

## El precio de la protección: un análisis profundo de los aranceles

LIBRO BLANCO

MAYO 2025

Los aranceles han sido una herramienta fundamental de la política económica estadounidense desde su fundación. Un arancel es, en esencia, un impuesto sobre los bienes y servicios importados. Al aumentar el costo de los productos extranjeros, los aranceles pueden influir en el origen de los materiales de las empresas y en el lugar de compra de los bienes por parte de los consumidores.

A lo largo de la historia, los aranceles han desempeñado un papel fundamental en la formación de las naciones, la industria y el comercio. Antiguamente, los aranceles eran una fuente principal de ingresos federales para Estados Unidos. Con el tiempo, su función ha evolucionado: de financiar al gobierno en el siglo XIX a proteger industrias o negociar términos comerciales en el siglo XXI.

Este documento ofrece una descripción general de qué son los aranceles y cómo funcionan, luego analiza sus ventajas y desventajas económicas, incluidos los efectos sobre el crecimiento, la inflación, el empleo, la productividad y los mercados financieros.

### Conclusiones clave

- Los aranceles son impuestos sobre bienes importados, como productos manufacturados y agrícolas.
- Los aranceles pueden utilizarse para proteger a las industrias nacionales encareciendo los productos extranjeros, lo que proporciona una ventaja competitiva a los productores locales. Además, pueden servir como una poderosa herramienta de negociación para alentar a otros países a reducir sus barreras comerciales o abordar prácticas desleales.
- El costo de los aranceles suele repercutir en los importadores, empresas y consumidores estadounidenses en forma de precios más altos. Además, los aranceles pueden provocar guerras comerciales y agravar las tensiones internacionales.

### ¿Qué son las tarifas y cómo funcionan?

En términos sencillos, los aranceles son impuestos a las importaciones. Cuando un producto extranjero entra a Estados Unidos, se puede aplicar un arancel (también llamado "derecho") en la frontera, lo que eleva su precio. En teoría, el efecto inmediato es que el arancel encarece el producto importado en el mercado estadounidense, lo que puede desincentivar las importaciones y dar una ventaja de precio a los productos competidores de producción nacional. La Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de Estados Unidos (CBP) se encarga de recaudar este impuesto de importación sobre las mercancías entrantes, que posteriormente se destina al Tesoro de Estados Unidos.<sup>1</sup>

#### COLABORADORES

Alison Adams, doctora

FRANK BENHAM, CFA, CAIA

<sup>1</sup> Téngase en cuenta que el arancel sobre un producto sujeto a arancel lo paga el importador, no el exportador.

Aunque se aplican aranceles a los productos extranjeros, los estudios han demostrado que el costo generalmente se traslada a los importadores, empresas y consumidores estadounidenses en forma de precios más altos.<sup>2</sup> En otras palabras, los compradores estadounidenses normalmente terminan pagando más por el artículo.

2 Fuente: Documento de trabajo del NBER, Amiti, et al., 2025, "Protección comercial, rentabilidad del mercado de valores y bienestar".

Funcionalmente, los aranceles cumplen múltiples propósitos. Históricamente, fueron cruciales para aumentar los ingresos del gobierno (véase la Figura 1). Entre 1798 y 1913, los aranceles generaron aproximadamente entre el 50 % y el 90 % de los ingresos federales en Estados Unidos.

3 Fuente: US Global Investors, "Historia de los aranceles y su papel en la política económica de Estados Unidos".

En la época anterior a los impuestos sobre la renta, el joven gobierno estadounidense dependía en gran medida de los aranceles de importación para financiar sus operaciones. Sin embargo, hoy en día, los aranceles representan solo una pequeña fracción de los ingresos federales, del orden del 1-3% en los últimos años (véase la Figura 2).<sup>4</sup> Esto se debe a que los gobiernos modernos se financian principalmente a través de impuestos sobre la renta, la nómina y las ventas, y, hasta hace muy poco, muchas importaciones no estaban sujetas a arancel alguno. A diciembre de 2022, más de la mitad de todas las importaciones industriales que ingresaban a EE. UU. estaban libres de aranceles.<sup>5</sup>

4 Ibid.

5 Fuente: Representante Comercial de Estados Unidos a 2022. Más del noventa y cuatro por ciento de las importaciones estadounidenses en valor se clasifican como bienes industriales (no agrícolas).



figura 1

Arancel de importación promedio 1821-2024 (%)

Fuente: Datos de Tax Foundation al 14 de abril de 2025. El arancel promedio es un promedio ponderado basado en el valor y el tamaño de los bienes importados.

