

# El nuevo economista de Trump defiende los aranceles del 20%

**Stephen Miran**, nominado para asesorar a Trump, ha sugerido que los elevados aranceles podrían ser el precio que paguen los aliados por el paraguas defensivo de EE.UU.

Greg Ip  
THE WALL STREET JOURNAL

**P**ara servir como asesor económico de Donald Trump, ayuda a compartir su creencia de que los aranceles hacen más rico a Estados Unidos. Pero no muchos economistas cumplen ese criterio.

Stephen Miran lo ha conseguido. Miran, elegido por el presidente electo para presidir su Consejo de Asesores Económicos, ha escrito que Estados Unidos podría estar mejor con aranceles promedios de alrededor del 20% y de hasta el 50%, frente al 2% actual.

Merece la pena estudiar las opiniones de Miran, y no solo porque vaya a asesorar a Trump. Ha descrito los aranceles como una herramienta, y la intervención internacional para debilitar el dólar como otra, que podría abor- dar una tensión global de larga data: el apoyo económico y militar de Estados Unidos a otros países ha contribuido a un dólar sobrevalorado, un amplio déficit comercial y una base industrial vaciada.

“Los aranceles generalizados y el abandono de la política del dólar fuerte pueden tener algunas de las ramificaciones más amplias de cualquier política en décadas, remodelando fundamentalmente el comercio mundial y los sistemas financieros”, escribió Miran en un informe de noviembre para Hudson Bay Capital, donde es estratega senior.

Miran escribió el informe “A User’s Guide to Restructuring the Global Trading System” antes de ser nombrado a fines de diciembre como la elección de Trump para presidir la CEA, el *think tank* económico interno de la Casa Blanca.

El informe, escribió Miran, refleja sus puntos de vista, no los de Trump, y no pretende ser una defensa de la política, sino “comprender la gama de posibles políticas que podrían aplicarse”.

Miran, de 41 años, se doctoró en Economía en la Universidad de Harvard en 2010 y desde entonces ha trabajado en los mercados fi-

nancieros y es miembro del conservador Manhattan Institute.

Aunque novedosos, sus argumentos -incluidos los aranceles- se basan en la economía ortodoxa. Miran no es un opositor que asume que “todos los académicos deben estar equivocados”, dijo David Cutler, un economista de Harvard que trabajó en la administración Clinton y fue uno de los asesores de doctorado de Miran. Se “guía por la teoría y las pruebas”.

Eso no significa que sus propuestas funcionen. Su informe reconoce un alto riesgo de que no lo hagan: “Hay un camino por el que estas políticas pueden aplicarse sin consecuencias materiales adversas, pero es estrecho”.

Los economistas coinciden en que el comercio permite a un país consumir y producir más, y que los aranceles lo dejan en peor situación. Sin embargo, en las décadas posteriores a que Adam Smith defendiera definitivamente el libre comercio en 1776, los economistas identificaron las condiciones en las que a un país le convendría imponer un arancel.

Supongamos que un importador es un monopolista, un comprador lo bastante dominante como para influir en el precio que paga (igual que un monopolista influye en el precio al que vende). Podría imponer un arancel de US\$10 a un *widget* importado, y su precio, en lugar de subir US\$10, se mantendría igual porque el exportador bajaría su propio precio en US\$10 para evitar perder cuota de mercado.

Los consumidores salen indemnes. Aunque paguen un poco más, los ingresos arancelarios lo compensan con creces. La tarifa que maximiza este beneficio neto se llama “tarifa óptima”. Miran cita investigaciones de Arnaud Costinot, del Instituto Tecnológico de Massachusetts, y Andrés Rodríguez-Clare, de la Universidad de California en Berkeley, según las cuales un arancel de alrededor del 20% es óptimo, y hasta el 50% podría dejar a EE.UU. en mejor situación.

