

OPINIÓN



GERARDO VARELA

Trump y el sadomasoquismo

Donald Trump ha vuelto a poner de moda los aranceles. Es una demostración que no solo la izquierda puede cometer disparates. Antes de que supiéramos la economía que sabemos hoy y que se hubiera experimentado y fracasado con muchas de las medidas que hoy promueve la izquierda, la economía precapitalista defendía los aranceles. Se creía que era una forma de recaudar ingresos de los extranjeros mientras se protegía a los productores y trabajadores locales.

Alexander Hamilton, uno de los padres fundadores de los EE.UU. (el del billete de 10 dólares), los defendía bajo el principio que había que fomentar la industria local. De hecho, la segunda ley promulgada por el congreso americano fue precisamente una ley de aranceles (*tariffs*). Esto ha generado dentro de EE.UU. un intenso debate desde entonces entre aquellos partidarios del libre comercio y la integración al mundo, y aquellos que creen en el aislacionismo y la protección de su industria local.

Los aranceles se basan en las tres R: recaudación, restricción y reciprocidad. Estas tres ideas suenan bien, pero funcionan mal. Aumentar los ingresos fiscales haciendo pagar a los extranjeros por ingresar al mercado local suena bien, pero sube los precios locales, traspasa el costo a los consumidores domésticos y genera inflación. Proteger la industria local es una loable aspiración, pero

los aranceles favorecen a algunos y perjudican a otros. Hoy EE.UU. impone aranceles al acero que protegerá a las siderurgias locales, pero hará menos competitivos a los productores de bienes americanos que usan el acero como insumo. El resultado neto del alza de aranceles de Trump está medido y perdió más empleo del que generó.

Finalmente, está el argumento de la reciprocidad. Si ellos se protegen con aranceles yo me defiendiendo haciendo lo mismo. Milton Friedman ridiculizaba esta reciprocidad diciendo: "Si usted ve al vecino destruir a piedrazos los ventanales de su propia casa, usted no hace lo mismo con la suya". Efectivamente, subir aranceles castiga al consumidor local, premia a un fabricante y perjudica a otros.

Reaccionar haciendo lo mismo con los propios ciudadanos es la peor combinación posible. Los norteamericanos saben que los aranceles son malos y por eso prohíben los impuestos entre estados, bajo la cláusula constitucional del libre comercio interestatal. Es lo mismo que han hecho los europeos al

interior de la comunidad económica. El libre comercio y las industrias competitivas generan prosperidad, no el proteccionismo ni los aranceles.

La incompetencia política y diplomática generó la Primera Guerra Mundial. La incompetencia militar destruyó una generación completa de europeos en esa guerra. Y después la incompetencia económica, que entre otras "linduras" tipo restricciones laborales, fijación de precios, cuotas de producción, etc., impuso aranceles impidiendo una rápida recuperación de la crisis de 1929. Pero no solo eso. La imposición de aranceles de la ley Smoot-Hawley de EE.UU. provocó que muchos países subieran aranceles y buscaran la autarquía económica. Eso causó que Japón invadiera China y Hitler la Unión Soviética. La correlación entre las restricciones comerciales y las guerras es demasiado elocuente para obviarse.

Chile tiene una mala historia con los aranceles. Las equivocadas teorías promovidas por la CEPAL (organización obsoleta, inútil e innecesaria, que debiéramos abandonar), hizo

que Chile subiera unilateralmente sus aranceles para promover la industria local. Así tuvimos armaduras de automóviles caros y malos; idem con electrodomésticos y textiles. Chile malgastó recursos invirtiendo en el desarrollo de industrias para las cuales no tenía ninguna ventaja competitiva (al sur del Ecuador no hay industrias manufactureras eficientes porque el costo de transporte las mata). Tuvieron que llegar los Chicago Boys para que aprovecháramos nuestras ventajas comparativas (minería, agricultura, etc.).

Dicen que a Trump hay que juzgarlo por lo que hace más que por lo que dice. Esperemos que sea cierto y solo use los aranceles como un arma de negociación y no como una destrucción masiva. Bismarck decía que la diplomacia es más eficaz cuando se negocia a la sombra de los cañones. Hasta el momento a Trump parece resultarle hacerlo a la sombra de los aranceles. Sin embargo, la economía demuestra que quien sube aranceles es un sádico que termina como masoquista que, queriendo dañar al prójimo, solo se daña a sí mismo. ■

El libre comercio y las industrias competitivas generan prosperidad, no el proteccionismo ni los aranceles.