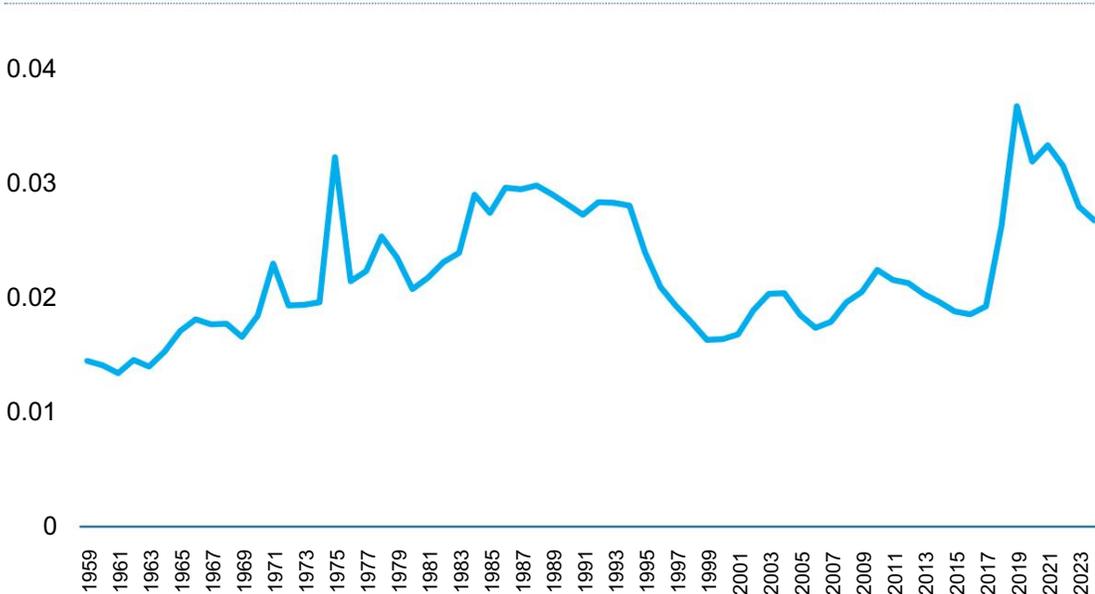


figura 2

Ingresos por aranceles de importación de EE. UU. como porcentaje del total Ganancia

Fuente: FRED a marzo de 2025.

Si no se trata principalmente de ingresos, ¿por qué imponer aranceles hoy en día? Principalmente, los aranceles se utilizan como herramienta política para proteger a ciertas industrias nacionales e influir en las negociaciones comerciales. Al encarecer las importaciones de la competencia, un arancel puede ayudar a proteger a los productores nacionales de la competencia extranjera en el mercado interno. Por ejemplo, un arancel al acero importado abarata comparativamente el acero fabricado en Estados Unidos para los compradores estadounidenses, lo que proporciona una ventaja competitiva a la industria siderúrgica nacional. Japón, Corea del Sur, Taiwán y China han recurrido en gran medida al proteccionismo comercial con aranceles elevados para fomentar la producción industrial nacional desde la Segunda Guerra Mundial. Estos países han tenido tanto éxito en la protección de su base industrial que ahora producen muchos más bienes de los que pueden consumir y exportan sus excedentes a otros países.

Los aranceles también pueden servir como moneda de cambio en las negociaciones: un punto de presión para alentar a otros países a reducir sus barreras comerciales o abordar prácticas desleales.

Los aranceles pueden ser una poderosa herramienta de negociación para una economía grande como la estadounidense, de la que muchos países dependen como mercado de exportación. En las negociaciones comerciales, la amenaza de aranceles (o su eliminación) puede utilizarse para obtener concesiones o forjar nuevos acuerdos.

