

La ley arancelaria que hundió a EE.UU. en la Gran Depresión y las similitudes con 2025

HISTORIA. La guerra de aranceles de Donald Trump tiene al mundo en una gran incertidumbre, y remite a un momento complejo en la economía mundial que tuvo lugar en 1930, cuando el presidente Herbert Hoover firmó la Ley Smoot-Hawley.

AP

En los primeros días de la Gran Depresión, el representante republicano de Oregon, Willis Hawley, y el senador republicano de Utah, Reed Smoot, pensaron que habían hallado una manera de proteger a los agricultores y fabricantes estadounidenses de la competencia extranjera: los aranceles.

El presidente Herbert Hoover firmó la Ley de Aranceles Smoot-Hawley en 1930, aun cuando muchos economistas advirtieron que los gravámenes provocarían aranceles de represalia de otros países, lo cual fue precisamente lo que sucedió. La economía de Estados Unidos se hundió más profundamente en una devastadora crisis financiera de la que no saldría hasta la Segunda Guerra Mundial.

La mayoría de los historiadores consideran la ley Smoot-Hawley como un error que empeoró un clima económico que ya era malo. Pero los aranceles tienen un nuevo defensor en el presidente Donald Trump.

A igual que Trump, Hoover fue elegido en gran medida por su perspicacia empresarial. Ingeniero minero internacional, financiero y humanitario, asumió el cargo en 1929 como un enérgico director ejecutivo, ansioso por promover asociaciones público-privadas y utilizar los mecanismos del gobierno para promover el crecimiento económico.

“Todo el mundo no solo pue-
der ser rico, sino que debería ser rico”, declaró en su discurso de investidura, antes de convocar una sesión especial del Congreso para proteger mejor a los agricultores estadounidenses con “cambios limitados en el arancel”.

En cambio, el 31er presidente obtuvo la Gran Depresión.

Trump, que ahora defiende sus propios aranceles radicales que han hecho tambalear los mercados globales, argumenta que Estados Unidos se fundó sobre los altos impuestos de importación a los bienes del extranjero.

Pero el país comenzó a abandonarlos cuando creó un impuesto federal sobre la renta en 1913, dice el presidente. Luego, “en 1929, todo llegó a un final muy abrupto con la Gran Depresión. Y

nunca habría sucedido si se hubieran mantenido con la política arancelaria”, dijo Trump al anunciar su plan de aranceles la semana pasada.

Refiriéndose a la ley Smoot-Hawley, agregó: “Intentaron trae-
r de vuelta los aranceles para sal-
var a nuestro país, pero ya se ha-
bía ido. Se había ido. Era demasiado tarde. No se podía hacer nada: tomó años y años salir de esa depresión”.

Sin embargo, la historia de altos aranceles de Estados Unidos continuó mucho después de 1913, y la interpretación de Trump sobre lo que provocó la Gran Depresión, así como la respuesta de Washington en la era de Hoover, no reflejan lo que realmente sucedió.

Gary Richardson, profesor de economía en la Universidad de California, Irvine, señala que Estados Unidos mantuvo altos aranceles durante mucho tiempo, lo que “ayudó a trasladar la industria aquí. Pero nos deshici-
mos de ellos porque, como el pa-
ís que estaba a la vanguardia de la tecnología, no pensábamos que fueran útiles”.

“Cuando éramos más poderosos, justo después de la Segunda Guerra Mundial, impusimos un régimen de bajos aranceles a la mayor parte del mundo porque pensábamos que nos beneficiaría”, dijo Richardson, también ex historiador del Sistema de la Reserva Federal. “Ahora, esta-
mos volviendo a algo diferente”.

ARANCELES DATAN DE 1789

George Washington firmó la Ley de Aranceles de 1789, que fue la primera legislación importante aprobada por el Congreso, la cual impuso un gravamen del 5% sobre muchos bienes importados a Estados Unidos. Sin un impuesto federal sobre la renta, la política consistía en encontrar fuentes de ingresos para el gobierno al tiempo que se protegía a los productores estadounidenses de la competencia extranjera.

