

El Impacto de las Políticas Económicas y Comerciales de Donald Trump para Estados Unidos

10 de marzo de 2025

Por: Francisco Rodríguez-Castro, Presidente & CEO

Estados Unidos enfrenta problemas fiscales, legislativos y económicos que amenazan su futuro, como resultado de políticas imprudentes desde un enfoque financiero. Este análisis no es político; los números hablan por sí mismos.

El país sufre una polarización extrema y un embate institucional que pone en riesgo los cimientos democráticos. Las órdenes ejecutivas del presidente Trump han desafiado los límites del poder ejecutivo, generando serios cuestionamientos sobre el equilibrio de poderes, el estado de derecho y la fortaleza de las instituciones.

El Congreso, que debería actuar como contrapeso independiente del poder ejecutivo, se ha convertido en un facilitador del presidente, abandonando su función como poder legislativo. En lugar de ejercer su responsabilidad constitucional de legislar y fiscalizar, ha caído en la sumisión ante la influencia presidencial.

La caída del mercado de valores, que ya lleva tres semanas, se aceleró este lunes, impulsada por la creciente preocupación de que la incertidumbre en la política comercial pueda llevar a la economía a una recesión. Durante el fin de semana, el presidente Donald Trump reconoció en una entrevista televisada la posibilidad de una desaceleración económica, lo que aumentó la inquietud entre los inversionistas.

El Dow Jones cayó 890.01 puntos, el Nasdaq Composite perdió 727.90 puntos y el S&P 500 bajó 155.64 puntos.

Después de un cierre fuerte en 2024, con un crecimiento del PIB del cuarto trimestre de un sólido 2.5% y un auge en el gasto del consumidor de 4.2%, los primeros indicios sugieren que la economía estadounidense está perdiendo impulso en este primer trimestre de 2025. Varios indicadores clave, como las ventas minoristas y el gasto personal, han sido más

débiles de lo esperado, lo que ha generado preocupaciones sobre una posible desaceleración.

El índice GDPNow de la Reserva Federal, que a principios de año proyectaba un sólido crecimiento anualizado de 3.9%, ha revisado drásticamente su estimado a la baja, situándolo en -2.4%.

Un factor clave detrás de esta caída ha sido el aumento en las importaciones, ya que muchas empresas han estado acumulando inventario ante posibles cambios en los aranceles. Sin embargo, esta tendencia no parece sostenible a largo plazo y podría estabilizarse en los próximos meses. Más preocupante aún es la desaceleración en el gasto del consumidor, que ahora se espera que crezca apenas un 0.4% en el primer trimestre, muy por debajo de la estimación anterior de 4.1%. Dado que el consumo representa cerca del 70% del PIB de Estados Unidos, un enfriamiento en este sector podría presionar aún más el crecimiento económico.

Desde que el presidente Trump asumió y anunció el comienzo de la "Nueva Edad Dorada" de Estados Unidos, consideramos esencial evaluar el desempeño de los cinco índices estadounidenses que seguimos para medir los resultados. Analizamos los rendimientos desde el 20 de enero de 2025 hasta el 10 de marzo de 2025:

- **Dow Jones:** -3.62%
- **S&P 500:** -6.37%
- **Nasdaq Composite:** -11.01%
- **Birling PR Stock Index:** -1.62%
- **Birling US Bank Index:** -9.78%

La incertidumbre actual, la implementación de aranceles y otros factores están afectando el sentimiento de inversión.

Si el presidente Trump no toma medidas decisivas para tranquilizar los mercados, la incertidumbre económica podría profundizarse, prolongando la actual ola de ventas. Una estrategia bien definida que priorice políticas proempresariales, incluyendo incentivos fiscales dirigidos, alivio regulatorio y un compromiso con tasas de interés competitivas, proporcionaría la estabilidad y confianza que tanto se necesita. Estas medidas podrían reavivar el crecimiento económico, fomentar la inversión corporativa y restaurar el impulso del mercado para el resto del año.

Sin un liderazgo claro y decidido, el sentimiento de los inversionistas podría seguir deteriorándose, aumentando el riesgo de una desaceleración prolongada.

Impacto de los Aranceles por País y su Efecto en Puerto Rico

Canadá

Estados Unidos ha impuesto un arancel del **25%** a varios productos provenientes de Canadá, lo que impacta tanto a consumidores como a negocios en Puerto Rico debido a la alta dependencia de importaciones de EE. UU.

Productos afectados:

- **Frutas y vegetales:** Canadá es un importante proveedor de productos como manzanas, arándanos, fresas y papas. El encarecimiento de estos alimentos se reflejará en el precio final en Puerto Rico.
- **Carne de res y cerdo:** La carne canadiense que se vende en EE. UU. y Puerto Rico se verá afectada por los aranceles, encareciendo productos cárnicos.
- **Madera y productos derivados:** Puerto Rico importa madera y productos de construcción de EE. UU., que a su vez los adquiere de Canadá. El encarecimiento de la madera puede afectar la industria de la construcción en la isla.
- **Productos industriales y manufactura:** Maquinarias y productos eléctricos fabricados en Canadá verán aumentos de costos en EE. UU., afectando la cadena de suministro que llega a Puerto Rico.

