

OPINIÓN

LOS EFECTOS DEL ALZA ARANCELARIA

Por Sergio Hernández Núñez,
abogado.



“En el caso de Chile, que exporta a Estados Unidos el 11% de su producción de cobre, los aranceles del 10% a este mineral (en investigación, que pueden ir desde el 0% al 25%, según Goldman Sachs), no tienen justificación normativa ni comercial alguna.”

En una conferencia dictada en la Universidad Complutense de Madrid, en 1993, el destacado economista estadounidense Lester Thurow planteó su tesis sobre la “Guerra del Siglo XXI”, afirmando que la más importante no sería una guerra bélica, sino una guerra comercial entre Japón, Europa (la UE) y Estados Unidos.

Por esa época, hace 32 años, no visualizaba aún que, la adopción por Den Xiaoping, a fines de 1978, de una economía “socialista de mercado” iba a provocar, décadas después, una gran urbanización y desarrollo tecnológico de ese país, convirtiéndolo en una potencia global, extendiendo sus exportaciones a todo el mundo, penetrando mercados a bajos costos y estratégicas inversiones, proyectándose como la primera economía mundial para el año 2027.

Frente a ese fenómeno y al alto déficit de la balanza comercial estadounidense, el presidente Trump ha iniciado una verdadera guerra comercial, imponiendo aranceles a todos los países con los que esa potencia tiene relaciones comerciales para proteger la industria local, con tasas arancelarias mínimas del 10% (aunque suspendidas por ahora), hasta superar el 100%, específicamente con China, que ha respondido con menores sobretasas a las importaciones norteamericanas, aunque se han estado negociando rebajas recíprocas.

El desarrollo de esta reciente política norteamericana no solo apunta al proteccionismo, lo que puede hacer gracias a su gran población y lo fuerte de su economía, sino a contar con un instrumento de negociación para mejorar su déficit comercial y sentar las bases para mantener su primacía global.

Estas decisiones del presidente Trump podrán mejorar su competitividad industrial, pero solo en algunos rubros, como el tecnológico, metalmecánico y agrícola, entre otros, pero generará inflación por el mayor costo de los productos importados para el consumidor local, menor crecimiento económico, incluso una pequeña recesión.

En el caso de Chile, que exporta a Estados Unidos el 11% de su producción de cobre, los aranceles del 10% a este mineral (en investigación, que pueden ir desde el 0% al 25%, según Goldman Sachs), no tienen justificación normativa ni comercial alguna. En efecto, este tipo de medidas se aplican para proteger a la industria de cada país en la medida que se justifique por razones de dumping. Pues bien, no existe ninguna de las razones por las que Estados Unidos pueda aplicar estos aranceles al cobre chileno y a otros países de los cuales lo importa.

En primer lugar, porque ese país no tiene la capacidad de producir el diferencial de cobre que su economía necesita, más de 900.000 toneladas adicionales que importa. La segunda razón, que haya dumping en el país exportador, Chile en este caso, no existe, por cuanto los precios del cobre los determina el mercado, especialmente la Bolsa de Londres. Como tercera razón, Chile está protegido por los acuerdos comerciales con Estados Unidos, que solo permite que se le apliquen sobretasas arancelarias a sus exportaciones en caso de dumping.

Una medida de esta naturaleza no solo no tiene justificación económica ni autorización normativa, sino que perjudica a las industrias norteamericanas consumidoras del cobre chileno y al consumidor final. Por último, como Estados Unidos no puede aumentar su producción de cobre si no después de al menos 8 a 10 años, continuará necesitando del cobre chileno, por lo que la eventual sobretasa no afectaría el volumen ni el precio de esas exportaciones, menos si se estima que habrá déficit de oferta mundial de este producto.