

## OPINIÓN

## El juego de los aranceles

POR J. K. FRANKO  
Tribuna Internacional  
EL CONFIDENCIAL

*Su plan sobre aranceles no es nuevo, fue un pilar de su campaña electoral. Por lo tanto, confía en que la opinión pública estadounidense lo respalda*

Donald Trump está loco. O tal vez tiene un plan—uno para Estados Unidos y otro para su relación con Europa. ¿Cuál es realmente su estrategia? Para entender al presidente estadounidense, basta con mirar las lecciones que expone en su famoso libro *The Art of the Deal*.

#### ¿QUÉ MOTIVA A TRUMP?

“Lucho cuando siento que me están engañando, incluso si es costoso, difícil y altamente arriesgado. No me rindo fácilmente y no creo en abandonar algo en lo que creo a menos que no haya posibilidad de ganar”. (Donald Trump, *The Art of the Deal*. Capítulo 8.)

Donald Trump pone su dinero donde pone su palabra. Es un luchador. Por ejemplo, ha demandado a innumerables personas y entidades. La última estimación cuando se presentó a las elecciones por primera vez en 2016, identificó más de 3.500 casos legales en los que él o sus empresas estaban involucrados. El número de litigios en los que ha participado dice mucho sobre su personalidad. Y como todos sabemos, a pesar de las numerosas demandas civiles y penales impulsadas por el Departamento de Justicia de Biden, Trump no solo las enfrentó mientras se postulaba nuevamente para presidente, sino que ganó.

Trump es, ante todo, un hombre de negocios y, en segundo lugar, un político. Mientras que un político podría ver el mundo en términos de aliados, relaciones diplomáticas y electorados, Trump ve dólares. Y cuando mira a Europa, ve medio billón de dólares... en pérdidas. La mitad de esa cantidad corresponde al déficit comercial entre Estados Unidos y la Unión Europea: EEUU importa de Europa mucho más de lo que exporta. La otra mitad es el exceso de financiación que EEUU destina a la OTAN, porque Europa no cumple con sus obligaciones. En resumen, Trump cree que Europa “está engañando” a Estados Unidos con medio billón de dólares al año y, fiel a su estilo, hará algo al respecto.

#### ¿QUÉ QUIERE CONSEGUIR TRUMP?

“Mi estilo de negociación es bastante simple y directo. Apunto muy alto y luego sigo empujando y tirando hasta que obtengo lo que quiero”. (Donald Trump, *The Art of the Deal*. Capítulo 2.)

Trump no busca simplemente gravar los productos europeos con aranceles. Tampoco pretende obligar a Europa a reducir sus propios aranceles sobre productos estadounidenses. Tiene dos objetivos claros.

Primero, quiere detener el drenaje financiero de EEUU hacia la OTAN por encima de su contribución obligatoria. Para Europa, esto no es un problema aislado. La sobrecontribución de EEUU ha sido un problema desde la fundación de la OTAN en 1949. Desde que la estructura de con-



tribución cambió en 2014, la mayoría de los países europeos no han cumplido con sus compromisos. Desde 2014, EEUU ha aportado a la OTAN aproximadamente 3,7 billones de dólares en exceso. Para Trump, todo ese dinero debería ser reembolsado.

Desde que la estructura de contribución cambió en 2014, la mayoría de los países europeos no han cumplido con sus compromisos

En segundo lugar, quiere impulsar el crecimiento de la economía estadounidense creando empleos en EEUU. Para ello, es necesario que las empresas fabriquen productos en suelo estadounidense. Imponer aranceles prohibitivos sobre los bienes europeos frenaría su entrada al mercado estadounidense, incentivando a las empresas locales a producir esos bienes en lugar de importarlos de Europa.

Trump quiere utilizar los aranceles como una herramienta para obligar a Europa a cumplir con sus pagos a la OTAN y fomentar la inversión y la creación de empleo en EEUU.

#### POR QUÉ TRUMP SE CENTRA EN LOS ARANCELES

“Tienes que saber lo que quiere el otro, y luego averiguar cómo dárselo —o hacerle creer que lo está obteniendo— mientras consigues lo que quieres”. (Donald Trump, *The Art of the Deal*. Capítulo 6.)