Impacto en Puerto Rico:

- Aumento en el precio de alimentos frescos y carnes.
- Mayor costo en materiales de construcción, lo que afectará los proyectos de vivienda e infraestructura.
- Aumento en el precio de productos manufacturados, impactando a empresas locales que dependen de insumos canadienses.
- La respuesta de Canadá a los aranceles con medidas de represalia encarecerá exportaciones de Puerto Rico a este mercado.

México

Estados Unidos ha impuesto un arancel del **25%** a varios productos mexicanos, lo que tiene un impacto directo en Puerto Rico, ya que la isla importa de EE. UU., quien recibe grandes volúmenes de bienes de México.

Productos afectados:

- **Aguacates, tomates y otros vegetales:** México es el principal proveedor de estos productos frescos en EE. UU. y cualquier incremento en costos se verá reflejado en Puerto Rico.

- **Automóviles y piezas:** Muchas piezas de autos son manufacturadas en México y exportadas a EE. UU., lo que aumentará los precios de vehículos nuevos y repuestos en la isla.
- **Electrodomésticos y equipos electrónicos:** Refrigeradores, televisores y otros aparatos fabricados en México subirán de precio debido a los nuevos aranceles.
- **Cerveza y tequila:** Estos productos mexicanos enfrentarán mayores costos al entrar a EE. UU., lo que se trasladará a los consumidores en Puerto Rico.

Impacto en Puerto Rico:

- Aumento en el costo de frutas y verduras esenciales para la dieta de la isla.
- Incremento en el precio de vehículos y autopartes, afectando el mercado automotriz.
- Encarecimiento de electrodomésticos y dispositivos electrónicos.
- Aumento en el precio de bebidas alcohólicas como la cerveza y el tequila, afectando a la industria de restaurantes y comercios.

China

Estados Unidos ha impuesto aranceles del **20%** a productos provenientes de China, afectando a Puerto Rico debido a la gran cantidad de bienes de consumo y electrónicos importados.

Productos afectados:

- **Electrónicos y teléfonos celulares:** La mayoría de los teléfonos inteligentes, computadoras y equipos tecnológicos provienen de China. Los costos de estos productos aumentarán.
- **Ropa y textiles:** Gran parte de la ropa importada a EE. UU. es fabricada en China, lo que impactará a los comercios de Puerto Rico que dependen de importaciones estadounidenses.
- **Juguetes y artículos deportivos:** Juguetes, bicicletas y otros productos de consumo tendrán precios más altos.
- **Productos industriales y maquinaria:** Muchas herramientas y equipos utilizados en la construcción y manufactura provienen de China, lo que podría afectar el desarrollo de proyectos en Puerto Rico.

Impacto en Puerto Rico:

- Mayor costo de teléfonos, computadoras y equipos electrónicos, afectando a consumidores y negocios.
- Aumento en el precio de ropa y productos textiles, lo que impactará a los minoristas.
- Encarecimiento de juguetes y artículos deportivos, afectando a familias y comerciantes.

- Aumento en costos de maquinaria y equipos industriales, encareciendo proyectos de infraestructura y manufactura.

Conclusión

Los aranceles impuestos a Canadá, México y China tienen un efecto en cascada en Puerto Rico, principalmente debido a su dependencia de las importaciones de EE. UU. Los principales impactos incluyen:

1. Aumento en el precio de alimentos básicos, incluyendo frutas, verduras y carnes.
2. Mayor costo en vehículos, autopartes y electrodomésticos.
3. Incremento en el precio de bienes electrónicos, ropa y productos industriales.
4. Efecto negativo en el comercio y la construcción debido al encarecimiento de materias primas.
5. Impacto en la inflación local y el costo de vida de los puertorriqueños.

Si no se toman medidas para mitigar estos aumentos, Puerto Rico enfrentará un impacto desproporcionado debido a su alta dependencia de las importaciones y a factores locales como el **impuesto al inventario**, que limita la capacidad de los comerciantes para absorber costos adicionales.

Donald Trump y la negociación distributiva

La negociación distributiva es un juego de suma cero; hay una cantidad fija de algo, y las partes involucradas compiten por la mayor porción posible. Imagínate una libra de pan de agua; si una persona toma más de la mitad, la otra persona recibe menos.

En el mundo de Donald Trump, esta estrategia le funcionó en el sector de bienes raíces, donde negociaba contratos de construcción y pagos a subcontratistas. Para él, el éxito se medía en cuánto podía exprimir a la otra parte; si lograba pagar menos del precio solicitado, sentía que había "ganado" la negociación.