Cabe destacar que la Constitución de los Estados Unidos otorga al Congreso la facultad de imponer aranceles, pero este ha delegado durante mucho tiempo gran parte de esta autoridad en el presidente. Inicialmente, el Congreso establecía aranceles específicos para los bienes mediante legislación. Sin embargo, desde la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos de 1934, los legisladores otorgaron al poder ejecutivo la facultad de ajustar los aranceles, dentro de ciertos límites, a menudo con fines de negociaciones comerciales. Esta delegación pretendía permitir una política comercial más rápida y flexible, y aislar la fijación de aranceles de intereses particulares. Como resultado, hoy en día un presidente puede promulgar aranceles bajo ciertas leyes —por ejemplo, invocando disposiciones de seguridad nacional o comercio desleal—, a veces sin la aprobación adicional del Congreso.

6 ejemplos históricos de esto  
Incluye los imperios marítimos  
de Inglaterra y Portugal, así  
como la Unión Soviética.

7 Fuente: Servicio de Investigación  
del Congreso, "Política arancelaria de  
EE. UU.: Panorama general". Cabe  
destacar que, al momento de redactar  
este documento, se cuestiona  
el alcance de la autoridad presidencial  
para imponer aranceles sin la  
aprobación del Congreso.

**Como resultado, hoy un presidente puede proclamar aranceles bajo ciertas leyes —por ejemplo, invocando disposiciones de seguridad nacional o de comercio desleal— a veces sin aprobación adicional del Congreso.<sup>7</sup>**

Estados Unidos es miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y Fuente: Ibid.

Es signatario de numerosos acuerdos comerciales, lo que significa que ha acordado respetar ciertos límites arancelarios. Bajo el sistema de comercio basado en normas de la OMC, cada país se compromete a establecer límites arancelarios consolidados para diferentes productos y debe aplicar aranceles sin discriminación entre socios comerciales (con algunas excepciones para los acuerdos de libre comercio y los países en desarrollo). Las normas de la OMC también permiten "válvulas de seguridad" que permiten a los miembros imponer aranceles en casos especiales; por ejemplo, para contrarrestar prácticas comerciales desleales (como el dumping o los subsidios) o para proteger a una industria nacional de un aumento repentino de las importaciones.<sup>8</sup> En efecto, estas normas buscan prevenir la escalada arancelaria y las guerras comerciales al proporcionar un marco legal que determine cuándo y cómo se pueden utilizar los aranceles.

8

## Efectos económicos de los aranceles: pros y contras

Los aranceles suelen describirse como un arma de doble filo: si bien pueden brindar ciertos beneficios a la economía nacional, también conllevan costos más amplios. Su impacto puede analizarse desde diversas perspectivas, como el crecimiento económico, los precios al consumidor (es decir, la inflación), el empleo, la productividad e incluso los mercados financieros. Esta sección describe las principales ventajas y desventajas de los aranceles desde una perspectiva económica.

## Beneficios potenciales de los aranceles

Protección de las industrias y empleos nacionales. El

argumento más común a favor de los aranceles es que protegen a los productores nacionales de la competencia extranjera. Al aumentar los precios de las importaciones, los aranceles pueden ayudar a las fábricas y granjas estadounidenses a vender más en el mercado estadounidense al hacer que los sustitutos extranjeros sean menos atractivos. En teoría, esto protege los empleos en esas industrias y puede prevenir despidos o cierres de empresas en épocas de competencia importadora. Históricamente, Estados Unidos utilizó aranceles altos para impulsar sus industrias jóvenes. Por ejemplo, durante el siglo XIX, cuando la manufactura estadounidense aún estaba en desarrollo, se atribuyó a las protecciones arancelarias el haber ayudado a Estados Unidos a industrializarse. Entre 1871 y 1913, los aranceles estadounidenses sobre las importaciones nunca cayeron por debajo del ~38%, pero la economía creció rápidamente (más del 4% anual), superando al libre comercio británico.<sup>9</sup> Algunos historiadores económicos, como Ha-Joon Chang y Alfred Eckes Jr., han señalado este período como evidencia de que las políticas proteccionistas contribuyeron al surgimiento de Estados Unidos como una potencia industrial.<sup>10</sup>

