



Los mitos detrás de la guerra comercial de Donald Trump

POR MARCELA VÉLEZ-PLICKERT

“La política de tarifas es una protección contra la competencia desastrosa y desigual en el extranjero; protección de nuestras propias industrias; protección de nuestra mano de obra”. La frase no pertenece al último discurso del presidente Donald Trump ante el Congreso. La frase data de 1892, a fines del siglo XIX, un periodo que Trump mira con nostalgia.

Fue William McKinley, entonces legislador, luego presidente (1897-1901), quien hiciera tal defensa proteccionista. La conocida “tarifa McKinley” o “Acta de Tarifas de 1890” elevó a casi 50% los aranceles promedio en EEUU, exceptuando solo algunas materias primas.

Trump suele citar a McKinley, obviando el golpe económico que generaron las alzas de aranceles y que llevó a los republicanos a perder casi la mitad de sus asientos en la Cámara de Representantes en la siguiente elección.

La imposición de aranceles de 25% a Canadá y México, y 20% a China elevaría la tarifa promedio de EEUU a 12%, el nivel más alto desde la década de los ‘40.

Hay cinco ideas en las que el presidente estadounidense basa su estrategia tarifaria, que van contra lo aprendido en periodos pasados.

“Las tarifas generarán billones y billones de dólares”

Una de las motivaciones para el alza de aranceles es aumentar los

ingresos fiscales. Los planes de Trump de extender las exenciones tributarias, que vencen a final de año, y otros recortes de impuestos prometidos tendrían un costo de US\$ 4,5 billones a 2034, según el proyecto presupuestario de los republicanos en la Cámara de Representantes. Esto llevaría a un aumento del déficit primario de unos US\$ 6 billones en ese periodo.

Trump aseguró que “las tarifas buscan hacer rico a EEUU nuevamente” y que generarían “billones y billones de dólares” para el fisco. Cálculos del think tank Tax Foundation estiman que los aranceles a China, Canadá y México generarían alrededor de US\$1 billón entre 2025 y 2034. La cifra se triplicaría si se suman los aranceles prometidos a la UE y a los metales como el acero y el aluminio. Aún lejos de cubrir el aumento del déficit. El monto sería incluso menor, si otros países elevan sus aranceles a los productos estadounidenses.

“Es un tema de reciprocidad”

El secretario de Comercio, Howard Lutnick, explicó que mientras los aranceles a Canadá y México buscan presionar a ambos países para que frenen el tráfico de fentanilo, las otras tarifas que se impondrán desde el 2 de abril son un tema de “justicia”. Son las denominadas “tarifas recíprocas”. “Las tarifas que otros países nos impongan, se las

cobramos a ellos”, declaró Trump ante el Congreso.

Jason Furman, economista y profesor de Harvard, advierte que EEUU ya tiene una relación bastante recíproca en términos comerciales con el resto del mundo, con una tasa promedio de entre 1% y 2%. Fitch Ratings precisa que la tasa efectiva promedio de importaciones de EEUU fue de 2,3% en 2023. La Comisión Europea reporta una tasa promedio de 1,97% en esa región. En el caso de China, la tasa promedio efectiva fue de 2,31% a 2021, después de bajar desde un 6% en 2011.

“Crearán empleos como nunca antes”

Proteger y crear más empleos es otra de las razones expuestas por Trump: “Tomaremos billones y billones de dólares (por las tarifas) y crearemos empleos como nunca”.

Horas después, News Gingrich, comentarista de Fox News y cercano a la Casa Blanca, explicó que el equipo de Trump está convencido en lo que denominó el “Modelo McKinley”, bajo el cual “altos aranceles conducen a inversiones masivas de capital en EEUU, generando empleos bien remunerados”.

Erica York, vicepresidenta de Tax Foundation, recuerda que varios historiadores económicos han descartado que las “tarifas McKinley” fueran responsables por el crecimiento de

los finales del siglo XIX, más bien explicado por el aumento de la fuerza laboral y la inversión no ligada directamente a los aranceles.

El análisis de Tax Foundation acusa que los aranceles impuestos por Trump entre 2018-2019 y mantenidos por la administración de Joe Biden, redujeron el PIB a largo plazo en un 0,2%, y el empleo equivalente a 142.000 puestos de trabajo a tiempo completo.

“Billones de inversiones”

En esta ocasión, Trump asegura que la presión de los aranceles hará que las empresas opten por producir en EEUU. Cita como ejemplo que se han generado inversiones por US\$1,7 billón. El monto hace referencia a las promesas de empresas tecnológicas como OpenAI/Softbank, TSMC, Apple y Meta, que han comprometido inversiones en Inteligencia Artificial, centros de datos y semiconductores.

Los planes de las empresas pueden toparse con problemas en el mercado laboral. El Departamento de Trabajo de EEUU había estimado un déficit de mano laboral en tecnología de 1,2 millón a 2026, en un escenario sin las nuevas inversiones.

Algo similar pasaría en manufacturas. Un estudio de Deloitte y el Instituto de Manufacturas publicado en 2024, reveló que EEUU necesitaría, bajo condiciones previas a los aranceles, unos 3,8 millones de empleos hacia 2033. El déficit de mano de obra

calificada dejaría casi la mitad de los puestos sin llenar.

“Pequeña molestia”

Trump reconoció que el alza arancelaria provocará una “pequeña molestia” en la economía. Sin embargo, el impacto puede ser mayor al esperado. Atakan Bakiskan, economista de Berenberg Economics para EEUU, lo resume así: “El aumento de los precios debido a los aranceles erosionará el poder adquisitivo de los consumidores... Además, el aumento de los costos de los insumos y la menor demanda exterior perjudicarán a las exportaciones. El enfoque volátil de la política de Trump también introduce una incertidumbre significativa, que actúa como un viento en contra para el crecimiento, ya que las empresas retrasan los planes de expansión”.

Una decena de estudios de los aranceles impuestos durante 2018-2019 concluyen que fueron los consumidores y empresas estadounidenses las que pagaron la mayor parte de las alzas. Berenberg calcula que las tarifas anunciadas a Canadá, México y China elevarían la inflación subyacente en 0,7 puntos porcentuales este año, a lo que se podría sumar otro 0,4 punto porcentual de haber represalias por las tarifas recíprocas.

El propio McKinley ofrece el mejor diagnóstico. Hacia 1901, McKinley se declaraba fascinado por la globalización: “las guerras comerciales no son rentables. Los tratados de reciprocidad están en armonía con el espíritu de los tiempos, las medidas de represalia no”. 