado, reflejando unidad nacional para enfrentar eventuales ciclos más adversos y evitando que se impongan rencillas electorales por encima del interés nacional.

El carácter errático e impredecible de las medidas no justifica aún medidas especiales de apoyo a exportadores afectados. En términos comparativos, este daño es bastante acotado, hasta ahora. Ya se comentaba que el principal daño radica en la ralentización del comercio mundial. En ese contexto, las tareas del gobierno van por el lado de estimular el crecimiento, las inversiones y por diversificar exportaciones.

En materia de crecimiento, el gobierno enfrenta tanto la tarea de destrabar y agilizar los permisos para inversiones, incluyendo uno de tierras raras que se transforma en una importante carta de negociación, como la de impulsar nuevos proyectos de ley que activen inversiones en vivienda, construcción y obras públicas.

c) Acciones internas y diversificación comercial

En el plano interno, Chile ha intensificado el monitoreo de sus exportaciones hacia Estados Unidos y terceros mercados. Se están detectando oportunidades emergentes asociadas a la desviación de comercio provocada por los conflictos arancelarios. Para ello, ProChile mantiene una estrecha colaboración con las asociaciones de exportadores y ha comenzado a abrir nuevas oficinas comerciales en mercados estratégicos como Bangalore (India), Tailandia e Indonesia.

Además, se están llevando a cabo negociaciones con India, los Emiratos Árabes Unidos y el Consejo de Cooperación del Golfo. La eventual conclusión de estos acuerdos ampliaría significativamente el mercado disponible para las exportaciones chilenas. Paralelamente, se ha avanzado en la modernización de los procedimientos aduaneros mediante la implementación del Sistema Integrado de Comercio Exterior, una ventanilla única interoperable que conecta puertos, agentes de aduanas y empresas logísticas. Esta herramienta ha permitido reducir costos y tiempos de exportación.

Junto con estas iniciativas, se ha enfatizado la necesidad de estimular la inversión privada. Para ello, se propone agilizar los permisos ambientales y sectoriales, racionalizar la tramitación burocrática y establecer ventanillas únicas que faciliten la aprobación de proyectos de inversión. Esta agenda apunta a reducir la incertidumbre interna y reforzar la resiliencia de la economía nacional frente a los vaivenes externos.

Ya se venía trabajando en diversificar exportaciones. Hay que aprovechar más el renovado Acuerdo de Asociación con la UE, acelerar la negociación de un acuerdo de libre comercio con India, aprobar en el Parlamento el acuerdo ya negociado con Emiratos Árabes Unidos, la profundización del acuerdo con Indonesia. El gobierno además fortalecerá el Fondo de Promoción de Exportaciones, favoreciendo esa diversificación de mercados y productos.

Por último, Chile debería reforzar sus vínculos con la UE, las economías asiáticas (ASEAN, por ejemplo), y con países que promueven políticas de inserción internacional parecidas a las nuestras, como Canadá, Singapur, Australia, Nueva Zelanda, entre otros. Esta desgraciada coyuntura internacional podría transformarse en una interesante oportunidad, si este conjunto de países pudiese actuar de modo coordinado, ya sea en la OMC o en una declaración conjunta, cuestionando el proteccionismo y reiterando su compromiso con el libre comercio, con la defensa del multilateralismo, comprometiéndose a no imponerse barreras comerciales y a reformar la OMC, haciéndola más pertinente a los actuales desafíos del comercio internacional.

Renglón aparte merece la reflexión sobre la integración regional. El proteccionismo de Trump está induciendo numerosas peregrinaciones oficiales a Washington, por un lado, pero por otro, poderosos llamados a la coordinación intraregional en Europa, Asia y África. Hasta ahora, América Latina aparece lamentablemente ausente en estos esfuerzos. Es hora de remar en contra de esta tendencia. No es tarea fácil, habida consideración de la marcada segmentación política en la región. Hay espacios, sin embargo, posibles de accionar. El reciente acuerdo entre Chile y Brasil para avanzar en el demorado corredor bioceánico es una muestra de ello. Chile podría marcar más presencia en la UE para promover el acuerdo entre la UE y Mercosur. Adicionalmente, la Alianza del Pacífico podría ser más activa en los vínculos con ASEAN y con las economías del RCEP³¹. Varios países de la región podrían ser más activos en promover mensajes comerciales positivos en la OMC, en alianza con la UE y otras economías en desarrollo.