9 Fuente: Wikipedia – Historia de los aranceles en los Estados Unidos (para tasas arancelarias históricas y contextos).

10 Fuente: Ibid.

Más recientemente, quienes defienden los aranceles afirman que pueden salvar empleos en sectores específicos que, de otro modo, podrían verse afectados por importaciones más baratas. Por ejemplo, los aranceles al acero y al aluminio impuestos en 2018 pretendían reactivar la industria metalúrgica estadounidense. La Casa Blanca señaló el aumento del empleo en las acerías estadounidenses como una señal de que los aranceles estaban generando creación de empleo y salarios más altos en ese sector.<sup>11</sup> De hecho, la producción nacional de acero y el empleo experimentaron un modesto repunte tras la imposición de los aranceles, ya que algunas acerías paradas reabrieron.

11 Fuente: Whitehouse.Gov.

Desde la década de 1970, la base manufacturera estadounidense ha disminuido como porcentaje del PIB, junto con el número de empleos en el sector manufacturero (véase la Figura 3). Algunos responsables políticos creen que el régimen comercial de los últimos cincuenta años es una de las principales causas de esto y que los aranceles pueden frenar o incluso revertir esta tendencia en Estados Unidos.

Seguridad nacional y resiliencia de la cadena de suministro. Los

aranceles pueden utilizarse para proteger industrias consideradas vitales para la seguridad nacional o cadenas de suministro críticas. La legislación estadounidense permite explícitamente la aplicación de aranceles por razones de seguridad nacional (Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial).<sup>12</sup> Esta fue la justificación de los aranceles al acero y al aluminio de 2018: la idea de que la capacidad nacional para producir metales es esencial para la defensa y la infraestructura, y no debe perderse ante las importaciones extranjeras.

12 Fuente: CSIS, W. Reisch, "Are '¿Las medidas comerciales del presidente Trump están exentas de la Ley de Procedimiento Administrativo?', 31 de marzo de 2025. Tanto el presidente Biden como el presidente Trump utilizaron la sección 232.

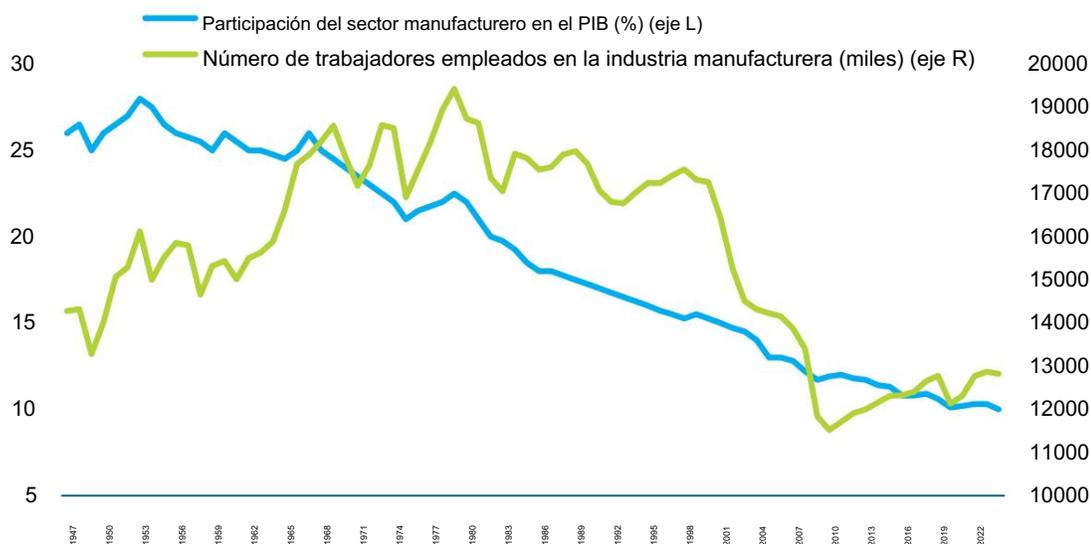


figura 3

La manufactura estadounidense como Participación del PIB y número de trabajadores empleados en Manufactura (1947-2024)

Fuente: FRED a abril de 2025. Entre 1947 y 2005, los datos sobre la manufactura como porcentaje del PIB provienen de FRED, P. Morris et al., "¿Está realmente declinando la manufactura estadounidense?" 11 de abril de 2017.

