

Guerra arancelaria: experiencia y riesgos ante el escenario impulsado por EEUU

La decisión del Presidente Donald Trump de imponer aranceles recíprocos a cerca de 100 países, con tarifas que parten en 10% y llegan hasta 145% para China, ha marcado un hito significativo en la política comercial global. Este evento, mal llamado Día de la Liberación, representa un gesto de fuerza del mandatario, que acaba de ganar la elección y busca apelar a su electorado.

Para ponerlo en perspectiva histórica, Estados Unidos ha utilizado altos aranceles en el pasado para proteger su industria y generar más ingresos fiscales. Por ejemplo, la McKinley Tariff Act de 1890 -con una tarifa promedio de 29,6%- y la Fordney-McCumber Act de 1922 -con un 15,2%- tenían como objetivo proteger la industria y la agricultura. Durante la Gran Depresión, la Smoot-Hawley Tariff Act elevó los aranceles hasta 19,8% para proteger el empleo y la industria manufacturera.

Sin embargo, tras la Segunda Guerra Mundial, la tendencia global fue la reducción de barreras arancelarias y la firma de acuerdos de libre comercio, como el GATT de 1947 (que derivó en la OMC) y el Nafta de 1994. En 2024, la tarifa promedio de EEUU era de 2,5%. El aumento a un promedio del 14,5% en lo que va de 2025 es el más alto en casi 90 años.

El Presidente Trump ha sostenido que el propósito de este extenso régimen de tarifas es la reindustrialización de EEUU, buscando restituir la industria manufacturera. Les habla directamente a los trabajadores manufactureros que, de acuerdo a su interpretación, habrían perdido sus empleos por la competencia internacional.



JOSÉ MIGUEL SÁNCHEZ
 DECANO FACULTAD DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN UC



JOSÉ DÍAZ
 SECRETARIO ACADEMICO FACULTAD DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN UC

“No hay antecedentes de un Presidente de EEUU que amenace a prácticamente a todas las economías del planeta simultáneamente. En ocasiones anteriores, las negociaciones eran bilaterales. Esta guerra comercial y la incertidumbre generada tendrán un impacto negativo en la economía mundial. Los efectos más concretos serán una disminución en los flujos globales de comercio internacional”.

Sin embargo, es crucial notar que el empleo manufacturero en EEUU ha experimentado un descenso constante como porcentaje del empleo total desde la Segunda Guerra Mundial, pasando de más del 30% a poco más del 21% a principios de los 80, y a solo alrededor del 8% a finales de 2024.

No hay antecedentes de un Presidente de EEUU que amenace a prácticamente a todas las economías del planeta simultáneamente. En ocasiones anteriores, las negociaciones eran bilaterales.

Esta guerra comercial y la incertidumbre generada tendrán un impacto negativo en la economía mundial. Los efectos más concretos serán una disminución en los flujos globales de comercio internacional. La OMC, en su informe de abril de 2025, pronostica que el volumen de comercio mundial disminuirá en un 0.2% en 2025, una caída significativa respecto a la estimación previa a las tarifas que proyectaba un crecimiento del 2.5%. Respecto al crecimiento mundial, la proyección ha caído del 2.8% al 2.2% para 2025 debido a la guerra comercial y la incertidumbre.

Si bien las preocupaciones económicas del presidente Trump son legítimas, probablemente los instrumentos utilizados no resolverán las dificultades de EEUU y tendrán consecuencias negativas para ellos también. Los consumidores estadounidenses pagarán precios más altos por bienes manufacturados, que podrían ser de peor calidad, dada la integración global de las cadenas productivas.

Chile soportará una tarifa del 10% de EEUU y

se verá afectado tanto directa como indirectamente. La vía directa es una posible reducción en las exportaciones a EEUU, aunque estas representan solo el 15% del total chileno. La vía indirecta es más significativa, ya que China es el principal destino de las exportaciones chilenas (alrededor del 35%). Si la política tarifaria de EEUU induce una recesión o menor crecimiento en China (y a nivel mundial), esto se traducirá en una menor demanda por los productos chilenos.

Ante este escenario, las autoridades chilenas deberían centrar sus estrategias en la defensa del libre comercio y el multilateralismo. Siendo una de las economías más abiertas al mundo, Chile debe mantener esa senda, buscar nuevos mercados para sus productos (como ilustra la reciente visita del presidente Boric a India) y, sin dejar de negociar con EEUU en el marco del TLC bilateral, poner énfasis en políticas procrecimiento e inversión a nivel local.

En conclusión, el alza de aranceles impulsada por el presidente Trump representa un quiebre con la tendencia de liberalización comercial de las últimas décadas y carece de antecedentes en su alcance global. Aunque busca apelar a una base electoral y supuestamente reindustrializar EEUU, los instrumentos utilizados son poco efectivos para ese fin y, por el contrario, tendrán consecuencias muy negativas para la economía mundial, para Chile y, paradójicamente, para el propio EEUU, como un efecto “boomerang”. La respuesta de Chile debe ser la firme defensa de la apertura comercial y la búsqueda activa de la diversificación de mercados con una actitud más proactiva.