

FACTOR ECONÓMICO

La bomba de tiempo que pesa sobre la economía y los mercados

POR MARCELA VÉLEZ-PLICKERT

Todas las preguntas conducen al dos de abril. Ese es el día en que Donald Trump revelará -finalmente- su plan de alza de aranceles. El presidente estadounidense lo ha denominado el "Día de la Liberación". Su argumento es que, hasta ahora, los demás países se han aprovechado de EEUU. Eso explicaría que el déficit comercial se haya triplicado en los últimos cinco años.

"Cuando tengamos un comercio justo y equilibrado... los ingresos se quedarán aquí, los salarios subirán y nuestro país volverá a ser rico", declaró Karoline Leavitt, secretaria de Prensa de la Casa Blanca, para disputar la idea de que los aranceles son un impuesto a los consumidores, como dice la teoría económica.

La mayoría de los estudios sobre los aranceles implementados durante el primer Gobierno de Trump (2017-2019) mostraron que los consumidores estadounidenses asumieron los costos del alza de precios y reducción de empleos. Las tarifas que ahora propone Trump son aún de mayor alcance. De ahí el nerviosismo del mercado. La OCDE y la propia Fed anticipan un efecto negativo sobre el crecimiento, que se agravaría si los países afectados responden con alzas de tarifas en represalia.

Productos afectados

Hay decenas de preguntas por contestar. Entre ellas, si México y Canadá lograrán quedar exentos y se respetará la vigencia del tratado comercial de América del Norte; o si los aranceles que se anuncian el 2 de abril entrarán en vigor de inmediato. Más certezas hay sobre algunos de los productos que serán afectados. "Donald Trump ha dicho que hay cinco grandes industrias de las que quiere ocuparse: acero, aluminio y cobre; automóviles, semiconductores, productos farmacéuticos y madera. Y esas cinco son realmente importantes

para nuestra seguridad nacional", declaró el secretario de Comercio, Howard Lutnick en Fox News, en marzo 14.

Dos días antes ya había entrado en vigor el alza de aranceles a 25% al acero y aluminio, y a los productos con altos componentes de estos metales, desde partes de automóviles, utensilios de cocina o bates de béisbol.

Simone Evenett y Johannes Fritz de Global Trade Tracker calculan que la extensión de los aranceles a los productos derivados afectan a unos US\$151.000 millones de importaciones, con 27 países proveedores afectados, incluyendo Canadá, México y China, entre los principales, pero también economías como España y Colombia.

El que se eliminarán las exenciones y se ampliará el alcance a productos derivados, se interpreta como una señal del escaso margen de negociación para los países que exportan los productos mencionados por Lutnick.

Países más complicados

Además de seguridad nacional, "justicia" es otro término recurrente para justificar las alzas arancelarias. "El caso a favor de un comercio justo" se titula uno de los capítulos de "Proyecto 2025", el documento elaborado por Peter Navarro y la Fundación Heritage, y que se asume como base de las ideas detrás del programa de gobierno de Trump.

En el documento, Navarro critica duramente la diferencia entre las tarifas aplicadas por EEUU versus las de sus socios comerciales, bajo la figura "most favoured nation" (MFN) contemplada por la OMC. Por ejemplo, mientras EEUU tiene un arancel de 2,5% para

Donald Trump le ha llamado el "Día de la Liberación". Para el resto del mundo significará el inicio de un nuevo capítulo de incertidumbre arancelaria.

los automóviles, la tarifa de la UE es 10%, la de China 15% y la de Brasil 35%.

Ya en su primer Gobierno, Trump presentó el frustrado proyecto de ley de "Reciprocidad Comercial" ante el Congreso, buscando poderes para elevar los aranceles de EEUU para igualar los de otros países. Esta vez optaría por el Acta de Emergencia Económica Internacional, que le otorga poderes ejecutivos.

Si Trump sigue la pauta de "Proyecto 2025", China, India, la UE, Taiwán, Vietnam y Tailandia serán los primeros presionados a negociar. Es decir, que podrían enfrentar los aranceles y medidas más altas e inmediatas por ser los países con mayores déficit y mayores diferencias de tarifas.

Hay que tener en cuenta que Trump ha adoptado las ideas de Navarro respecto al beneficio de aplicar "tarifas recíprocas", y no negociar demasiadas exenciones. Según Navarro, esto reduciría el déficit comercial en un 10,2% y generaría empleos en el país, al obligar la relocalización de manufacturas.

El mayor riesgo

Además de la reindustrialización, las tarifas son vistas como una fuente de ingreso fiscal. Así lo ha mencionado el secretario del Tesoro, Scott Bessent. Para Axel Christensen, director de estrategia de Blackrock para A. Latina, este es el punto más preocupante.

"Más allá de los anuncios específicos sobre qué productos y que países sean los afectados, (el 2 de abril) estaré pendiente de si se establece una política arancelaria como una fuente de recursos, y ya no solo como un arma de negociación. Eso convertiría el alza de aranceles en una certeza y los mercados tendrían que ajustarse frente a eso", explica

Christensen en conversación con Primer Click.

Desde Europa, Inga Fechner, economista senior de ING, pone la mirada en lo que considera la mayor amenaza: la imposición de aranceles por el cobro del IVA. Aunque el IVA se aplica a productos locales o importados, Trump ve el impuesto como una barrera a los productos y servicios estadounidenses.

"A nivel mundial, 175 países tienen un sistema de IVA... Evitar los aranceles, por tanto, parece una tarea imposible, sobre todo porque el memorándum (emitido por Trump) amplía la investigación a barreras no arancelarias como el comercio digital, los tipos de cambio y otras limitaciones de acceso al mercado", apunta Fechner.

Por ejemplo, Chile no se vería afectado por las "tarifas recíprocas", pues debido al Tratado de Libre Comercio prácticamente todos los productos de EEUU están libres de aranceles. Pero, Chile tiene un IVA de 19%, no solo a los productos también a servicios como los de las plataformas digitales.

Este último punto es especialmente sensible para la Casa Blanca, pues se considera que los impuestos que gravan los servicios tecnológicos afectan principalmente a empresas como Google, Meta o Amazon. Todos sus CEO ahora cercanos a Trump.

Un ejemplo de las negociaciones por venir lo ofrece Reino Unido. Ya se reporta que el equipo negociador de la Casa Blanca está exigiendo al gobierno británico dejar sin efecto el impuesto de 2% que cobra a los servicios digitales, a cambio de evitar un alza de aranceles de 25%. El impuesto generó en el último año unos 800 millones de libras esterlinas al fisco británico.

De ahí que la incertidumbre no terminará el 2 de abril. Entonces recién comenzará otro capítulo, marcado por las negociaciones con la Casa Blanca, anuncios de represalias y eventuales acciones legales dentro del marco de la OMC. ■

