

FACTOR ECONÓMICO

Cinco preguntas sobre el

10% 50%

Con la mayor alza arancelaria en un siglo, EEUU ha sacudido los cimientos del comercio internacional y augura una etapa de proteccionismo.

POR MARCELA VÉLEZ-PLICKERT

Este cinco de abril comienza una nueva etapa en la historia económica de EEUU. Para su presidente, Donald Trump, la historia la juzgará como la etapa del renacimiento de la industria y la economía estadounidense. Para el resto del mundo, lo que comienza en esta fecha es el caso de un período de globalización al que se le puede atribuir, entre otros avances, la reducción de la pobreza extrema gracias al crecimiento y el acceso al comercio mundial de países emergentes.

Trump impuso un arancel general de 10% a las importaciones, y tarifas diferenciadas a los productos de 57 países, que varían desde 12% en el caso de Lesoto a 50% para las exportaciones de Cambodia. Pero serán los productos chinos, ya afectados por aranceles anteriores, los que quedarán gravados con la tasa más alta, entre 54% y 70%.

Estas "tarifas recíprocas ajustadas", como las ha denominado la Casa Blanca, entrarán en vigor el 9 de abril.

Aquí hay cinco preguntas que dominan en los mercados sobre lo que pasará hasta entonces y después.

1 ¿Qué pasará ahora?

Negociaciones. En las horas inmediatas tras el anuncio de Trump, sus secretarios del Tesoro y Comercio, Scott Bessent y Howard Lutnick, se apresuraron a "invitar" a los países a negociar. "Si no hay represalias, esta es la tarifa máxima que recibirán", advirtió Bessent, planteando lo contraproducente de optar por responder al alza arancelaria con una medida similar. Por su parte, Lutnick dejó en claro que el presidente chino, Xi Jinping, y otros "sólo tienen que levantar el teléfono", en referencia a buscar una negociación.

En el caso de China el camino escogido es otro. Beijing respondió con un arancel extra también del 34% a los productos estadounidenses. Pero su entrada en vigor se fijó para el 10 de abril, dando espacio para llegar a un acuerdo de última hora con Washington.

La UE, que recibió un arancel de 20%, a pesar de un discurso político duro, inició negociaciones ya el 3 de

abril. Reino Unido, afectado por una tarifa de 10%, también declaró su interés en negociar.

India y Sudáfrica anunciaron que buscarán un tratado comercial "más profundo". Tailandia inmediatamente anunció que aumentará sus importaciones y reducirá las tarifas para los productos estadounidenses.

No se trata sólo de países. En el caso de las automotrices, aclaró Lutnick: "Al momento que confirmen un aumento de sus componentes estadounidenses verán sus tarifas reducidas". Empresas de otros rubros deberían seguir la misma estrategia, sugirió.

De ahí que un componente importante de las caídas que afectaron a los mercados globales tras los anuncios fue la extensión de la incertidumbre.

En la orden ejecutiva firmada el 2 de abril, Trump especificó que si un país "adopta medidas significativas para poner remedio al desbalance comercial y se alinea suficientemente con EEUU en materia económica y de seguridad nacional" reducirá el arancel respectivo.

Con ello se plantea que las negociaciones no solo abarcan demandas económicas, como el aumento de las importaciones de productos estadounidenses, también se pondrían condiciones políticas.

2 ¿Se salvó el cobre?

Al igual que con los semiconductores o los productos farmacéuticos, la respuesta es: por ahora. Desde el inicio de su administración, Trump y su secretario de Comercio han insistido que minerales, semiconductores, productos farmacéuticos, madera y metales son considerados bienes de seguridad nacional, por lo que aspiran a que el país sea autosuficiente.

No es algo nuevo. Tras la interrupción de las cadenas de suministro durante la pandemia de Covid-19, varios países identificaron la suficiencia en medicinas, tecnología y commodities, especialmente vinculados a la transición energética, como temas de seguridad nacional.

La orden ejecutiva firmada por Trump el 2 de abril exime a estos productos y derivados, así como otros commodities considerados estratégicos, como el litio y combustibles.

Analistas esperan, sin embargo, que la Casa Blanca avance con aranceles a estos productos en una próxima ronda de tarifas. En febrero, Trump ordenó al Departamento de Comercio una investigación sobre el cobre, la madera y la leña, con un plazo de 270 días, que se vencen en noviembre, para entregar sus conclusiones.

Una razón para no haber incluido a estas materias primas en los anuncios de la semana pasada puede encontrarse ya en los reportes de los índices PMI de marzo.

Empresas consultadas por el Instituto de Gerentes de Compra (ISM) dan cuenta ya de un alza en los costos de la construcción, a consecuencia del arancel de 25% al acero y el aluminio, que varias empresas planean traducir a sus precios finales.