América Latina necesita mejorar su posicionamiento internacional, potenciando sus activos, que no son pocos. No está escrito que ingresemos necesariamente a un ciclo de proteccionismo agudo y de guerras comerciales donde

31 N. del E.: Asia Pacific Economic Cooperation: Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico.

nuestros países se vean obligados a optar entre las dos superpotencias. Perseverar en la autonomía estratégica es crucial y avances en la cooperación e integración regional ayudarán en esa dirección.

d) El “reimpulso exportador” y la cooperación regional

Si la guerra arancelaria se profundiza en el mediano plazo, Chile debería promover un “reimpulso exportador”. Esta estrategia requeriría una alianza público-privada más sólida, orientada a identificar cuellos de botella que obstaculizan la capacidad exportadora nacional. En particular, se debería trabajar en medidas que promuevan la diversificación de la oferta, la sofisticación productiva y la consolidación de mercados alternativos.

En este contexto, una línea de acción clave es reforzar la cooperación regional. Existe una oportunidad estratégica en apoyar el acuerdo entre la Unión Europea y Mercosur, actualmente, en fase de negociación. Si este acuerdo se concreta, abriría la puerta para que los países latinoamericanos con tratados similares con la Unión Europea –como México, Colombia, Perú, Chile y otros–, puedan avanzar hacia una integración productiva más profunda.

Una propuesta concreta sería aplicar entre los países de América Latina los mismos compromisos que ya existen con la Unión Europea en materias como compras públicas, servicios e inversiones. Esto permitiría construir una base práctica para una verdadera integración regional.

e) Proyección geopolítica y recomendaciones finales

En el actual contexto internacional, marcado por un creciente unilateralismo comercial por parte de Estados Unidos, se vuelve crucial para Chile reforzar sus alianzas estratégicas en el marco de acuerdos multilaterales y regionales. El Acuerdo Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés), y el tratado con la UE representan plataformas clave para resguardar la certidumbre jurídica y el acceso preferencial a mercados clave.

Si las medidas proteccionistas en EE. UU. persisten –o, incluso, se intensifican– es previsible que el 83% restante del comercio mundial, excluyendo a EE. UU., intente establecer mecanismos de coordinación más sólidos. En este escenario, la relación entre la Unión Europea y los países del CPTPP podría adquirir una importancia estratégica. Chile, como miembro activo del segundo y poseedor de un actualizado Acuerdo de Asociación con la UE, podría desempeñar un rol relevante en la promoción de esta convergencia.

Debe prestarse especial atención al comercio intrarregional en América Latina. El corredor bioceánico que conecta Brasil con el Pacífico –a través del norte de Chile–, podría entrar en operación en 2026. Ello permitiría fomentar una

mayor cooperación empresarial binacional, o incluso trilateral, facilitando el comercio de productos con alto valor agregado. En este sentido, Chile, junto con México, debería liderar los esfuerzos para avanzar hacia una convergencia gradual entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur. Las tensiones de México con su vecino del norte podrían incentivar una mayor disposición de ese país a mirar hacia el sur, lo que abriría nuevas oportunidades de articulación regional.

17.

Conclusiones

El proteccionismo comercial liderado por la administración Trump generará impactos en la economía global lo que, por ende, tendrá implicancias para América Latina y para Chile.

Esta nueva fase comercial estadounidense surge en un entorno internacional caracterizado por el debilitamiento del crecimiento económico y del dinamismo del comercio mundial. La década 2011-2020 fue la de menor expansión en setenta años, y la elasticidad del comercio internacional ha disminuido significativamente, afectando de forma más aguda a regiones como América Latina, cuyo crecimiento ha sido inferior incluso al de la “década perdida” de la década de 1980.

La política arancelaria de Estados Unidos representa un quiebre respecto al orden comercial multilateral establecido tras la Segunda Guerra Mundial. La administración Trump elevó unilateralmente los aranceles promedio desde un 2,4% a un 20,7%, afectando no solo a China, sino también a aliados estratégicos como Japón, Corea del Sur, México, Canadá y la Unión Europea. Los aranceles se están utilizando como instrumento de presión con fines múltiples: bloquear el ascenso tecnológico de China, reducir déficits comerciales, atraer inversiones y financiar una reforma tributaria regresiva.

Esta estrategia nace de un diagnóstico erróneo. El déficit comercial estadounidense es el reflejo de un déficit de ahorro estructural, no de prácticas desleales de comercio. La aspiración de recuperar empleos manufactureros ignora las transformaciones estructurales de la economía moderna, donde los servicios crecen en importancia y calidad del empleo.