Sin embargo, no todas las negociaciones son una competencia con ganadores y perdedores claramente definidos. Existe otro enfoque llamado "negociación integrativa", que busca crear valor para ambas partes en lugar de solo dividir lo que ya existe.

Piensa en dos empresas tecnológicas que desean colaborar en el desarrollo de un nuevo dispositivo. Si ambas adoptan una negociación distributiva, se enfocarán únicamente en dividir los costos y beneficios de manera estricta, discutiendo quién se lleva la mayor parte de las ganancias o quién asume más riesgos. Esto puede llevar a un acuerdo tenso o incluso a la ruptura de la negociación.

En cambio, si aplican una negociación integrativa, buscarán maneras de maximizar el valor para ambas partes. En lugar de solo dividir las ganancias, pueden explorar opciones como compartir patentes, codesarrollar nuevas tecnologías o establecer acuerdos de distribución conjunta en mercados distintos. Este enfoque no solo beneficia a ambas compañías, sino que, también puede generar innovaciones y ventajas competitivas sostenibles a más largo plazo.

Este tipo de negociación fomenta la colaboración y permite que ambas partes se beneficien más allá de una sola transacción.

En el caso específico de la forma de negociar de Donald Trump su mayor defecto en las negociaciones internacionales es su incapacidad para comprender la importancia de la negociación integrativa. Aplica tácticas distributivas en una economía global que depende de relaciones, alianzas y cadenas de suministro. Si bien puede imponer aranceles a China de manera unilateral, otras naciones no son actores pasivos; responden. Las negociaciones comerciales no funcionan como un acuerdo inmobiliario donde una parte dicta los términos. China, por ejemplo, no simplemente aceptó aranceles más altos; contraatacó dejando de comprar soja estadounidense y trasladando esos pedidos a Rusia, Argentina, Brasil y Canadá. ¿El resultado? Los agricultores estadounidenses sufrirán grandes pérdidas, mientras que Rusia se beneficiará económicamente, aumentando sus ingresos y fortaleciendo su posición global.

Los riesgos de la negociación distributiva van más allá del comercio, ya que genera hostilidad, erosiona la confianza y deteriora las relaciones a largo plazo. En los negocios, un contratista que es mal pagado o presionado difícilmente aceptará otro proyecto. En el ámbito internacional, no hay sustitutos para socios clave como Canadá o la Unión Europea; quemar puentes tiene consecuencias permanentes.

Un ejemplo que ya está afectando a los fabricantes de licores y vinos de Estados Unidos es la determinación de Canadá de eliminar la venta de todo producto de Estados Unidos. En el 2023, Estados Unidos exportó aproximadamente \$3.48 mil millones en bebidas, licores y vinagre a Canadá. Esta categoría incluye una variedad de productos, como alcohol etílico, bebidas no alcohólicas, vino, licores, cerveza y vinagre. Específicamente, las exportaciones de vino estadounidense a Canadá superaron los \$434 millones en 2023, lo que convierte a Canadá en el mayor importador de vino estadounidense.

El enfoque de Trump en la política refleja su estilo de negociación. Ve cada asunto en términos de ganadores y perdedores, sin reconocer que gobernar requiere construir coaliciones y alcanzar consensos.

Un liderazgo efectivo, al igual que una diplomacia exitosa, exige estrategia, cooperación y visión a largo plazo, cualidades que él descarta en favor de victorias inmediatas.

Los principales diplomáticos y expertos en comercio del mundo han dedicado sus vidas a comprender la complejidad de las negociaciones globales, mientras Trump insiste en que su experiencia en bienes raíces es suficiente. El problema es que sus oponentes—líderes mundiales, representantes comerciales y negociadores experimentados—conocen bien sus limitaciones. Mientras ellos analizan un tablero de ajedrez con estrategias complejas, Trump sigue lanzando una moneda al aire, esperando que salga cara y no cruz.



Francisco Rodríguez-Castro, President & CEO • frc@birlingcapital.com
PO Box 10817 San Juan, PR 00922 • 787.247.2500 • 787.645.8430

Disruptalidades© es una publicación preparada por Birling Capital LLC y es un resumen de ciertos acontecimientos geopolíticos, económicos, de mercado y de otro tipo que pueden ser de interés para los clientes de Birling Capital LLC. Este informe está destinado únicamente a fines de información general, no es un resumen completo de los asuntos a los que se hace referencia y no representa asesoramiento de inversión, jurídico, normativo o fiscal. Se advierte a los destinatarios de este informe que soliciten asesoramiento profesional adecuado en relación con cualquiera de los asuntos tratados en el mismo, teniendo en cuenta la propia situación de los destinatarios. Birling Capital no se compromete a mantener informados a los destinatarios de este informe sobre futuros desarrollos o cambios en cualquiera de los asuntos tratados en el mismo. Birling Capital. El símbolo del hombre y el tronco y Birling Capital son marcas registradas de Birling Capital. Todos los derechos reservados.