3 ¿Habrá una recesión?

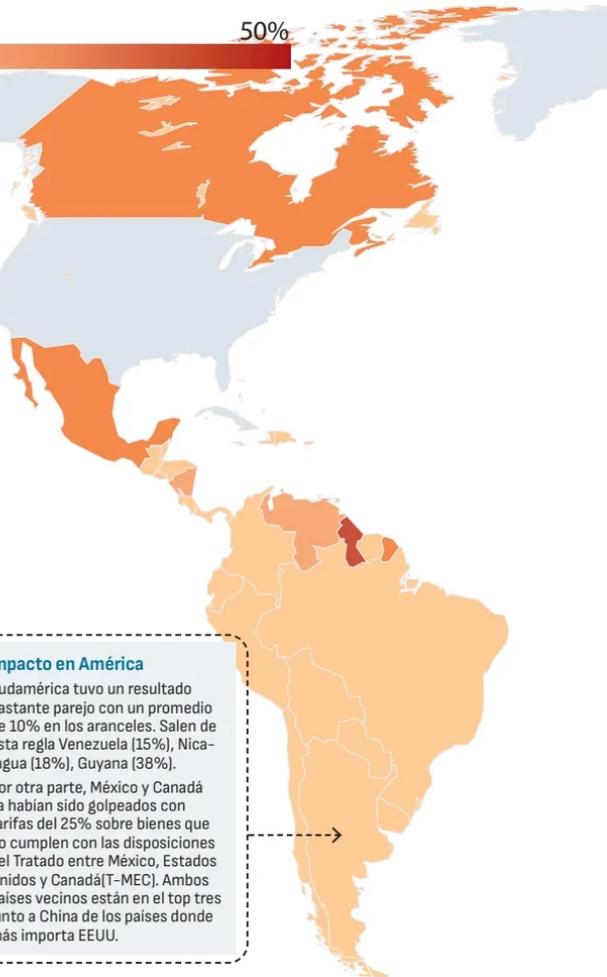
Los participantes del mercado financiero parecen más convencidos de que una recesión en EEUU sería una consecuencia directa del alza de aranceles, si estos se mantienen tal como fueron anunciados. El mejor reflejo de la pérdida de confianza en la economía es el desplome de 10% en el precio del petróleo en la última semana. Otra muestra es la acelerada caída del dólar, ante las expectativas de que la Reserva Federal deberá responder con al menos tres recortes de tasas de interés este año.

Jerome Powell, presidente de la Fed, reconoció este viernes que la inflación será más alta y el crecimiento se desacelerará a consecuencia de la política arancelaria "y otras medidas".

En su última medición, publicada tras el anuncio de Trump, el modelo GDP Now que elabora la Reserva Federal de Atlanta anticipa que el PIB de EEUU se contrajo 2,8% en el primer trimestre.

"La dramática alza de aranceles va a empujar a la economía de EEUU a una recesión", advirtió en entrevista con Bloomberg el jefe de Inversiones de JPMorgan Asset Management, Bob Michele.

Su argumento es simple, además del golpe a la confianza generado por la incertidumbre y el alza de costos,



El impacto en América

- Sudamérica tuvo un resultado bastante parejo con un promedio de 10% en los aranceles. Salen de esta regla Venezuela (15%), Nicaragua (18%), Guyana (38%).
- Por otra parte, México y Canadá ya habían sido golpeados con tarifas del 25% sobre bienes que no cumplen con las disposiciones del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). Ambos países vecinos están en el top tres junto a China de los países donde más importa EEUU.

un alza de aranceles es en realidad un impuesto que extrae capital de los hogares y empresas.

Analistas de Capital Economics proyectan que, si los anunciados se mantienen, ese impuesto generaría US\$ 600.000 millones anuales. La cifra subiría a US\$ 700.000 millones, si se suman aranceles al cobre, semiconductores y productos farmacéuticos.

En línea con el argumento de Michele, Capital Economics considera que la única forma de moderar el impacto de este impuesto en el crecimiento es que sea devuelto a los hogares y empresas en forma de recortes tributarios. Otro uso, como el pago de deuda, tendría el mismo efecto de un ajuste fiscal.