De igual manera, se han considerado aranceles o contingentes arancelarios para productos como semiconductores, suministros médicos o baterías para vehículos eléctricos, con el fin de reducir la dependencia de proveedores extranjeros. La pandemia de COVID-19 y otros eventos geopolíticos visibilizaron que la dependencia excesiva de las importaciones (por ejemplo, equipos de protección individual o microchips) puede representar una vulnerabilidad. En estos casos, los aranceles proteccionistas se consideran una herramienta para incentivar la producción nacional de bienes críticos, incluso si dicha producción es menos rentable que las importaciones. De igual manera, los aranceles pueden formar parte de una estrategia más amplia de "onshoring" o "friend-shoring" de las cadenas de suministro, incentivando a las empresas a producir en Estados Unidos o en países aliados en lugar de en economías rivales. Desde la pandemia mundial, el gobierno de EE. UU. ha invocado la frase "friendshoring" (relocalización de las cadenas de suministro entre países de confianza), donde las corporaciones estadounidenses favorecerían las cadenas de suministro que dependieran en mayor medida de los aliados de EE. UU.<sup>13</sup> En 2022, la secretaria del Tesoro, Janet Yellen, pidió "favorecer la relocalización de las cadenas de suministro entre países de confianza, para que podamos seguir ampliando de forma segura el acceso al mercado y reducir los riesgos para nuestra economía y para nuestros socios comerciales de confianza".<sup>14</sup>

13 Fuente: Tesoro de EE. UU., discurso de Janet Yellen en el 60.º aniversario del Consejo Atlántico, 13 de abril de 2022.

14 Fuente: Ibíd.

Ingresos del gobierno.

Aunque los aranceles ya no son una fuente dominante de ingresos para EE. UU., aún aportan decenas de miles de millones de dólares anuales al Tesoro. Estos ingresos pueden considerarse un beneficio que compensa, en pequeña medida, otros impuestos. Cabe destacar que, cuando la primera administración Trump aumentó drásticamente los aranceles (a partir de 2018), los ingresos arancelarios prácticamente se duplicaron en pocos años: de aproximadamente 37 000 millones de dólares en 2015 a 74 000 millones de dólares en 2020.<sup>15</sup> Para 2024, la recaudación arancelaria anual alcanzó los 77 000 millones de dólares.

15 Fuente: Servicio de Investigación del Congreso, "Política arancelaria de EE. UU.: visión general".

Más recientemente, la segunda administración de Trump propuso que los aranceles podrían representar una porción significativamente mayor de los ingresos federales. Si bien los detalles de la estrategia comercial del presidente están evolucionando, el secretario del Tesoro, Bessent, ha declarado que los aranceles a las importaciones...

podría alcanzar hasta 800 mil millones de dólares.<sup>16</sup> Sin embargo, mucho depende de la voluntad de los consumidores estadounidenses de pagar precios de importación más altos, así como de las negociaciones comerciales bilaterales en curso.<sup>17</sup> Si la economía estadounidense cae en recesión, los consumidores y las empresas estadounidenses probablemente se resistirán a pagar precios más altos.<sup>18</sup>