Las llamadas “negociaciones” de la administración Trump –la “Ronda Trump”–, se caracterizan por su carácter bilateral, asimétrico, carente de reglas claras y sin compromisos jurídicos vinculantes. Estas prácticas violan principios fundamentales de la OMC, como el Trato Nacional y la Nación Más Favorecida, y generan una profunda incertidumbre jurídica en el comercio internacional.

Este escenario plantea desafíos significativos. Chile enfrenta una dependencia comercial tanto de Estados Unidos como de China y, por tanto, hay que cuidar ambos mercados y evitar alineamientos que nos puedan complicar. Chile ha desplegado una estrategia que combina diplomacia técnica (a través de SUBREI y ProChile), apertura de nuevos mercados (India, ASEAN, Medio Oriente) y reformas internas para facilitar la inversión y el comercio.

Parece necesario un “reimpulso exportador” sustentado en la cooperación público-privada, la integración regional (vía convergencia entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur), y el fortalecimiento de vínculos con la Unión Europea y el CPTPP. La defensa del multilateralismo y la institucionalidad comercial global se presentan como condiciones esenciales para la estabilidad y el desarrollo económico de Chile en un mundo crecientemente fragmentado y proteccionista.

Referencias

- Banco Central de Chile** (2025). *Informe de política monetaria junio 2025*.
<https://www.bcentral.cl/documents/33528/7321693/IPoM+Junio+2025.pdf/baeda29a-1131-6d9e-4b2b-f1a2509eec5f?t=1750353170508>
- BBC News Mundo** (2025, 8 de mayo). EE.UU. logra con Reino Unido el primer acuerdo comercial en medio de la ofensiva de aranceles de Trump.
<https://www.bbc.com/mundo/articulos/cn05l2jl771o>
- Bloomberg Surveillance** (2025, 23 de julio). Bloomberg Surveillance TV: July 23rd, 2025 [Televisión de vigilancia de Bloomberg: 23 de julio de 2025]
<https://omny.fm/shows/bloomberg-surveillance/bloomberg-surveillance-tv-july-23rd-2025>
- Bown, C.** (2025). *Trump's trade war timeline 2.0: An up-to-date guideline* [Cronología de la guerra comercial de Trump 2.0: Una guía actualizada]. Petersen Institute for International Economics. Recuperado el 27 de agosto de 2025 de
<https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/trumps-trade-war-timeline-20-date-guide>
- CNN** (2025, 13 de abril). *Fareed's take: Trump's tariffs will bring about an orgy of corruption* [La opinión de Fareed: Los aranceles de Trump provocarán una orgía de corrupción]. [Video]. Youtube.
<https://www.youtube.com/watch?v=3xz7BGAJYhg>
- Department for Business & Trade, Gov UK** (2025, 8 de mayo). *UK-US Economic prosperity deal* [Acuerdo de prosperidad económica entre el Reino Unido y Estados Unidos].
www.gov.uk/government/publications/US-UK-economic-prosperity-deal
- European Commission** (2025, 21 de agosto). Joint statement on a United States-European Union framework on an arrangement on reciprocal, fair and balanced trade [Declaración conjunta sobre un marco entre los Estados Unidos y la UE para un acuerdo sobre comercio recíproco, justo y equilibrado].
https://policy.trade.ec.europa.eu/news/joint-statement-united-states-european-union-framework-agreement-reciprocal-fair-and-balanced-trade-2025-08-21_en
- Financial Times** (2025, 3 de abril). America's astonishing act of self-harm [El asombroso acto de autolesión de América].
<https://www.ft.com/content/21454c08-8e1c-4335-84f9-ef2d0e1aeb14>
- Finanzas Digital** (2025, 30 de junio). Goldman Sachs advierte: aranceles amenazan ganancias y crecimiento económico.
<https://finanzasdigital.com/goldman-sachs-alerta-aranceles-eeuu-2025/>
- Flores, E.** (2025, 13 de marzo). Trump dice que EE.UU. tiene un comercio estúpido: "El mundo entero nos está ESTAFANDO". *Debate*.
<https://www.debate.com.mx/mundo/Trump-dice-que-EE.UU.-tiene-un-comercio-estupido-El-mundo-entero-nos-esta-estafando-20250313-0039.html>
- Hufbauer, G. C. & Zhang, Y.** (2025, 21 de agosto). *Trump's tariff revenue tracker: How much is the US collecting? Which imports are hit?* [Rastreador de ingresos arancelarios de Trump. ¿Cuánto recauda EE.UU.? ¿Qué importaciones se ven afectadas?]. Petersen Institute for International Economics.
<https://www.piie.com/research/piie-charts/2025/trumps-tariff-revenue-tracker-how-much-us-collecting-which-imports-are>