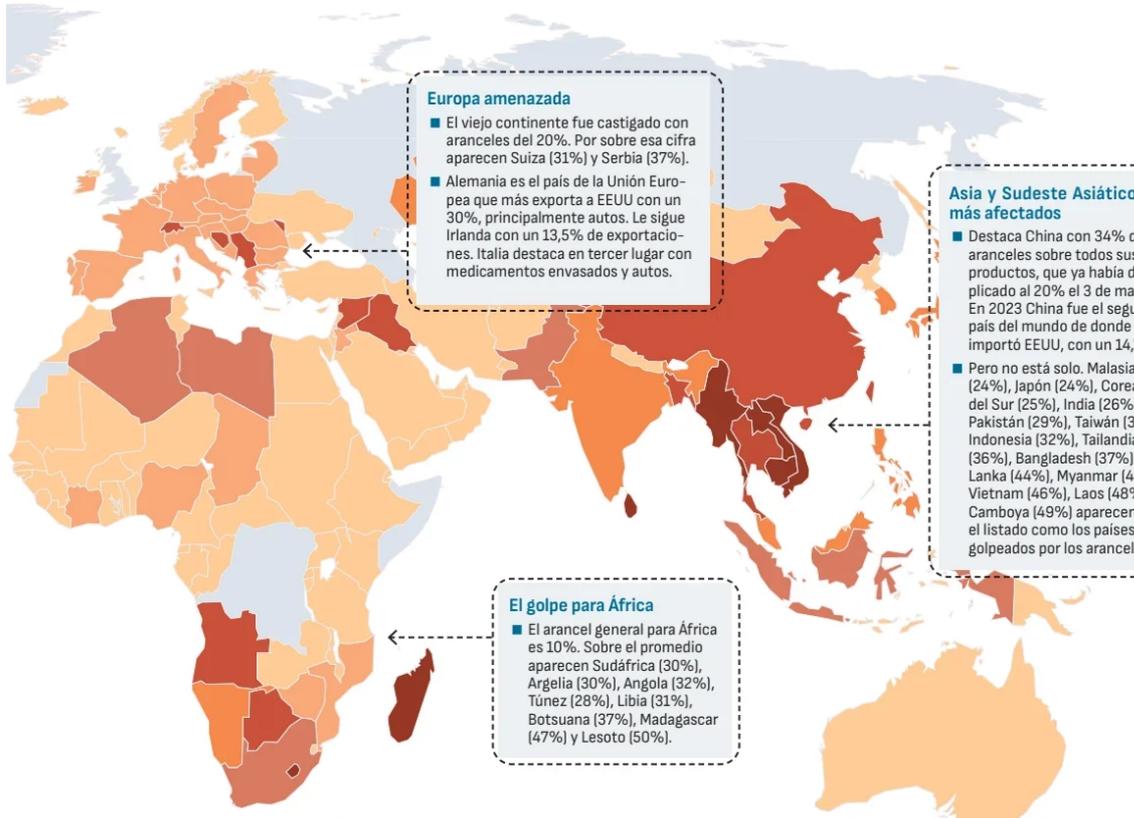
Trump y su equipo aseguran que el alza de aranceles generará crecimiento por US\$6 billones realizadas ya por empresas como Softbank, TSMC y Apple. "Una era dorada de la manufactura" que generaría más empleos.

Algunas empresas no tecnológicas como Jhonson&Jhonson han anunciado planes de aumento de inversión y producción en EEUU. Sin embargo, la ampliación y/o instalación de fábricas es un proceso complejo, lento y costoso.

Charlotte Parler, fundadora de la línea de cosmética Dieux, expuso en sus redes sociales la frustración por la falta de conocimiento de la realidad manufacturera en EEUU. Buscando un proveedor para un envase de aluminio, descubrió que solo el diseño y logo eran acabados en el país, pero los tubos eran importados desde China. "La empresa que contratamos nos explicó que es imposible hacerlos en el país a ese costo. Eso es lo que no entienden. Incluso si comienzan a producir aquí, va a costar más", declara frustrada en su post.

En 2020, dos economistas de la U. de Chicago y un economista senior de la Fed (Aaron Flaaen) revelaron que cada uno de los 2.000 empleos

histórico anuncio de Trump



de la economía que ha sido el eje de liberación del comercio internacional desde fines del siglo pasado. El proceso comenzó en su primera administración con "Hecho en América", y exacerbado por la pandemia impulsó procesos de política industrial de la administración de Joe Biden, la UE y países como Brasil e India. A pesar del aumento de medidas proteccionistas, el monitor DHL elaborado por la Escuela de Negocios Stern de la U. de Nueva York mostraba en noviembre que la proporción de la producción económica mundial que es objeto de comercio internacional se mantiene en un nivel récord. Incluso, a pesar de la discusión de una regionalización de la producción manufacturera, los bienes comercializados recorrieron la distancia media más larga registrada desde el inicio del estudio.

"Aunque no hay garantías de que la reciente resistencia de los flujos mundiales de comercio continúe, se puede ver que países y empresas a menudo encuentran formas creativas de preservar los beneficios que obtienen de la globalización", asegura Steve Altman, director de la Iniciativa DHL de Stern/NYU.