#### Herramienta de negociación en las negociaciones

comerciales. Los aranceles (o la amenaza de imponerlos) pueden utilizarse para presionar a otros países hacia concesiones comerciales. El mercado estadounidense representó el 26,3 % (27,7 billones de dólares) del PIB mundial (106,2 billones de dólares) en diciembre de 2024, lo que lo convierte en el mercado más grande.<sup>19</sup> Dado el gran valor del mercado estadounidense para los exportadores de todo el mundo, Estados Unidos a veces puede aprovechar los aranceles para obtener mejores condiciones. Por ejemplo, los negociadores estadounidenses han utilizado la perspectiva de los aranceles para presionar a sus socios a firmar acuerdos de libre comercio o reformar sus prácticas. Un ejemplo fue la renegociación del TLCAN. Las amenazas arancelarias de la primera administración Trump a las exportaciones mexicanas y canadienses ayudaron a que estos países se reunieran para reescribir el TLCAN como el acuerdo T-MEC en 2020. De manera similar, los aranceles amplios sobre los productos chinos pretendían obligar a China a abordar problemas como el robo de propiedad intelectual y la transferencia forzada de tecnología.<sup>20</sup>

Si bien el éxito final de estas tácticas es discutible, la capacidad de negociación de los aranceles es real, aunque puede variar según el socio comercial. Los aranceles pueden obligar a los socios comerciales a aceptar acuerdos más favorables para Estados Unidos, dado que la economía estadounidense es la más grande del mundo y muchos países dependen de su acceso. En cierto sentido, la amenaza de los aranceles puede ser un "garrote" que se utiliza para complementar la "zanahoria" del acceso al mercado estadounidense.

#### Igualando las condiciones. Algunos

responsables políticos consideran los aranceles como una herramienta para equilibrar el comercio entre Estados Unidos y sus socios. Citan el déficit comercial como evidencia de que Estados Unidos no ha recibido un trato justo en el comercio. Al encarecer las importaciones y presumiblemente reducir su volumen, un arancel puede, en teoría, reducir la brecha entre lo que un país importa y lo que exporta. El presidente Trump ha citado con frecuencia el persistente déficit comercial estadounidense como justificación de los aranceles (véase la Figura 4).

<sup>16</sup> Fuente: Wall Street Journal,

R. Rubin, "Bessent afirma que los ingresos por aranceles podrían alcanzar los 800 mil millones de dólares" 4 de abril de 2025.

<sup>17</sup> Fuente: TS Lombard, F

Bremish, "Osito, oso grande", 4 de abril de 2025.

<sup>18</sup> Fuente: S. Blitz, "Los mercados

se asustan por algo más que el riesgo de ingresos", 4 de abril de 2025.

<sup>19</sup> Fuente: Banco Mundial, a partir de

Diciembre de 2023. Las estimaciones preliminares para 2024 sostienen que Estados Unidos estaba en camino de representar más del 25% del PIB nominal mundial.

Al momento de escribir este artículo,

la segunda administración de Trump ha recurrido al uso de aranceles como herramienta de negociación, cuyo resultado final aún está por determinarse.



figura 4

Exportación neta de bienes y Servicios 1947 - 2024 (% PIB)

Fuente: FRED a abril de 2025.

Cuando las exportaciones netas de bienes y servicios son negativas, Estados Unidos acumula un déficit comercial porque importa más bienes y servicios de los que produce.

En teoría, el libre comercio entre iguales resultará en un beneficio mutuo para ambos países.

Sin embargo, la realidad es que las barreras comerciales y el proteccionismo son comunes, lo que a menudo resulta en que un país se beneficie del comercio más que otro. Si bien Estados Unidos ha aplicado en gran medida una política de libre comercio desde la Segunda Guerra Mundial,<sup>21</sup> no todos los países han seguido su ejemplo.<sup>22</sup> Taiwán, Corea del Sur y China han aplicado políticas comerciales mercantilistas que se valieron de aranceles proteccionistas, monedas débiles y la financiación nacional de la industria para reconstruir y modernizar sus economías.<sup>23</sup> Incluso cuando los países europeos formaron la Unión Europea, cada país continuó nivelando los aranceles sobre las importaciones estadounidenses. No es sorprendente que Estados Unidos, en general, haya acumulado déficits comerciales con países que tienen políticas comerciales más proteccionistas.<sup>24</sup>

