

Trump y los aranceles



CARLOS PARODI
Economista

Los aranceles son impuestos a los bienes importados y tiene dos objetivos: por un lado, favorecer el crecimiento de la economía interna (se hace más caro el producto importado para que se compre dentro del país) y por otro, generar mayor recaudación tributaria. Un ejemplo simple: imagine usted que un pantalón entra a Perú con 0% de aranceles; esto significa que el precio que los compradores pagamos será la suma de lo que le costó el pantalón al importador más los costos de transporte y una ganancia, cuyo monto dependerá del precio que podrá colocar.

Ahora imagine que se coloca un arancel. Entrará un nuevo componente en la ecuación, lo que elevará el precio del pantalón pagado por el consumidor. Ciertamente, beneficia al productor interno de pantalones, pues ahora podrá vender sin que entre del exterior un producto de menor precio. Lo que hará será subir el precio dentro del país. El arancel lo termina pagando el comprador interno.

Por esa razón, las empresas que producen bienes dentro de una economía apoyan los aranceles, pues se reduce la competencia externa. Compliquemos un poco el ejemplo. Imagine, algo muy probable, que el productor interno, que ahora está protegido por el arancel, necesita algunos insumos que vienen del exterior. Digamos que la tela no se produce en el país, sino que hay que importarla. Entonces le costará más caro importar los insumos, con lo cual es discutible si gana o no gana con la protección del bien final.

¿Cuál es el siguiente paso?

Pues quitar el arancel a los bienes intermedios (insumos) y mantenerlo al producto final.

¿Le suena conocido? Perú y

gran parte de América Latina tuvieron esta política durante una parte del siglo XX, bajo la estrategia de desarrollo llamada Industrialización por Sustitución de importaciones, asociada a una mayor intervención estatal en la economía. Los resultados generaron un giro hacia el mercado en la mayoría de la región desde los años noventa.

Es clave señalar que los aranceles son parte de un programa mayor, pues como medida aislada son nefastos y no generan ninguna ganancia al consumidor local, sino todo lo contrario. Todos podemos pensar distinto, pero los datos empíricos están ahí.

¿Qué gana Trump con los aranceles a México (ahora pospuestos por un mes), Canadá (igual que México) y China? Trump ha dicho que los aranceles son “la mejor cosa jamás inventada”. Un diario estadounidense ha mencionado que Trump está iniciando “la guerra comercial más tonta de la historia”. Algunos sostienen que hizo lo mismo en 2016 y no generó inflación; veamos los datos: en su primer mandato, los aranceles fueron sobre 380 mil millones generados por bienes importados. Ahora, el monto asciende a mil cuatrocientos millones de dólares. Segundo, en 2016 no había inflación en los Estados Unidos; ahora, si bien es cierto la cifra es manejable, la inflación es mayor que la de 2016. Tercero, México y Canadá son sus socios comerciales más cercanos con los que inclusiv tiene un tratado de libre comercio ratificado por él mismo en 2018. Cuarto, Trump castiga con aranceles más altos a quienes permiten el ingreso del fentanilo, una droga que, como todas, destruye vidas.

El resultado probable es que los consumidores enfrenten mayores precios en los supermercados y en especial en la industria automotriz, aunque no será inmediato. Y en esto hay coincidencia entre la inmensa mayoría de economistas. Ojo que tanto México como Canadá colocan el 80% de sus exportaciones en Estados Unidos. No se trata de ser un fanático del libre mercado, sino que basta con leer la historia económica. Las decisiones en economía se toman sobre la base de evidencia empírica y no esperando el aplauso de la tribuna.

“Es clave señalar que los aranceles son parte de un programa mayor, pues como medida aislada son nefastos y no generan ninguna ganancia al consumidor local, sino todo lo contrario”.