

J. AGUILERA/AGENCIAS

El desarrollo de la política de aranceles impulsado por Estados Unidos comenzó el año con un episodio que reabre las dudas en torno a su impacto económico y comercial. Después de varias semanas de revisión, la Corte Suprema de ese país declaró que la base jurídica utilizada por el Presidente Donald Trump para imponer la mayor parte de sus aranceles recíprocos es ilegal.

En concreto, el tribunal estableció —en fallo dividido— que el mandatario no podía acogerse a la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (IEEPA, por sus siglas en inglés) para invocar la mayor parte de las tarifas de base que impuso a las importaciones a partir de abril del año pasado. Aquellos gravámenes vinculados a investigaciones especiales, como los que pesan sobre derivados del cobre y la madera, no entran en esta categoría.

En todo caso, el mandatario se apuró a declarar que firmará una **orden para imponer un nuevo arancel global del 10% bajo otra figura legal**, y prometió una batería de investigaciones que podrían permitirle aplicar más impuestos a las importaciones. “La Corte Suprema no anuló los aranceles, simplemente anuló un uso particular de los aranceles bajo la IEEPA”, declaró a periodistas. Y avanzada la tarde firmó una orden ejecutiva para imponer una tarifa adicional global de 10%. “Es un gran honor para mí haber firmado, desde el Despacho Oval, un arancel aduanero mundial del 10% aplicable a todos los países, que entrará en vigor casi de inmediato”, escribió el presidente estadounidense en su plataforma Truth Social, publicó la agencia AFP.

Facultades reducidas

En general, la mirada de los analistas es que, si bien Trump anunció rápidamente una respuesta, sus facultades para insistir en esta materia quedan disminuidas. En concreto, el jefe de Estado aludió al uso de la denominada sección 122 de la Ley de Comercio, pero “la sección contiene ciertas limitaciones, entre ellas, el que los aranceles no pueden aplicarse por un período superior a los 150 días”, remarca Joel Morante, socio de Tax & Legal en Deloitte.

Darío Romero, socio de Impuestos Internacionales y Transacciones de EY, añade que “si bien la Casa Blanca ha dicho que existen otras herramientas, son bien distintas a las que originalmente se establecieron, requiriendo ya sea límites temporales de 150 días o la expresión de amenazas a la seguridad nacional. No es claro que Trump pueda continuar con estas políticas sin pasar por el Congreso (...), lo que es seguro es que el mundo deberá seguir conviviendo con mayor volatilidad en materia de comercio internacional”.

Así, desde el punto de vista financiero, la analista de mercados de XTB Latam, Emanoelle Santos, cree que “el mer-

MANDATARIO REACCIONÓ Y FIRMÓ UNA ORDEN QUE BUSCA IMPONER TARIFA ADICIONAL GLOBAL DE 10%:

La justicia de EE.UU. falla contra aranceles de Trump y abre incerteza sobre negociaciones con Chile

Tras un revés en la Corte Suprema, el Presidente norteamericano recurre a nuevas herramientas legales para sostener su política arancelaria e instala un nuevo foco de incertidumbre en el comercio. También reconfigura tratativas pendientes con nuestro país.



El Presidente Donald Trump anunció una estrategia alternativa tras la restricción de la Corte Suprema.

cado podría transitar desde un riesgo macro de aranceles universales hacia un riesgo más micro y sectorial, con episodios de volatilidad asociados a investigaciones, anuncios y negociaciones puntuales”. Según Bloomberg, la reacción del mercado tras conocer el fallo mostró una apreciación bursátil en los contratos de los principales metales, un impulso al cobre en la Bolsa de Metales de Londres y un alza en Wall Street.

Impactos económicos

Para dar cualquiera de sus próximos pasos, Trump debe emitir documentos oficiales entregando detalles. En este sentido, una de las mayores dudas quedó instalada respecto de si la anulación de los aranceles llevará a reembolsos.

“La Corte no dio ninguna instrucción sobre cómo devolver lo recaudado. Eso significa que no está para nada garanti-

zado que haya un retroceso automático. En la práctica, este tipo de definiciones suele quedar en manos del Ejecutivo o del Congreso, lo que introduce bastante incertidumbre”, plantea Morante.

“Las cifras en disputa son grandes (se habla de más de US\$ 133.000 millones ya pagados por importadores, y el acumulado bajo el programa podría acercarse a niveles aún mayores), lo que introduce incertidumbre sobre los flujos de caja de las empresas y sobre los ingresos del fisco”, advierte Santos.

En el caso de Chile, si los aranceles no prosperan por otra vía, el investigador del Ocec-UDP Antonio Espinoza estima que abriría espacio a una normalización de los flujos de exportaciones, que el año pasado estuvieron marcados por un importante adelantamiento de compras ante la expectativa de mayores tarifas. En términos absolutos, calcula, “se disminuiría el arancel efectivo aplicado a la importación de bie-

nes chilenos que, entre enero y noviembre (último mes disponible) de 2025, ascendió a 2,5%, con una recaudación arancelaria de US\$ 439,5 millones (...). En ausencia de los aranceles recíprocos, el arancel efectivo aplicado por EE.UU. a la importación de bienes provenientes de Chile en 2024 fue de 0,03%”.

Negociación en curso

El nuevo escenario también debería reconfigurar las negociaciones pendientes entre Chile y Estados Unidos, que precisamente surgieron para llegar a un acuerdo arancelario en el marco del TLC entre ambos países. Que la discusión siga abierta es clave, puesto que aquellos países que ya consagraron un acuerdo no son objeto de la restricción que impuso la Suprema.

Matías Pinto, partner de Geogig Consulting, remarca que “si se le quiere po-

“No debieran aceptarse las mismas condiciones como si este fallo no hubiese pasado. (...) (EE.UU.) pierde un elemento central de la posición negociadora”.

MATÍAS PINTO
Geogig Consulting

“El mercado podría transitar desde un riesgo macro de aranceles universales hacia un riesgo más micro (...), anuncios y negociaciones puntuales”.

EMANOELLE SANTOS
XTB Latam

“(El anuncio de Trump) contiene ciertas limitaciones, entre ellas, que los aranceles no pueden aplicarse por un período superior a los 150 días”.

JOEL MORANTE
Deloitte

ner aranceles a Chile, debiera darse inicio a una investigación. Eso es lo que Chile tiene que evitar”. En este sentido, estima que las nuevas autoridades quedan en mejor pie para negociar con el nuevo escenario: “No debieran aceptarse las mismas condiciones como si este fallo no hubiese pasado. (...) Si se quiere poner un arancel unilateralmente, tiene que darle inicio a una nueva investigación y tiene que dar argumentos, fundamentos, procesos de consulta pública, etc. Entonces, pierde un elemento central de la posición negociadora”.