

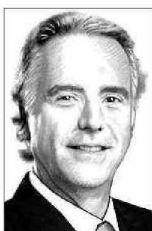
Guerra de aranceles acabará en menos de un año

“... apenas los artículos importados, como los teléfonos inteligentes, comiencen a subir un 20 o 30% de precio, el consumidor estadounidense se preguntará si vale la pena el sacrificio en pos de un objetivo vago de re-industrializar el país en un futuro indefinido y de largo plazo...”

FELIPE MORANDÉ L.

Escuela de Gobierno UC

Los altos aranceles anunciados por el Presidente Trump el miércoles 3 de abril son, a primera vista, un gran error de política económica. En efecto, traerían un aumento de la inflación en EE.UU. y una eventual recesión en ese país —y por extensión, en el mundo entero— como resultado de aumentos en los costos de producción. Sin embargo, estas consecuencias se materializarán solo si la política anunciada se mantiene esencialmente inalterada por un tiempo indefinido y largo. Si, en cambio, los aranceles altos duran apenas unos meses, los efectos serán más reducidos.



Por tanto, la pregunta clave es cuál es el horizonte que la administración Trump tiene en mente para su política y, más importante aún, cuánto tiempo es factible que la misma se pueda sostener.

Existen varios elementos que hacen pensar que los aranceles anunciados se revertirán posiblemente antes de fin de año. En primer lugar, apenas los artículos importados, como por ejemplo los teléfonos inteligentes, comiencen a subir un 20 o 30% de precio, el consumidor estadounidense se preguntará si vale la pena el sacrificio en pos de un objetivo vago de re-industrializar el país en un futuro indefinido y de largo plazo. ¿O es que alguien piensa que Apple podrá ensamblar al 100% sus iPhones en EE.UU. antes de dos o tres años, y que tendrán igual precio que los mismos importados de China o India?

La consecuencia de este “despertar” de los

consumidores a un mayor costo de vida —difícilmente los precios de los bienes menos afectados por las tarifas bajarán— será una rápida desafección ciudadana con la política tarifaria y una creciente impopularidad del Presidente. Si agregamos la fuerte incertidumbre que esta política ha traído por su solo anuncio, la inversión en EE.UU. se verá prontamente afectada, y con ella, la demanda agregada y la actividad económica en general.

Claro, es complejo para Honda o Mercedes Benz ampliar la capacidad de sus plantas en EE.UU. para disminuir el contenido importado de piezas y partes si los altos aranceles pueden desaparecer tan rápido como llegaron a sola voluntad del Presidente. Más todavía si las ventas se resienten como efecto de los inevitables aumentos de precios de los automóviles.

El financiamiento de la inversión se complica también en un escenario de alta volatilidad en los mercados de capitales y una actitud defensiva de los inversionistas. Encima, la caída ya observada en los precios de los activos —resultado de la incertidumbre vinculada a los eventuales efectos de la guerra comercial— tendrá también consecuencias negativas en el consumo de los hogares, quienes se sentirán más pobres por la baja en el valor de sus ahorros.

Este escenario de consumidores e inversionistas menos “felices” es imposible que no tenga efectos políticos. De hecho, ya se han empezado a observar importantes voces de alerta al interior de los republicanos —y algunas abiertamente disidentes, como el senador Ted Cruz—, que advierten sobre la posibilidad de una derrota electoral de su partido en 2027 si no hay un cambio de rumbo. Los demócratas, hoy en minoría en ambas cámaras y sumidos en un limbo post Bi-

den/Harris, debieran en el corto plazo sacar la voz y capitalizar el creciente descontento.

La esperanza de que el aumento de aranceles sea una forma de que los extranjeros paguen más impuestos para disminuir el déficit fiscal se verá contrariada, más temprano que tarde, por la realidad de una menor recaudación tributaria —respecto de lo esperado previamente— a causa de una actividad económica más alestargada. Esto no dejará espacio para el anhelo de Trump de bajar los impuestos corporativos y su administración tendrá que optar por una u otra política.

Finalmente, si los aranceles han sido elevados con el propósito de negociar con los países afectados para conseguir mejores condiciones a las exportaciones de EE.UU., debiera esperarse un resultado positivo en los casos de Japón, Corea del Sur, Taiwán y Europa, los que constituyen un tercio de las importaciones totales. Si sumamos otro tercio de Canadá y México, quienes seguramente se mostrarán dispuestos a una nueva actualización del T-MEC, se alcanza casi un 70% del total, con solo China fuera de cuadro. Si este fuera el resultado, entonces los aranceles anunciados bajarían.

¿Es contradictorio suponer que las mayores economías del mundo cederían a la política de Trump si creen que no durará mucho, como se argumentó anteriormente? No, porque con solo unos meses de aplicación el perjuicio económico sobre esas economías puede ser considerable.

En suma, los altos aranceles anunciados tendrán corta vida. El mayor daño del evento, sin embargo, ya ha sido infligido: la amenaza de que pueden volver a subir. Así, la violación abierta a las reglas del comercio internacional y a las instituciones globales quedan como un legado ominoso y oneroso.