

Más Allá del Comercio: La Política Comercial de Trump

El 26 de enero de 2025, el presidente Donald Trump anunció, mediante una publicación en *Truth Social*, la imposición de un arancel del 25% sobre todas las importaciones colombianas a Estados Unidos, con un posible aumento al 50% en el plazo de una semana. Esta acción fue en respuesta a la negativa del presidente colombiano Gustavo Petro de aceptar vuelos de deportación de ciudadanos colombianos desde EE.UU. Como represalia, el presidente Petro anunció un arancel recíproco del 25% sobre los productos estadounidenses que ingresaran a Colombia. Al final de la jornada, la Casa Blanca anunció que el gobierno colombiano había acordado aceptar deportados bajo los términos estadounidenses, incluyendo vuelos operados por aeronaves militares de EE.UU. Como resultado de este acuerdo, ambos gobiernos suspendieron los aranceles propuestos, y la Casa Blanca declaró que las medidas no se implementarían a menos que Colombia incumpliera sus compromisos. En última instancia, ningún gobierno emitió instrumentos legales formales para implementar las medidas anunciadas públicamente.

Este incidente demuestra cómo la administración Trump planea emplear la política comercial para lograr objetivos no relacionados con el comercio. En el caso de Colombia, los aranceles —un mecanismo típicamente utilizado para proteger industrias nacionales o hacer frente a prácticas comerciales desleales— fueron utilizados como herramienta de presión para alcanzar objetivos de política migratoria.

El Plan Trump: Descifrando la Nueva Estrategia Comercial de Estados Unidos

Si bien la situación con Colombia atrajo significativa atención mediática, es solo el primer ejemplo de un cambio político más amplio anunciado por el presidente Trump en la misma fecha de su toma de posesión. La **Política Comercial América Primero**, articulada en el Memorando Presidencial del 20 de enero de 2025, ordena una postura más agresiva en la aplicación de normas comerciales, exigiendo que agencias como el Representante Comercial de EE.UU. (USTR), el Departamento de Comercio (DOC) y la Comisión de Comercio Internacional (ITC) adopten medidas más estrictas y amplíen los casos comerciales contra socios comerciales extranjeros.

La Política Comercial América Primero establece varias prioridades de cumplimiento que probablemente generarán mayor escrutinio y acciones legales contra productores extranjeros que exportan al mercado estadounidense. La Política:

- Ordena al Representante Comercial de EE.UU. revisar e identificar prácticas comerciales desleales de otros países y recomendar acciones apropiadas;
- Exige una revisión de los acuerdos comerciales actuales para evaluar su reciprocidad y equidad hacia EE.UU.; y

- Instruye al Secretario de Comercio a revisar las políticas relacionadas con la aplicación de leyes antidumping y derechos compensatorios (AD/CVD), incluyendo procedimientos para realizar verificaciones.

En conjunto, estas directivas allanan el camino para mayores restricciones comerciales sobre productores extranjeros que ingresan al mercado estadounidense.

El Arsenal de la Política Comercial: Mecanismos Legales Clave

El gobierno estadounidense posee varios mecanismos legales para imponer restricciones comerciales. Cada uno tiene procedimientos y reglas establecidas que las partes afectadas pueden utilizar para impugnar o defenderse contra la imposición de medidas comerciales:

- Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (IEEPA): Bajo 50 U.S.C. §§ 1701-1707, el Presidente puede regular el comercio después de declarar una emergencia nacional en respuesta a una amenaza externa. Esto incluye imponer sanciones económicas, bloquear transacciones y congelar activos. En el caso de Colombia, la administración probablemente se habría basado en IEEPA para imponer aranceles y restricciones financieras como herramienta de presión. No obstante, algunos comentaristas han cuestionado si, bajo la ley, era apropiado que el presidente Trump hubiese utilizado IEEPA para resolver una disputa diplomática sobre la modalidad de retorno de migrantes.
- Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962: Permite al Presidente ajustar importaciones consideradas una amenaza para la seguridad nacional, una definición que el presidente Trump ha aplicado a preocupaciones económicas y políticas.
- Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974: Autoriza al Representante Comercial de EE.UU. a investigar y tomar medidas contra naciones extranjeras que participen en prácticas comerciales desleales. Si bien tradicionalmente se usa para disputas comerciales, este mecanismo podría reutilizarse para objetivos políticos más amplios.
- Derechos Antidumping (AD) y Compensatorios (CVD): Bajo la Ley Arancelaria de 1930, EE.UU. puede imponer derechos sobre productos extranjeros que se venden por debajo del valor justo de mercado o se benefician de subsidios gubernamentales. Se espera que el fomento de una aplicación más estricta a través de la Sección 2(h) de la Política Comercial América Primero aumente las peticiones de AD/CVD, poniendo a los exportadores extranjeros en mayor riesgo de investigación; las industrias nacionales podrían sentirse alentadas a presentar peticiones, anticipando resultados favorables bajo un marco político que prioriza la aplicación agresiva de leyes comerciales.

Impacto en el Comercio Global: Consideraciones Estratégicas

La Política Comercial América Primero representa un cambio fundamental hacia el proteccionismo y una mayor aplicación de normas comerciales, creando un entorno donde se espera que aumenten significativamente los casos comerciales, investigaciones y acciones de cumplimiento. La disputa con Colombia sirve como un indicador temprano de cómo la Administración Trump utilizará el comercio como herramienta de presión para lograr objetivos no comerciales, pero el impacto más amplio de esta política se extenderá mucho más allá de este caso único. El marco político fomenta más investigaciones AD/CVD, casos de la Sección 301 y un escrutinio más amplio de los acuerdos comerciales, todo lo cual afectará a las empresas involucradas en el comercio transfronterizo.

Si bien este panorama comercial en evolución plantea riesgos, cada uno de estos mecanismos —ya sea AD/CVD, Sección 232, 301 o IEEPA— opera dentro de un marco legal y procesal definido que proporciona vías para que las empresas impugnen y se defiendan contra medidas restrictivas. Las empresas deben ser proactivas en comprender estos procesos para mitigar posibles interrupciones.

Curtis está monitoreando de cerca estos desarrollos y está preparado para proporcionar orientación estratégica a las empresas que navegan por obligaciones de cumplimiento, riesgos de aplicación y mecanismos de defensa disponibles para asegurar que estén mejor posicionadas en este entorno regulatorio cambiante.

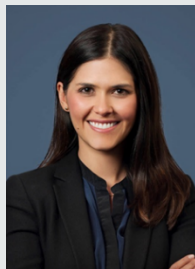
Acerca de Curtis

Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle LLP es un bufete de abogados internacional líder. Con sede en Nueva York, Curtis tiene 19 oficinas en Estados Unidos, América Latina, Europa, Oriente Medio y Asia. Curtis representa a una amplia gama de clientes, entre los que se incluyen corporaciones multinacionales e instituciones financieras, gobiernos y empresas estatales, gestores de fondos, fondos soberanos, empresas familiares, particulares y empresarios.

Para obtener más información sobre Curtis, visite www.curtis.com.

Publicidad de abogados. El material contenido en esta Alerta al Cliente es solo una revisión general de los temas tratados y no constituye asesoramiento legal. Ninguna decisión legal o comercial debe basarse en su contenido.

No dude en ponerse en contacto con cualquiera de las personas que figuran a continuación si tiene alguna pregunta sobre este importante acontecimiento:

**Elisa Botero**

Socia
ebotero@curtis.com
Nueva York: +1 212 696 8858

**Daniel L. Porter**

Socio
dporter@curtis.com
Washington, DC: +1 202 452 7340

**Antonio Riva Palacio**

Consejero
arivapalacio@curtis.com
Washington, DC: +1 202 452 7373

**Sebastian Castañeda**

Analista Comercial
scastaneda@curtis.com
Bogotá: +57 318 761 7418