

# El dolor arancelario de Trump: la creciente evidencia

A medida que se acerca el “día de la liberación”, las empresas estadounidenses sufren.

La economía estadounidense muestra señales de debilidad. Las expectativas de inflación están en alza y la confianza del consumidor se debilita. Pero Donald Trump, el Presidente del país, asegura que se acerca un alivio. Proclama que el “día de la liberación” de la economía llegará el 2 de abril, cuando planea imponer nuevos aranceles a importaciones de todo el mundo.

Dado que los aranceles son, en esencia, un impuesto a los consumidores, este tipo de liberación es algo que la mayoría de las empresas optarían por evitar. Como premio de consuelo, tal vez esperen que el 2 de abril traiga algo de certidumbre. Pero esa esperanza parece cada vez más vana. En los últimos días, se ha recordado el apetito aparentemente ilimitado de Trump

por los aranceles. El 26 de marzo dijo que impondría gravámenes del 25% a las importaciones de automóviles a partir del 3 de abril, seguidos por aranceles a piezas de automóviles. Esto podría causar estragos en las compañías automotrices, muchas de las cuales mueven piezas varias veces a través de la frontera estadounidense. En cuanto al resto de los aranceles, Trump inicialmente dijo que serían “recíprocos”, igualando los impuestos que otros países imponen a productos estadounidenses. Más recientemente, ha dicho que será “muy indulgente”, al tiempo que promete más cobros por venir.

Toda esta confusión está paralizándolo partes de la economía estadounidense. El 19 de marzo, Jerome Powell, presidente de la Reserva Federal (Fed), habló de niveles de incertidumbre económica “notablemente altos”. “No conozco a nadie que tenga mucha confianza en sus proyecciones”, dijo. Empresas que son indicadores clave del desempeño económico han comenzado a sufrir. Cuando FedEx, una compañía de logística, redujo sus proyecciones de ganancias anuales el 20 de marzo, citó la “incertidumbre en la economía industrial de EE.UU.”. El 10 de marzo, Delta Airlines dijo que la “incertidumbre macroeconómica” estaba reduciendo la

confianza de los consumidores y las empresas.

Encuestas más amplias respaldan estas anécdotas. FactSet, una firma de datos financieros, halló que más de la mitad de las empresas del índice S&P 500 mencionaron los aranceles en sus llamadas de resultados en los últimos meses —más que en cualquier otro trimestre de la última década—. “Nuestros clientes están esencialmente congelados, porque no tienen forma de prever qué hará el gobierno”, dice Michael Smart, de la consultora Rock Creek Global Advisors.

Los índices que miden la incertidumbre sobre la política comercial se han disparado

desde que Trump asumió el cargo. Uno de ellos, creado por economistas de la Reserva Federal, sugiere que la incertidumbre comercial es la más alta en más de

medio siglo. Estos índices se basan en la cobertura de prensa, lo que podría parecer impreciso, pero los *peaks* suelen anticipar un crecimiento más lento. Deutsche Bank estima que la incertidumbre actual, según el índice de la Fed, podría restar cerca de tres cuartos de punto porcentual al PIB estadounidense en el próximo año. Si la incertidumbre se prolonga —hasta junio, por ejemplo— el golpe al crecimiento podría duplicarse.

Hasta ahora, gran parte del enfoque ha estado en los nuevos aranceles de EE.UU. a México y Canadá, sus dos mayores socios comerciales. Para mitigar el impacto, EE.UU. creó una exención para los bienes que cumplan con el USMCA, un acuerdo comercial negociado por Trump en su primer mandato. Pero la exención no es tan generosa como parece. Cumplir con ella, por ejemplo, obliga a los exportadores canadienses de petróleo a rastrear su crudo hasta el pozo de origen, algo que antes rara vez hacían. Para fabricantes de productos complejos con muchas piezas, como los dispositivos médicos, las reglas de origen son difíciles de aplicar, y no vale la pena hacerlo si las reglas volverán a cambiar el 2 de abril. “Esto no es solo incertidumbre. Es un desastre absoluto”, dice John Murphy, de la Cámara de Comercio.



Informes recientes sugieren que los nuevos aranceles serán relativamente limitados y se centrarán en unos 15 socios comerciales.