Después de que la Guerra de 1812 interrumpiera el comercio de Estados Unidos con Reino Unido, Washington aprobó más aranceles en 1817, destinados a proteger la fabricación nacional contra las importaciones potencialmente más baratas, especial-



EL PRESIDENTE DE EEUU. HERBERT HOOVER FIRMÓ EN 1930 LA LEY DE ARANCELES SMOOTH-HAWLEY QUE EMPEORÓ UN CLIMA ECONÓMICO QUE YA ERA MALO.

mente textiles.

Los altos aranceles se mantu-
vieron durante décadas, particu-
larmente mientras el gobierno bus-
ca aumentar sus ingresos y pagar la deuda en la que incurrió durante la Guerra Civil.

La Ley de Aranceles de 1890 elevó los impuestos al 49,5% so-
bre más de 1.500 artículos. El “Napoleón del proteccionismo”, William McKinley, un congresista republicano de Ohio que sería elegido presidente en 1896 y uno de los héroes de Trump, defendió la medida.

Pero esa acción hizo que los precios subieran y que la econo-
mía de Estados Unidos cayera. Empeoró después del llamado Pánico de 1893, cuando el desem-
pleo alcanzó el 25%. Los historia-
dores se referían al período como la “gran depresión” hasta que fue superado por la verdadera Gran Depresión.

IMPUESTO A LA RENTA

Un impuesto nacional sobre la renta no se volvió permanente hasta que el Congreso aprobó la 16ta Enmienda en 1909, la cual fue ratificada cuatro años des-
pués. A pesar de lo que sugiere Trump, lo que siguió fue un cre-
cimiento económico continuo, impulsado por avances tecnoló-
gicos como el teléfono y un au-
mento del gasto del consumidor después de la Primera Guerra Mundial.

Un auge de la construcción y un aumento de la fabricación, particularmente de bienes de consumo entre los que estuvo el automóvil, ayudaron a desenca-
denar los “locos años 20”. El Pro-
medio Industrial Dow Jones au-
mentó seis veces, subiendo de 63 puntos en agosto de 1921 a casi 400 en septiembre de 1929.

Fue la era de la Prohibición y la era del jazz, un período de ur-
banización aun cuando la agricul-

historia de Estados Unidos, en un esfuerzo por fortalecer aún más la fabricación nacional. Eso pro-
vocó aranceles de represalia de socios comerciales clave de EE.UU. que reflejan las reacciones de la China contemporánea y de otros países a los nuevos gravámenes de Trump.

MARTES NEGRO Y DEPRESIÓN

La economía comenzó a desace-
lerarse cuando la Fed aumentó las tasas de interés en 1928 y de nuevo el año siguiente.

La idea era principalmente aliviar una burbuja del mercado de valores al reducir los préstamos a corredores o empresas que compraban acciones. Pero eso generó tasas de interés más altas en Reino Unido y Alemania, lo que ayudó a desacelerar el gasto y la producción del consumidor global, e inició una recesión en

EE.UU. en el verano de 1929.

La Gran Depresión comenzó con el llamado “Martes Negro” el 29 de octubre de 1929, cuando una venta de pánico provocó la caída del mercado de valores, eliminando a miles de inversionis-
tas que habían pedido grandes préstamos. A medida que la demanda del consumidor dismi-
nuyó, las empresas de fabricación despedían trabajadores y cerraban fábricas.

En los años siguientes, la tasa de desempleo en EE.UU. alcanzó el 25%, mientras que la produc-
ción económica se desplomó ca-
si un 30%. Hubo miles de que-
bras bancarias y cierres generaliza-
dos de negocios, mientras mi-
llones de estadounidenses per-
dían sus hogares.

LA LEY SMOOTH-HAWLEY

Con riqueza propia y simpatías,

globales, Hoover presentaba una figura muy diferente a la de Trump.

Hoover quedó huérfano a los nueve años y encabezó esfuerzos de ayuda alimentaria humanitaria durante la Primera Guerra Mundial mientras vivía en Londres. También fue secretario de Comercio antes de postularse para presidente. Podía ser dinámico con grupos pequeños, pero reservado en público.