Como presidente en su segundo mandato, Trump solo tendrá cuatro años para actuar. Renegociar acuerdos comerciales con Europa (o con Canadá y México) requiere tiempo, capital político e involucra al Congreso, que no se distingue por su rapidez o eficiencia. Sin embargo, la ley estadounidense permite al presidente imponer aranceles de manera unilateral. Es una medida rápida y completamente bajo el control de Trump. Puede utilizar los aranceles para obtener concesiones que no tienen nada que ver con la importación, como cuando presionó a Colombia para que aceptara la devolución de sus migrantes bajo la amenaza de aranceles.

Además, el uso de aranceles tiene una lógica consistente. Trump sostiene que gran parte del déficit comercial de EEUU con Europa se debe a los aranceles que la UE impone a los productos estadounidenses. Y hay algo de verdad en ello. Por ejemplo, Europa aplica aranceles del 25-50% a las importaciones agrícolas de EEUU. Además, allí donde no hay aranceles, regulaciones

europas como la certificación CE para electrónicos o las restricciones sobre precios y normativas para farmacéuticas y químicas, impiden la entrada de productos estadounidenses, mientras que EEUU no impone barreras similares a los productos europeos.

#### ¿POR QUÉ TRUMP CREE QUE GANARÁ?

“No me importa ser el villano cuando es necesario. Aguantaré la presión si eso significa conseguir lo que quiero”. (Donald Trump, *The Art of the Deal*. Capítulo 11.)

Trump cree que tiene muchas ventajas.

Su plan sobre aranceles no es nuevo; fue un pilar de su campaña electoral. Por lo tanto, confía en que la opinión pública estadounidense lo respalda. Su estrategia puede parecer aislacionista frente al globalismo, pero EEUU tiene la ventaja de ser el mayor mercado de consumo del mundo, con un PIB de 28 billones de dólares, frente a los 20 billones de la UE. Según la lógica de Trump, la UE necesita más a EEUU que viceversa.

Lo más relevante es que este será su último mandato. No puede volver a postularse. Durante los últimos diez años ha sido atacado e insultado por muchos, no solo en EEUU, sino en todo el mundo. Le han llamado fascista, nazi, estafador, violador, mentiroso, y la lista sigue.

#### ¿ACASO ALGUIEN CREE QUE EL MIEDO A QUEDAR COMO UN “MAL PRESIDENTE” O QUE DIGAN DE ÉL QUE “SE EQUIVOCÓ CON LO DE LOS ARANCELES” LO DETENDRÁ?

Tal vez ni siquiera le importe a Trump ganar el juego de aranceles.

“El dinero nunca fue una gran motivación para mí, excepto como una forma de llevar la cuenta. La verdadera emoción está en jugar el juego.” (Donald Trump, *The Art of the Deal*. Capítulo 1.)

## LA CARICATURA DE REINALDO



artercin@yahoo.com

**La Voz Hispana**  
de Connecticut  
FUNDADO EL 2 DE ENERO DE 1993  
PRESIDENT  
**NORMA RODRÍGUEZ-REYES**  
PUBLISHER  
**SULLY SANEAX**  
EDITOR IN CHIEF  
**ABELARDO KING**

HARTFORD CULTURAL EDITOR  
**JUAN D. BRITO**  
NEW HAVEN EDITOR  
**HERNANDO DIOSA**  
STAMFORD EDITOR  
**MARICARMEN GODOY A.**  
SPRINGFIELD MANAGER  
**CARLOS RESTO**

SENIOR GRAPHIC ARTIST  
**WILLIAM COTRINA**  
GRAPHIC ARTIST  
**JOHN A. LOPEZ**

Las opiniones expresadas en los artículos, columnas, cartas, publicadas en este periódico, son responsabilidad de sus autores. La dirección del periódico se reserva el derecho de publicar, editar, u omitir cualquier material escrito recibido en nuestra sala de redacción. Los trabajos enviados a este periódico deben ser debidamente firmados por sus autores, y en los mismos debe aparecer la dirección y el número de teléfono. Todo material publicado en este periódico no puede ser reproducido, copiado, ni alterado sin la autorización de la dirección de este periódico.

#### Headquarter

51 Elm Street, Suite 307, New Haven, CT 06510  
Tel.: (203) 865-2272 Fax: (203) 787-4023

#### Massachusetts Office

133 Maple Street, Springfield, MA 01105  
Tel.: (413) 306-6868 Fax: (413) 306-6869

e-mail: [info@lavozhispanact.com](mailto:info@lavozhispanact.com)

[www.lavozhispanact.com](http://www.lavozhispanact.com)



ESCANEA EL CÓDIGO QR PARA ENTRAR A LA WEB DE LA VOZ HISPANA