## Claro como el barro

El frío alcanza también más allá de la industria manufacturera. David French, de la Federación Nacional de Minoristas, señala que sus miembros quieren estabilizar sus cadenas de abastecimiento. ¿Pueden seguir confiando en redes de producción que pasan por México? ¿O es más seguro apostar por fábricas del sudeste asiático? Los encargados de compras no quieren tomar decisiones apresuradas hasta que se asiente el polvo en este nuevo panorama arancelario, sea cuando sea. La incertidumbre también retrasa otras decisiones de inversión. “Los aranceles sobre materiales de construcción y bienes de consumo dificultan abrir nuevas tiendas”, dice French.

Trump, mientras tanto, ha querido resaltar las ventajas de sus aranceles. Varias empresas han anunciado grandes inversiones en EE.UU. en las últimas semanas. Desde Apple, el gigante tecnológico estadounidense, hasta TSMC, el mayor fabricante de chips del mundo. La última fue Hyundai, automotriz surcoreana, que el 24 de marzo anunció una inversión de US\$ 21.000 millones en sus operaciones en EE.UU., con 14.000 nuevos empleos hasta 2028. “Está entrando mucho dinero y queremos que siga así”, dijo Trump en un evento en la Casa Blanca junto a ejecutivos de Hyundai. Pero las empresas saben cómo halagar al Presidente. Muchas de estas inversiones ya estaban planificadas antes de que él asumiera el cargo. Además, por cada anuncio, hay otros que se estancan.

Encuestas recientes de las sedes de la Reserva Federal en Nueva York y Filadelfia registran fuertes caídas en las perspectivas económicas de los fabricantes para los próximos seis meses.

¿Entonces, el 2 de abril traerá finalmente claridad? Apostar por ello parece imprudente. Informes recientes sugieren que los nuevos aranceles serán relativamente limitados. En lugar de imponer aranceles globales masivos, como había prometido en campaña, Trump parece inclinado a centrarse en unos 15 socios comerciales, incluidos la Unión Europea, India y Vietnam, que mantienen superávits persistentes con EE.UU.

Pero los primeros informes ya han estado equivocados antes. Y sea cual sea la política que Trump elija finalmente, es posible que no termine ahí. Los países podrían contraatacar, como hizo Canadá a principios de marzo con su propio paquete arancelario. Eso, a su vez, podría provocar una nueva escalada de parte de Trump. El mandatario también ha dicho que eventualmente quiere añadir aranceles sectoriales a productos farmacéuticos, microchips y más.

También están las cuestiones legales. Hasta ahora, los aranceles de Trump se han basado principalmente en leyes de poderes de emergencia. Estas permiten imponer aranceles de inmediato si hay una amenaza a la seguridad nacional; de ahí el énfasis, aunque dudoso, en la inmigración ilegal y el narcotráfico en sus acciones contra Canadá y México. Si la administración basara sus aranceles en quejas por prácticas comer-

ciales desleales, tendría que recurrir a otras leyes que exigen investigaciones más detalladas y períodos de notificación más largos. En el caso de los nuevos aranceles a autos, Trump ha intentado eludir esto basándose en una investigación completada en 2019.

Trump no ha ayudado a su causa desviándose regularmente del guion, quejándose de desequilibrios económicos en lugar de drogas e inmigración. Además, el plazo para actuar tras la investigación de 2019 ya venció hace mucho. Elizabeth Baltzan, exfuncionaria de Comercio bajo el mandato de Joe Biden, el predecesor de Trump, dice que los aranceles de Trump son, por tanto, más vulnerables a desafíos judiciales. La posibilidad de que las nuevas normas sean finalmente anuladas es una razón más para que las empresas posterguen decisiones importantes.

Una forma de afrontar tanta incertidumbre es prepararse para lo peor. Considérese la probabilidad de recesión calculada por S&P Global Ratings. Si la agencia se basara solo en su modelo econométrico, concluiría que la probabilidad de una recesión en los próximos 12 meses no supera el 10%. Pero al incorporar juicios subjetivos sobre las políticas de Trump, eleva ese riesgo al 25%, cerca de su nivel más alto en más de una década. Eso no significa que una recesión sea inminente. Pero sí refleja el creciente costo de las interminables amenazas comerciales de Trump.

Artículo traducido del inglés por Economía y Negocios de “El Mercurio”.



DERECHOS EXCLUSIVOS