Esto representa un argumento a favor de



aranceles más altos como un objetivo en sí mismo, en contraste con la defensa de algunos aliados de Trump de los aranceles como una táctica de negociación.

Una política arancelaria óptima es explícitamente “empobrecer al vecino”: un país solo se beneficia perjudicando a otro. Desde la Segunda Guerra Mundial, mientras el mundo perseguía reducciones arancelarias recíprocas, “es difícil encontrar ejemplos de la vida real de países motivados para perseguirlo de manera sistemática y deliberada”, comentó Doug Irwin, historiador del comercio en Dartmouth College.

La teoría de los aranceles óptimos tiene algunos inconvenientes en el mundo real. No parece confirmada por los aranceles de Trump a China. En una entrevista, Costinot señaló que, según los estudios, los aranceles se trasladaron en su mayor parte a los importadores estadounidenses. (El informe de Miran cuestiona esos estudios).

Si otros países toman represalias, como hicieron China, la Unión Europea, México y Canadá en 2018, el arancel deja de ser óptimo: ambas partes pierden. “Los aranceles de represalia de otras naciones pueden anular los beneficios de bienestar de los aranceles para Estados Unidos”, reconoció Miran.

Para disuadir las represalias, escribió que el gobierno de Trump podría “declarar que considera que las obligaciones conjuntas de defensa y el paraguas de defensa estadounidense son menos vinculantes o confiables para las naciones que implementan aranceles de represalia”. En otras palabras, Estados Unidos podría no defender a Japón, Corea del Sur o

a un miembro de la OTAN que tome represalias.

Otro problema: los aranceles solo dejan a Estados Unidos en mejor situación si los precios de las importaciones apenas suben. Pero en ese caso, los consumidores no tienen incentivos para cambiar los productos importados por los nacionales, lo que anula el objetivo de Trump de impulsar la fabricación estadounidense.

Otra advertencia es que los aranceles podrían no reducir el déficit comercial porque el dólar sube en respuesta, lo que abarata las importaciones y resta competitividad a las exportaciones.

Como alternativa a los aranceles, Miran dijo que EE.UU. podría debilitar el dólar mediante un “Acuerdo de Mar-a-Lago”, siguiendo el modelo del Acuerdo Plaza de 1985, en el que EE.UU. y sus aliados actuaron conjuntamente para hacer bajar el dólar. “Tras una serie de aranceles punitivos, socios comerciales como Europa y China se muestran más receptivos a algún tipo de acuerdo monetario a cambio de una reducción de los aranceles”, escribió. O bien, Estados Unidos podría imponer una tasa a los compradores de deuda del Tesoro.

Si esto desencadena la venta de bonos a largo plazo, la Reserva Federal podría tener que comprarlos para limitar la presión al alza sobre las tasas de interés a largo plazo, escribió Miran. Es más probable que la Fed coopere con el Tesoro en intervenciones monetarias y de bonos a cambio de independencia en política monetaria, escribió. (Trump ha exigido más voz en la política monetaria. Miran ha propuesto en otros lugares que el presidente y los gobernadores estatales tengan más control sobre la gobernanza de la Fed).

Una cuestión importante es si la amenaza de retirar el paraguas de defensa a los países que no cooperen sería eficaz. Estados Unidos no tiene ninguna alianza de defensa con México, Vietnam o China, que representan la mitad del déficit comercial estadounidense.

El martes, Trump se rehusó descartar la fuerza militar para arrancar Groenlandia a Dinamarca, y que usaría la “fuerza económica” para anexionarse Canadá. Ambos son miembros de la OTAN. Los aliados pueden deducir de las repetidas amenazas de Trump contra ellos que la garantía de defensa de Estados Unidos ya no existe. Rusia y China pueden sacar la misma conclusión, y aprovechar la oportunidad para aumentar la agresión contra sus vecinos.

El propio Miran reconoció secamente “consecuencias... potencialmente volátiles”. **WSJ**

Traducido del idioma original por PULSO.