"No hay teatro en Herbert Hoover", dijo David Hamilton, profesor de historia de la Universidad de Kentucky.

Tratando de cumplir su promesa de campaña de proteger a los agricultores, Hoover presionó al Congreso para obtener aranceles agrícolas más altos. Pero un objetivo principal era alentar a los agricultores a producir nuevos tipos de cultivos, y Hoover no consideraba que el incremento de los aranceles de Estados Unidos fuera incompatible con el comercio global, dijo Hamilton.

"No convirtió el comercio en un arma de la manera que venimos hoy", dijo Hamilton, autor de "Del nuevo día al New Deal: Política agrícola estadounidense de Hoover a Roosevelt".

Hawley, presidente de la Comisión de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes, originalmente buscó protecciones para la agricultura. Pero el proyecto de ley final fue mucho más allá y utilizó los elevados aranceles para proteger la fabricación. Fue aprobado en la Cámara en mayo de 1929.

Smoot, quien presidía el comité de finanzas del Senado, ayudó a supervisar su aprobación en marzo de 1930. La legislación reconciliada que se convirtió en la Ley de Aranceles Smoot-Hawley finalmente fue aprobada por el Congreso en junio de ese año.

Hoover estaba conflictuado, en especial, debido a que más de 1.000 economistas estadounidenses firmaron una carta instando a un voto. Pero aprobó la ley, diciendo en un comunicado: "Ninguna ley arancelaria ha sido promulgada, ni nunca será promulgada, bajo el sistema actual, que sea perfecta".

Todo eso difiere de Trump, otro empresario convertido en presidente, quien creció en la riqueza y fue un magnate inmobiliario y estrella de reality shows que nunca había servido en el gobierno antes de ganar la presidencia por primera vez en 2016.

Trump ha defendido durante mucho tiempo los aranceles como una forma de proteger la economía y la fabricación de Estados Unidos a expensas de sus socios comerciales glo-

bales. Y eludió al Congreso al modificar potencialmente el alcance de sus objetivos políticos al declarar una "emergencia económica" para instituir aranceles de forma unilateral.

La ley Smoot-Hawley elevó los aranceles de importación en un 20% en promedio sobre miles de bienes, lo que provocó que muchos de los principales socios comerciales de Estados Unidos tomaran represalias. La cooperación internacional en asuntos no comerciales también disminuyó, incluso en temas de defensa, lo que ayudó a allanar el camino para el ascenso de Hitler, dijo Richardson.

"Hubo algunas industrias donde se obtuvieron ganancias", dijo Richardson sobre la ley Smoot-Hawley. "Pero en general, las personas en Estados Unidos y las personas de todo el mundo fueron las perdedoras".

Los fabricantes estadounidenses vieron cómo se evaporaban los mercados extranjeros para sus bienes, y la producción y el gasto del consumidor se hundieron aún más. En 1932, Hawley perdió las primarias republicanas de Oregon en su distrito, y Smoot fue derrotado en noviembre, cuando el demócrata Franklin D. Roosevelt aplastó a Hoover en la contienda presidencial.

En los años siguientes, Smoot, Hawley y Hoover siguieron defendiendo en gran medida sus políticas arancelarias culpando a las políticas comerciales internacionales y a las fuerzas monetarias externas, así como a los demócratas, por los problemas económicos de Estados Unidos. La economía no comenzaría su recuperación hasta que el estallido de la Segunda Guerra Mundial aumentara la demanda de la producción fabril en 1939.

"La depresión económica no puede curarse por la acción legislativa o por el pronunciamiento ejecutivo", dijo Hoover en diciembre de 1930. "Las heridas económicas se deben sanar por la acción de las células del cuerpo económico: los productores y consumidores mismos".

90

días de suspensión de aranceles dio ayer Trump a los países que no aplicaron represalias a EE.UU.

1930

en mayo de ese año EE.UU. aprobó el paquete completo de aranceles llamado Ley Smoot-Hawley.