Una de esas formas creativas puede ser buscando nuevos mercados y formando nuevas alianzas. China ha iniciado conversaciones con Japón y Corea del Sur para fortalecer sus relaciones comerciales. Mientras desde Chile a Reino Unido, los gobiernos plantean la urgencia de aumentar su competitividad y buscar nuevos mercados para compensar la esperada menor demanda desde EEUU por los aranceles.

Pocas economías están en posición de arriesgar los costos políticos y económicos de una política proteccionista. Eso no impedirá que otros países, en Europa o Latinoamérica, vean en los pasos de Trump una vía para conquistar la parte del electorado decepcionado por el deterioro en la calidad de vida y fenómenos como la migración.

Esto dependerá de cuán exitoso sea el experimento de Trump. Finalmente, de cuán pacientes sean sus electores y cuán dispuestos estén en soportar el impacto económico de su estrategia, que acelerará la inflación, afectará el crecimiento y está afectando ya los ahorros previsionales por la caída de los mercados. 📉

que se crearon a consecuencia de los aranceles impuestos a las lavadoras de ropa en 2018 costó a los contribuyentes unos US\$ 817.000. Ese costo se explica por el alza de precios no solo de las lavadoras, también de secadoras. "El costo por empleo creado es extremadamente alto", mencionan en el estudio.

4 ¿Por qué lo hacen?

En los diversos intentos de explicar el plan de Trump aparecen tres factores: poder político, estrategia económica e ideología. La primera entiende las tarifas como un arma de presión política, no solo para que otros países adquieran más productos o servicios estadounidenses, sino para alinearlos con sus intereses. Los ejemplos más claros hasta ahora son Venezuela por el freno a la migración, México y Canadá con el control de las fronteras, y la UE con la demanda de mayor gasto en su propia defensa. Bajo esta lógica, los aranceles se convertirían en sanciones económicas de segundo orden para presionar a favor de los intereses de Washington, ya sea un

alineamiento en contra de China o acceso a recursos estratégicos. La estrategia económica ha sido delineada por Peter Navarro, asesor comercial de Trump, considerado el inspirador detrás del plan arancelario. Según Navarro, y tal como proyecta Capital Economics, el alza de tarifas generaría unos US\$ 6 trillones en 10 años que ayudarían a reducir el déficit fiscal. Así lo ha confirmado el secretario de Tesoro, Scott Bessent. Al mismo tiempo, Navarro ve el déficit comercial de EEUU, que se ha triplicado desde 2020, como una señal de debilidad de la economía. De ahí que los aranceles tendrían como misión también reducir este déficit. Los economistas Simon Evenett y Marc-Andreas Muedler, del Laboratorio Globalización y Prosperidad, destacan la contradicción entre ambos objetivos. Siguiendo el modelo matemático conocido como La Curva de Laffer, que identifica el punto en que un impuesto afecta el consumo de un bien, advierten que la estrategia de la Casa Blanca no está considerando ningún efecto, si acaso uno mínimo, en la demanda, a pesar de que en algunas categorías las importaciones representan más de la mitad de los productos

consumidos. En un cálculo realizado tras el anuncio del 2 de abril, aseguran que "no hay ningún escenario tarifario en el que el gobierno pueda recaudar US\$600.000 millones"; y sentencian: "Las alzas de aranceles no son soluciones viables a las finanzas públicas hoy en día". Esto da más peso al factor ideológico. Desde hace tres décadas, en su época de oro como mediático empresario, Donald Trump cuestionaba el déficit comercial estadounidense, que atribuía al acelerado avance de China. Avance que, como argumenta Peter Navarro en su libro Taking Back Trump's America, publicado en 2022, fue posible las malas prácticas como dumping, robo de propiedad intelectual y manipulación cambiaria. Es famosa la frase de Navarro en una entrevista con el Financial Times en 2018: "Ricardo ha muerto". Con ello, el asesor presidencial anunciaba el fin de la doctrina del economista David Ricardo a favor del libre comercio. Para Peter Navarro, el déficit comercial representa una transferencia de riqueza desde Estados Unidos hacia el extranjero. Además, desafía las teorías tradicionales del desarrollo económico —que promueven la transición hacia una economía basada en

servicios y tecnologías avanzadas— al abogar por una política industrial que fortalezca el sector manufacturero y, en algunos casos, también la extracción de recursos. Por su parte, Trump no solo no ahorra elogios para la "belleza" de los aranceles, en varios discursos ha hecho referencia a McKinley. El expresidente William McKinley (1897-1901) elevó a 50% los aranceles promedio de EEUU, buscando impulsar la industria nacional, y —al igual que Trump— financiar el gasto público. Sin embargo, McKinley abandonó pocos años después su favor por los aranceles y abogó por la integración comercial con otros países.

5 ¿Se acabó la globalización?

"Es el fin de la globalización", se apresuraron a declarar varios analistas tras los anuncios de Trump. Su deseo de que EEUU produzca lo que consume cambia el paradigma