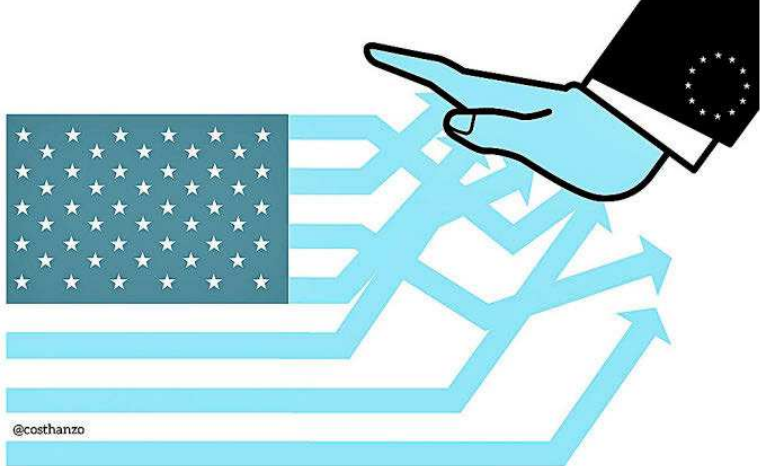




¿Por qué eliminar los aranceles no funcionará? O sí...



José García Montalvo

Comenzó Vietnam ondeando la bandera blanca y prometiendo reducir los aranceles a productos de Estados Unidos al 0%. Evidentemente, el país tiene mucho que perder con el 46% de los aranceles que les corresponde según las tablas de los mandamientos arancelarios de Trump. La UE se ha sumado a este tipo de estrategia ofreciendo 0% por 0% en aranceles a productos industriales.

La publicación del cálculo de las tarifas recíprocas que aparecían en las tablas con que Trump anunció los aranceles muestra hasta qué punto este tipo de estrategia tiene poco recorrido. La explicación inicial de los valores ya señalaba que no sólo se referían a aranceles, sino también a políticas no arancelarias que impedían la eliminación de los déficits comerciales. De esta forma, el elemento básico que mueve estos aranceles recíprocos es el déficit comercial. La fórmula concreta de cálculo divide el déficit comercial por las importaciones multiplicadas por la elasticidad de las importaciones y el parámetro que determina cuánto del arancel acaba trasladándose al precio de las importaciones. Por tanto, depende de las importaciones y las exportaciones, así como de dos parámetros: la elasticidad de las importaciones al precio y la proporción de la traslación del arancel al precio de los productos importados.

De esta forma, incluso si los aranceles fueran del 0% un país como Vietnam generaría superávit comercial con Estados Unidos por la simple aplicación del principio de ventaja comparativa, pues los norteamericanos gastarían más en zapatillas y vestidos producidos en Vietnam que los vietnamitas en gas licuado y otros productos en que Estados Unidos tuviera ventaja comparativa. Incluso eliminando los aranceles, la fórmula utilizada de tarifas recíprocas generaría un arancel elevado de Estados Unidos en los países en que tiene ventajas competitivas fundamentalmente por diferencias salariales.

La fórmula utilizada es *ad-hoc* por varios motivos. En primer lugar, porque sólo considera el déficit comercial. Por ejemplo, Estados Unidos tiene déficit comercial con la UE en la balanza de bienes, pero superávit en la de bienes y servicios (consultoría, servicios técnicos, científicos y de ingeniería, servicios de seguridad, telecomunicaciones, información, pro-

piedad intelectual, etc.). ¿No deberían utilizarse el déficit de la balanza por cuenta corriente en vez del déficit comercial? Dado que la balanza de pagos es una identidad contable, si se quiere reducir el déficit comercial (suponiendo que no cambia la balanza de capitales) hay que reducir el superávit de venta de servicios de Estados Unidos a Europa. Tener déficit en la balanza de bienes y servicios sólo quiere decir que una economía consume e invierte más que los ahorros que genera. Esto permite que los consumidores tengan una mayor variedad de productos disponibles y una mayor inversión que la que se podría permitir con sus propios ahorros, lo que genera mayor productividad y crecimiento futuro.

Precios de importación

En segundo lugar, el documento explicativo del cálculo de los aranceles recíprocos argumenta que la fórmula se ha tomado de un artículo científico serio. Sin embargo, uno de los autores de este trabajo argumentó en el *New York Times* que se ha interpretado incorrectamente la investigación y que se usan valores de los parámetros que no cuadran con los publicados en su trabajo. Un factor muy importante es la tasa de traslación del arancel a los precios de importación. La metodología utilizada por la administración Trump utiliza un traspaso del 25% sin que se incluya la fuente de este dato. En la investigación original la tasa de traslación era del 95%. Si se incluye este valor en los cálculos el resultado sería una tarifa cuatro veces inferior a la calculada.

Por tanto, negociar con la eliminación de los aranceles al 0% no funcionará mientras siga existiendo déficit comercial... o sí. La única posibilidad es que las ofertas de eliminar aranceles, sugeridas en parte por declaraciones de Elon Musk, puedan servir de excusa para dejar sin efecto los aranceles. Es evidente que la presión a Trump está aumentando de forma drástica y, aunque parezca que no le afecta, es difícil mantener la calma cuando los mercados bursátiles, donde una proporción récord de norteamericanos tiene parte de sus ahorros, se siguen desplomando; las grandes empresas de Estados Unidos ven esfumarse una parte sustancial de su valoración; y los votantes republicanos empiezan a desconfiar de las políticas de Trump, con las consecuencias sobre las perspectivas electorales de los candidatos republicanos, etc.

En este contexto, Trump podría proclamar victoria a pesar de que su objetivo de eliminar el déficit comercial no se cumpliera.

Catedrático de Economía en la UPF