

PUNTO DE VISTA

—Por Josefina Montenegro—
Abogada y directora de empresas



Aranceles y Estado de Derecho

En febrero de este año, la Corte Suprema de Estados Unidos resolvió que la International Emergency Economic Powers Act —una ley de 1977 diseñada para enfrentar emergencias económicas internacionales— no autorizaba al presidente Donald Trump a imponer determinados aranceles sobre la mayoría de las importaciones. El fallo avaló argumentos previos de cortes inferiores, entre ellas los del Tribunal de Comercio Internacional de EE.UU., que en mayo de 2025, ya había declarado ilegales esos gravámenes por exceder las facultades conferidas en la normativa.

El punto jurídico es relevante. Los aranceles tienen naturaleza tributaria y, por regla general, corresponden al ámbito de atribuciones del Congreso. Si bien en materia comercial pueden existir delegaciones al Ejecutivo, la pregunta era si esa delegación existía en los términos invocados. La Corte estimó que no. Por eso, el debate de fondo no era si Estados Unidos podía proteger su industria o corregir desequilibrios comerciales. La pregunta era anterior, si el instrumento jurídico utilizado permitía hacerlo de esa manera.

Esa distinción importa pues en un Estado de Derecho, los fines económicos no reemplazan la legalidad de los medios. Una política pública puede perseguir objetivos legítimos, pero requiere competencias claras y controles institucionales. A veces se mira el Derecho como una restricción, pero episodios como este recuerdan lo contrario. La certeza jurídica no es una aspiración; es parte de la infraestructura que permite planificar, invertir, contratar, importar y exportar.

La consecuencia económica del fallo de la Corte Suprema no fue menor. El gobierno estadounidense debería devolver más de US\$166.000 millones recaudados por los aranceles posteriormente anulados. Miles de empresas ya han demandado buscando recuperar lo pagado. Detrás de esas cifras hay exportadores que absorbieron mayores costos, compañías que ajustaron precios, consumidores que pagaron más y cadenas de suministro que operaron durante meses bajo incertidumbre.

Lo ocurrido muestra que incluso las políticas económicas de mayor impacto

están sujetas a límites jurídicos, y que cuando esos límites son discutidos o redefinidos, la incertidumbre se transmite rápidamente a la economía real. Encarece los costos de las empresas, la relación con sus proveedores, las decisiones de inversión y, finalmente, la confianza. Incluso la devolución posterior de recursos no repara completamente el daño causado por decisiones adoptadas en un contexto cambiante.

Pero el fallo tampoco cerró la discusión, sino que la desplazó a otro terreno. Tras la decisión judicial, el Gobierno estadounidense comenzó a buscar nuevos instrumentos para sostener una política comercial más restrictiva. De hecho, hace pocos días, anunció que va a imponer un arancel del 25% a los automóviles y camiones fabricados en la Unión Europea. Europa ha respondido defendiendo la vigencia de los acuerdos y dejando abiertas otras posibles reacciones.

La secuencia es más importante que cada episodio por separado. Muestra que el comercio internacional entró en una etapa menos predecible, más expuesto a disputas legales y a decisiones políticas. Durante décadas, muchas empresas tomaron decisiones bajo el supuesto de una globalización relativamente estable con menores barreras, mayor integración y reglas conocidas. Hoy ese supuesto está en revisión. El riesgo comercial ya no puede analizarse separado del riesgo jurídico y geopolítico.

En este caso, la sentencia cumplió un rol institucional fundamental al corregir el uso de un instrumento legal que la Corte estimó improcedente. Pero también mostró que, mientras una medida económica se aplicó, se litigó y finalmente se resolvió, las empresas ya tomaron decisiones. La institucionalidad puede corregir el rumbo; lo que no siempre puede hacer es borrar completamente los efectos de la incertidumbre.

Para Chile, una economía abierta, el mensaje también es claro. No tenemos el tamaño para definir las reglas globales, pero sí podemos fortalecer aquello que en un mundo incierto y tensionado entre potencias, se vuelve más valioso. Ello es la certeza, el cumplimiento de acuerdos, la seriedad institucional y la capacidad de ser un socio confiable. En conclusión, el respeto al Estado de Derecho es una ventaja competitiva.