- El Independiente** (2025, 3 de abril). "Recesión": J. P. Morgan avisa del peligro de los aranceles en EEUU.
<https://www.elindependiente.com/economia/2025/04/03/recesion-jp-morgan-impacto-aranceles-eeuu/>
- International Monetary Fund, IMF** (2025, julio). *World economic outlook. Update. Global economy: Tenuous resilience amid persistent uncertainty* [Perspectiva económica mundial. Actualización: Economía global: tenue resiliencia ante la persistente incertidumbre].
<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2025/07/29/world-economic-outlook-update-july-2025>
- J. P. Morgan** (2025, 30 de julio). *Global Inflation Forecast. Will prices go up?* [Pronóstico de inflación mundial. ¿Subirán los precios?].
<https://www.jpmorgan.com/insights/global-research/economy/global-inflation-forecast>
- Jiménez, M.** (2025, 29 de mayo). El Tribunal de Comercio de Estados Unidos anula los aranceles de Trump. *El País*.
<https://elpais.com/internacional/2025-05-28/el-tribunal-de-comercio-de-estados-unidos-declara-ilegales-los-aranceles-de-trump.html>
- Luhby, T.** (2025, 22 de mayo). ¿Qué contiene el paquete fiscal que aprobó la Cámara de Representantes? *CNN en Español*.
<https://cnnespanol.cnn.com/2025/05/21/eeuu/estos-son-los-recortes-a-medicaid-y-cupones-de-alimentos-que-los-republicanos-quieren-aplicar-para-ahorrar-usud-1-billon>
- McKibbin, W. J., Noland, M. & Shuetrim, M.** (2025, junio 25). *Trump's tariffs, damage the US economy more if they drive investors away from American assets* [Los aranceles de Trump dañan más la economía estadounidense si alejan a los inversores de los activos estadounidenses]. Petersen Institute for International Economics.
<https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/trumps-tariffs-damage-us-economy-more-if-they-drive-investors-away>
- Menéndez, A.** (2025, 29 de agosto). El acuerdo con Trump permitirá vender en Europa coches que no cumplan con el estándar de seguridad de la UE. *El Independiente*.
<https://www.elindependiente.com/economia/2025/08/29/acuerdo-trump-permitira-vender-europa-coches-no-cumplan-estandar-seguridad-ue/>
- Miller & Chevalier** (2025, 24 de julio). *What you need to know about reciprocal tariffs* [Lo que necesita saber sobre los aranceles recíprocos]. Recuperado el 24 de julio de 2025 de
<https://www.millerchevalier.com/publication/what-you-need-know-about-reciprocal-tariffs-updated#How+were+the+Reciprocal+Tariff+rates+calculated>
- Negocios TV** (2025, 25 de febrero). *Trump lanza su ataque definitivo contra Europa: "La UE se diseñó para joder a EEUU"*. [Video]. Youtube.
<https://www.youtube.com/watch?v=BU3nWV04sew>
- Núñez, V.** (Ed.). (2025, 4 de julio). Deducciones fiscales fijas y recortes sociales: Puntos clave de la ley de gastos de Trump aprobada por el Congreso. *EMOL*.
<https://www.emol.com/noticias/Internacional/2025/07/04/1171223/claves-ley-presupuesto-estados-unidos.html>
- El País** (2025, 16 de agosto). Dispuestos a comer plásticos [Opinión].
<https://elpais.com/opinion/2025-08-16/dispuestos-a-comer-plasticos.html>
- El Periodista** (2025, 7 de agosto). Trump asegura que EE.UU. ha sido estafado en lo civil y en lo militar.
<https://www.elperiodista.cl/2025/07/trump-asegura-que-eeuu-ha-sido-estafado-en-lo-comercial-y-militar/>
- Peterson Institute for International Economics, PIIE** (2025). *Perspectivas económicas mundiales: primavera de 2025*.
<https://www.piie.com/events/2025/global/economic-prospects-spring-2025>
- Portal Portuario** (2025). *Estados Unidos tomará represalias contra miembros de la OMI que respalden plan de cero emisiones netas*.
<https://portalportuario.cl/estados-unidos-tomara-represalias-contra-miembros-de-la-omi-que-respalden-plan-de-cero-emisiones-netas/>
- Posen, A. S.** (2025, 19 de agosto). The new economic geography. Who profits in a Post-American world? [La nueva geografía económica. ¿Quién se beneficia en un mundo postestadounidense?]. *Foreign Affairs*.
<https://www.foreignaffairs.com/united-states/new-economic-geography-posen>
- Reuters** (2025a, 21 de agosto). What's in Trump deal with Europe? [¿Qué incluye el acuerdo de Trump con Europa?].
<https://www.reuters.com/business/autos-transportation/whats-trumps-trade-deal-with-europe-2025-07-27/>

