

PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN

CLUB EL COMERCIO

EXCLUSIVO PARA SUSCRITORES

PLUS

Opinión

Donald Trump: La estrategia del loco

"El hecho de que Trump sea impredecible hace que sea creíble que es capaz de tomar decisiones que otros líderes no tomarían porque perjudicarían a sus votantes, lo que mejora su posición de negociación", afirma Enzo Defilippi.



"La amenaza de imponer aranceles a productos de la Unión Europea tiene el potencial efecto de dañar la relación económica más rica del mundo". (Ilustración: Lávica)

Únete a nuestro canal

Enzo Defilippi

05/02/2025 05:32:00

Escribe: **Enzo Defilippi**, profesor de la Universidad del Pacífico

El sábado pasado, el presidente estadounidense Donald Trump impuso aranceles de hasta 25% a una serie de productos que su país importa de Canadá y México, y de 10% a otros provenientes de China. Los aranceles debieron entrar en efecto el martes, pero el lunes, después de extraer promesas de los gobiernos de sus vecinos de que reforzarían sus fronteras para frenar la llegada de fentanilo e inmigrantes ilegales, Trump aplazó el inicio de la medida por 30 días.

● **LEA TAMBIÉN:** Cambio en el timón del MEF: Los retos de Salardi

Existe un consenso prácticamente unánime entre los economistas de que el proteccionismo, al reducir la competencia, perjudica a los consumidores y resta competitividad a las empresas locales. Además, como lo ilustra la experiencia del Brexit, la mera incertidumbre sobre cuáles serán las nuevas reglas de juego altera seriamente las cadenas globales de suministro y genera efectos económicos adversos que tardan en disiparse. El mismo Trump ha reconocido que, de terminar imponiendo los aranceles que ha prometido, la economía estadounidense no saldría indemne. Como señalan no pocos economistas serios (en otro raro caso de consenso en la profesión), esta pagaría un costo significativo en términos de empleo y PBI.

● **LEA TAMBIÉN:** Inversión pública y economías ilegales

Más aún, si bien estas bravuconadas pueden generar reacciones rápidas en países pequeños como Canadá y México, difícilmente lo lograrán con economías más grandes como la Unión Europea y China. De hecho, la relación comercial con este último país es tan importante que Trump impuso aranceles de hasta 25% a sus vecinos, pero de solo 10% a China.

Asimismo, la amenaza de imponer aranceles a productos de la Unión Europea tiene el potencial efecto de dañar la relación económica más rica del mundo. Además de comerciar servicios por \$500 mil millones al año y bienes por el doble, tanto la Unión Europea como los Estados Unidos representan más del 60% de la inversión extranjera directa de la otra economía, según el Wall Street Journal. Las ventas anuales de las empresas estadounidenses que operan en Europa representan varias veces sus exportaciones al bloque.

● **LEA TAMBIÉN:** ¿Por qué la mayoría de peruanos no está asegurada?

¿Qué busca entonces Trump, si sabe que desatar una guerra comercial puede resultar en un disparo al pie? En mi opinión, para entenderlo debemos considerar, por un lado, que es un animal político. Y como tal, no mide las consecuencias de sus decisiones en términos económicos. Si bien existe certeza de las consecuencias económicas de iniciar una guerra comercial, no la hay de sus consecuencias políticas, sobre todo de corto plazo. Bien puede salir beneficiado, en especial porque aún se encuentra gozando la luna de miel del inicio de su mandato. Además, él solo tendrá cuatro años en la Casa Blanca y los efectos económicos adversos pueden tardar en materializarse.

● **LEA TAMBIÉN:** IPE: "Hay que eliminar las barreras para la inversión en proyectos energéticos"

Por otro lado, Trump es conocido por negociar usando "la estrategia del loco". El hecho de que sea impredecible hace que sea creíble que es capaz de tomar decisiones que otros líderes no tomarían porque perjudicarían a sus votantes, lo que mejora su posición de negociación. No me cabe duda de que esa es la estrategia que está implementando con el objetivo de obligar al resto del mundo a comprar productos americanos poco competitivos pero que generan empleo en su país.

Ahora, esta estrategia puede tener éxito al negociar con un bloque democrático como el europeo, ¿pero con un régimen autoritario como el chino, con perspectivas de largo plazo e insensible a las opiniones de sus ciudadanos? Eso está por verse.

SOBRE EL AUTOR

Enzo Defilippi
Profesor de la Universidad del Pacífico. Exviceministro de Economía.

● **Comienza a destacar en el mundo empresarial** recibiendo las noticias más exclusivas del día en tu bandeja Aquí. Si aún no tienes una cuenta, [Regístrate gratis](#) y sé parte de nuestra comunidad.



TAGS
Donald Trump | Economía | Comercio Exterior | Aranceles

NO TE PIERDAS



PLUS **Donald Trump: La estrategia del loco**



PLUS **¿Por qué la mayoría de peruanos no está asegurada?**



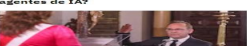
PLUS **¿Cómo prepararnos para una fuerza laboral mixta de humanos y agentes de IA?**



PLUS **APP: "Las autoridades no pueden seguir dejando a sus contrapartes privadas en la orfandad"**



PLUS **Las medallas que pesan sobre Dina Boluarte**



PLUS **Cambio en el timón del MEF: Los retos de Salardi**

GESTIÓN

Director Periodístico
OMAR MARILUZ LAGUNA

© Empresa Editora El Comercio S.A.
Jorge Salazar Arazo N° 171, La Victoria, Lima.

Copyright© | Gestión.pe | Grupo El Comercio | Todos los derechos reservados

SECCIONES: PORTADA - ECONOMÍA - MUNDO - PERÚ - TU DINERO - TECNOLOGÍA

CONTACTO: ¿QUIÉNES SOMOS? - TÉRMINOS Y CONDICIONES - POLÍTICA DE PRIVACIDAD - POLÍTICA DE COOKIES - PREGUNTAS FRECUENTES

SEGUIMOS EN