

TEMAS ECONÓMICOS

Los aranceles de Trump

Si bien no existen incentivos para que la administración de Donald Trump descarrile la economía de Estados Unidos, el discurso sobre imposición de amplios aranceles toma fuerza. Las consecuencias no serían positivas ni local ni globalmente. Por lo mismo, es posible que durante los próximos meses se produzca algo de moderación en esta agenda.

El Presidente electo ha insistido en su intención de implementar altos impuestos al comercio, incluyendo aranceles del 10-20% sobre todas las importaciones y de al menos 60% sobre productos chinos. Durante la última semana, a la lista se agregaron aranceles de 25% para productos de origen canadiense y mexicano, como presión para demandar mayor control sobre el tráfico de drogas y la inmigración ilegal en

sus fronteras. De esta forma, a la inadecuada justificación de los aranceles como un mecanismo para solventar la gigantesca deuda pública, se suma su uso dentro de una estrategia de negociación transaccional más amplia.

Un arancel es un impuesto sobre bienes importados que aumenta sus precios, incentivando a los consumidores a optar por productos nacionales. Pero si bien los productores locales pueden

beneficiarse, esto ocurre a expensas de los consumidores. Más aún, las empresas protegidas tampoco son necesariamente las más eficientes, lo que a largo plazo conduce a un menor crecimiento del país y a menores ingresos. Así, los aranceles tienen el potencial de reducir el tamaño de la economía. Y como protegen a las empresas locales de la competencia, alientan la ineficiencia y desincentivan la innovación.

Un poco de historia

En 1913, Estados Unidos marcó un hito importante en su política fiscal y comercial con la aprobación de la Ley de Aranceles Underwood. Esta restableció el impuesto federal sobre la renta y redujo significativamente las tasas arancelarias, llevándolas de aproximadamente un 40% a un 25%. De este modo, el país pasó a depender fundamentalmente de los impuestos sobre la renta. Sin embargo, en 1930, la política comercial dio un vuelco con lo que se conoció como "aranceles Smooth-Hawley" —por los congresistas Reed Smooth y Willis Hawley—, que elevaron las tarifas a su nivel más alto desde 1828. Ello marcó un giro proteccionista en medio de la Gran Depresión. Además, fue la última vez que el Congreso estableció directamente las tasas arancelarias: en 1934 se intro-

dujo un enfoque más dinámico, con cambios legales que delegaron en el Presidente la capacidad de negociar acuerdos comerciales. Esta ley, renovada en varias oportunidades, sentó las bases para una política comercial más flexible. Dicho mecanismo se conoce como la "Autoridad para la Promoción Comercial" (TPA por sus siglas en inglés) y otorga al mandatario la facultad de negociar acuerdos que luego son sometidos al Congreso para su aprobación o rechazo, sin posibilidad de enmiendas.

Por su parte, la cooperación internacional tomó fuerza en 1947, cuando Estados Unidos y otros 23 países firmaron el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Este buscó reducir los aranceles y otras barreras comerciales, promoviendo un inter-

cambio global más fluido. En 1962, la Ley de Expansión Comercial otorgó al Presidente facultades sin precedentes para reducir aranceles hasta en un 50% de manera general, e incluso hasta un 80%, o eliminarlos en ciertas categorías de productos. Luego, con la implementación del Sistema Generalizado de Preferencias (GSP), en 1976, EE.UU. consolidó su apoyo a los países en desarrollo, ofreciéndoles tarifas preferenciales. Finalmente, en 1995, ingresó a la Organización Mundial del Comercio (OMC), un punto culminante en su participación en el comercio internacional, posicionándose como un impulsor de este y sellando una era de transformación en su política comercial. Un retorno a aranceles altos y amplios representaría, pues, un retroceso importante a nivel global.

El papel del Departamento del Tesoro

La vasta mayoría de la evidencia concluye que los aranceles que propone Trump perjudicarían a la economía estadounidense. Además, podrían provocar represalias difíciles de anticipar, lo que amplificaría el impacto. Las estimaciones arrojan caídas del producto entre 0,5% y 1,5%, con aumentos en la inflación de hasta un punto en el mediano plazo. Tal escenario llevaría a la Reserva Federal a aumentar las tasas de interés, ralentizando aún más el crecimiento y generando *shocks* sobre los tipos de cambio en todo el mundo. Para las economías emergentes, sería un escenario

complejo. Eso explica los esfuerzos que se observan en muchos países por incrementar sus reservas.

Si bien parte importante del diseño de eventuales aranceles dependerá del Departamento de Comercio, la voz del Departamento del Tesoro será central. En este sentido, el anuncio de que esta secretaría de Estado sería dirigida por el fundador de Key Square Management (un exitoso fondo de cobertura), Scott Bessent, ha dado algo de tranquilidad.

Bessent será el encargado de ejecutar la agenda económica de Trump y la

expectativa es que, dado su perfil de hombre de mercado, logre moderar algunas de las propuestas más agresivas, como los aranceles generalizados. En el pasado, el graduado de Yale se ha mostrado partidario solo de aranceles selectivos, pues reconoce el impacto negativo que cambios amplios han tenido sobre distintas economías. Sin embargo, será necesario esperar hasta enero para saber si, luego de ser confirmado por el Senado, Bessent puede realmente contribuir a moderar un relato presidencial de consecuencias globales.