-. (2025b). Most Trump tariffs are not legal, US appeal court rules [La mayoría de los aranceles de Trump no son legales, dictamina un tribunal de apelaciones de EE. UU.].
<https://www.reuters.com/legal/government/most-trump-tariffs-are-not-legal-us-appeals-court-rules-2025-08-29>

Sandler, T. & Rosenberg, P. A. (2025, 17 de abril). Se cuestionan aranceles en número creciente de procedimientos judiciales. *Trade Report*.
<https://www.strtrade.com/trade-news-resources/str-trade-report/trade-report-en-espanol/se-cuestionan-aranceles-en-numero-creciente-de-procedimientos-judiciales>

Trump, D. (@realDonaldTrump) (2025, 17 de mayo). *Walmart should STOP trying to blame Tariffs as the reason for raising prices throughout the chain. Walmart made BILLIONS OF...* [Walmart debería dejar de culpar a los aranceles como la razón del aumento de precios en toda la cadena. Walmart ganó millones de...]. Truth Social.
<https://truthsocial.com/@realDonaldTrump/posts/114523638623110397>

UN Trade and Development, UNCTAD (2025). *Buques construidos por país de construcción, anual (analítico)*. Recuperado el 18 de octubre de 2025 de unctadstat.unctd.org/datacentre/dataviewer/US.ShipBuilding

El Universo (2025, 2 de abril). Donald Trump declaró la "independencia económica" de Estados Unidos.
<https://www.eluniverso.com/noticias/internacional/donald-trump-declaro-la-independencia-economica-de-estados-unidos-nota/>

White House (2025a, 13 de febrero). *Reciprocal trade and tariffs* [Comercio recíproco y aranceles].
<https://www.whitehouse.gov/articles/2025/02/reciprocal-trade-and-tariffs/>

-. (2025b, 8 de mayo). *Fact sheet: US.-UK reach historic trade deal* [Hoja informativa: EE.UU. y el Reino Unido alcanzan un acuerdo comercial histórico].
<https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/05/fact-sheet-u-s-uk-reach-historic-trade-deal/>

Autor

Oswaldo Rosales V. Economista de la Universidad de Chile y magíster en Economía. Fue docente en Cepal-Ilpes en temas de política económica, desarrollo económico y relaciones económicas internacionales en varios países latinoamericanos, asesor regional en la Secretaría Ejecutiva y director de la División de Comercio Internacional e Integración de la Cepal. En 2000 el ex Presidente Lagos lo nombró director general de Relaciones Económicas Internacionales en la Cancillería, en cuya gestión encabezó las negociaciones de acuerdos de libre comercio de Chile con la Unión Europea, EE. UU., Corea del Sur y la Asociación Europea de Libre Comercio; también inició las conversaciones para un acuerdo con China. Ha sido docente, conferencista y asesor de gobiernos en China, Corea del Sur, Egipto, Malasia, Estados Unidos, Alemania, España, Francia, Italia, Reino Unido, Rusia y Suecia. Es uno de los fundadores en Chile del Foro de Política Exterior y del Foro por un Desarrollo Justo y Sostenible.

Trump, aranceles y el reordenamiento económico mundial

La administración Trump ha marcado un cambio profundo en la economía y geopolítica mundial al abandonar el modelo de gobernanza global posterior a la Segunda Guerra Mundial y optar por un proteccionismo económico agresivo, especialmente, mediante la imposición de aranceles elevados y unilateralismo comercial. Este giro afecta tanto a aliados históricos como a economías en desarrollo, con un impacto negativo en el crecimiento, empleo, inflación y competitividad a nivel global, además de debilitar el multilateralismo y la Organización Mundial del Comercio (OMC). *crisis de intermediación* que solo de representación.

Más información sobre el tema se puede encontrar aquí:

➔ www.chile.fes.de/publicaciones