

Aranceles ficticios: descifrando lo nunca acordado

ALEJANDRO MARCÓ DEL PONT :: 09/08/2025

Los "acuerdos" son herramientas de presión psicológica: obligan a los otros a negociar bajo la amenaza de tweets y titulares. Pero cuando se examinan los papeles, la realidad es otra

El 22 de abril de este año, Trump concedió una entrevista a *TIME* en la Casa Blanca con un titular revelador: «100 días de Trump». Entre referencias a China y a Nvidia —dos retrocesos escandalosos en sus negociaciones—, hubo una afirmación que pasó desapercibida para muchos pero que encapsula la esencia de su estrategia comercial:

TIME: «Todavía no se ha anunciado ningún acuerdo. ¿Cuándo lo harán?»

Trump: «He cerrado 200 tratos de aranceles.»

TIME: «¿Doscientos?»

Trump: «100%»

La declaración, tan grandilocuente como vaga, no era casual. Tras meses de teatralidad, el equipo de Trump ha acelerado la firma de supuestos acuerdos con la urgencia de quien sabe que el reloj político corre en su contra. Bajar las tasas de interés, refinanciar la deuda, relanzar la industria nacional o desclasificar los archivos de Jeffrey Epstein son promesas incumplidas que ya no bastan para sostener su narrativa de éxito.

Los hogares estadounidenses, por su parte, comienzan a entender que los aranceles trumpistas son, en realidad, un impuesto al consumo disfrazado. Peor aún, los tribunales podrían dictaminar pronto que la potestad arancelaria reside en el Congreso, no en el presidente. Trump negocia contra reloj y sus anuncios —a menudo simples relatos sin sustento legal— buscan más titulares que soluciones.

De los seis pactos que Trump asegura haber cerrado con socios comerciales antes del 1 de agosto —fecha límite autoimpuesta— solo uno está firmado: el del Reino Unido en mayo. Pero incluso ese acuerdo fue un esbozo de generalidades, donde ambos gobiernos prometieron «seguir negociando» los detalles. Los demás, con la UE y países asiáticos, son meras declaraciones de intenciones, cuyos términos varían según quién los relate.

El caso europeo es paradigmático. El supuesto compromiso de comprar 750.000 millones de dólares en energía estadounidense —gas natural, crudo y reactores nucleares— choca con la realidad: en 2024, las exportaciones energéticas de EEUU a la UE sumaron 74.300 millones.

Cuadruplicar esa cifra anual (250.000 millones) es, en palabras de economistas, «inalcanzable». La retórica trumpista ignora un hecho elemental: Bruselas no puede obligar a sus miembros a comprar energía ni armas sin el aval del Consejo Europeo.

Y aquí reside el verdadero quid. Trump vinculó los aranceles a la compra de «vastas

cantidades» de armamento estadounidense, aprovechando la narrativa europea ante Rusia. Pero la Comisión Europea no tiene competencias en defensa, y cualquier acuerdo vinculante exigiría un mandato unánime de los 27. Lo mismo ocurre con las promesas de inversión: los 600.000 millones que Bruselas «garantizó» hasta 2028 dependen de empresas privadas sobre las que la UE no tiene autoridad.

Japón ofrece un guion similar. Trump celebró como «inédita» la promesa nipona de invertir 550.000 millones en EEUU, pero Tokio aún intenta descifrar qué firmó exactamente, si es que firmó algo. Está luchando por comprender: (a) qué acordó y (b) cómo evadir la interpretación que el equipo de Trump hizo del acuerdo. El primer ministro Shigeru Ishiba habló de «préstamos e inversiones privadas», no de fondos públicos. Y cualquier acuerdo escrito deberá pasar por el Parlamento japonés, ahora con una creciente bancada ultranacionalista de «Japón Primero».

La desesperación de Tokio es comprensible: su Constitución impuesta por EEUU en 1947 después de Hiroshima y Nagasaki, lo obliga a depender del paraguas nuclear estadounidense. Pero el costo es alto. Mientras Detroit protesta por el arancel del 15% a los autos japoneses (frente al 25% que pagan las plantas de General Motors, Ford y Chrysler en México y Canadá), Toyota, Honda y Nissan sonríen.

En el Sudeste Asiático, el caos es aún mayor. Vietnam no ha confirmado el «acuerdo» que Trump anunció en redes sociales. Filipinas no ha detallado su vaga promesa de «colaboración militar». Indonesia desmintió que levantará su prohibición a exportar níquel en bruto —clave para el acero inoxidable—, aclarando que solo venderá mineral procesado. Y Brasil, pese al arancel del 50% decretado por Trump, logró exenciones para 694 productos, desde aviones hasta jugo de naranja: lo más importantes quedaron fuera. Solo el café y la carne tendrán aranceles del 50%, por el momento.

Este mosaico de medias verdades no es improvisado. Trump sabe que, en política comercial, la percepción importa más que los hechos. Sus «acuerdos» son herramientas de presión psicológica: obligan a los otros a negociar bajo la amenaza de tweets y titulares. Pero cuando se examinan los papeles, la realidad es otra:

1. Los números no cuadran. Las cifras billonarias son «aspiracionales», sin mecanismos de cumplimiento.

2. Las instituciones limitan. Ni la UE ni Japón pueden comprometer fondos públicos sin aprobación parlamentaria.

3. Los perdedores son locales. Los aranceles encarecen insumos para la industria estadounidense, mientras las automotrices asiáticas ganan ventajas.

Detrás de la fachada, Trump no ha «revolucionado» el comercio global. Solo lo ha distorsionado con una estrategia de «acuerdos fantasmas»: pactos que existen en sus ruedas de prensa, pero no en los registros oficiales. Mientras, el verdadero legado de su política arancelaria —inflación, desconfianza y fragmentación— lo pagarán los consumidores y las pymes.

Trump sabe que los aranceles no darán el resultado esperado. Pero en su cálculo, el relato de victoria vale más que la victoria misma.

eltabanoeconomista.wordpress.com

<https://www.lahaine.org/mundo.php/aranceles-ficticios-descifrando-lo-nunca-acordado>