## Desventajas económicas de los aranceles

Precios más altos para los consumidores y presión inflacionaria

Por diseño, los aranceles aumentan el precio de los bienes importados, y los productores nacionales a menudo también aumentan sus precios, una vez que se reduce la competencia de precios. El resultado es que los consumidores y las empresas pagan más. Desde la perspectiva del consumidor, los aranceles de importación son efectivamente un impuesto al consumo: el costo de un arancel se refleja en un precio de etiqueta más alto en todo, desde productos electrónicos y electrodomésticos hasta alimentos y ropa. Por ejemplo, durante la guerra comercial entre Estados Unidos y China de 2018-2019, los estudios estimaron que los estadounidenses estaban pagando esencialmente el costo total de los aranceles estadounidenses sobre los productos chinos importados en forma de precios más altos.<sup>25</sup> Un análisis encontró que prácticamente el 100% de esos aranceles se trasladaban a los precios internos de Estados Unidos, lo que significa que los exportadores chinos no redujeron los precios ni su margen, por lo que el cliente final soportaba todo el costo adicional.

Ciertos productos ofrecieron ejemplos claros: después de que Estados Unidos impusiera un arancel a las lavadoras importadas, el precio de los electrodomésticos para lavandería en Estados Unidos se disparó drásticamente (se estima un aumento de 86 dólares por lavadora, incluyendo los modelos nacionales, ya que las empresas nacionales aprovecharon el arancel para imponerlo a sus rivales extranjeros). Los aranceles podrían perjudicar especialmente a los hogares de bajos ingresos que destinan una mayor proporción de sus ingresos a bienes de consumo.

Por lo tanto, los aumentos acumulativos de precios derivados de los aranceles pueden contribuir a la inflación, dependiendo de la disposición del consumidor a pagar el precio más alto. El impacto en la inflación dependerá del tamaño y el alcance de los aranceles. Por sí solos, los aranceles deberían resultar en un solo aumento de precios único. Sin embargo, podrían tener efectos colaterales que provoquen un aumento de la inflación a largo plazo. Por ejemplo, si los trabajadores responden a los precios más altos exigiendo salarios más altos, los aranceles pueden filtrarse y causar inflación en la economía en general. Cabe destacar que la capacidad de las empresas para trasladar los costos a los consumidores puede ser limitada en tiempos de dislocación económica. Por ejemplo, durante la pandemia, la escasez de semiconductores debido a una interrupción significativa de la cadena de suministro impulsó los precios de los automóviles nuevos al alza tanto para los consumidores como para los concesionarios, aunque estos últimos parecen haber absorbido parcialmente parte del aumento de precios (véase la figura 5).

21 Fuente: NBER, J. Brad Delong y Barry Eichengreen, "El Plan Marshall: el programa de ajuste estructural más exitoso de la historia", 1991.

22 Fuente: Financial Times, N. Dyer, "Lo que los economistas se equivocan sobre las guerras arancelarias", 5 de marzo de 2025.

23 Fuente: NBER, R. Morck et al. al, "Crisis financiera de Asia oriental", 2001. Los países en desarrollo han intentado otra forma de proteccionismo comercial, denominada Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), con menos éxito, debido principalmente a su enfoque hacia el interior, produciendo bienes exclusivamente para el consumo interno. El modelo del Tigre Asiático, en cambio, se centra en el exterior, donde la capacidad fabril se centra en la exportación a bajo precio. Las economías de los tigres asiáticos también recurren a la supresión salarial para desalentar el consumo interno y mantener la competitividad.

Los economistas suelen advertir que un menor déficit comercial no es automáticamente una ventaja si conlleva precios más altos o una menor eficiencia. Además, las mediciones de déficit comercial tienden a centrarse en los bienes en lugar de los servicios. Esta es una distinción importante para Estados Unidos, donde nuestra economía nacional se basa principalmente en los servicios, no en la fabricación de bienes. Estados Unidos registró un superávit comercial en servicios de 295 000 millones de dólares en 2024, frente a los 77 000 millones de dólares de 2000. Fuente: Wall Street Journal, «Trump's Trade Math Ignores a Major Export: American Services», 10 de abril de 2025.

25 Fuente: Documento de trabajo del NBER, Amiti, et al., 2025, "Protección comercial, rentabilidad del mercado de valores y bienestar".

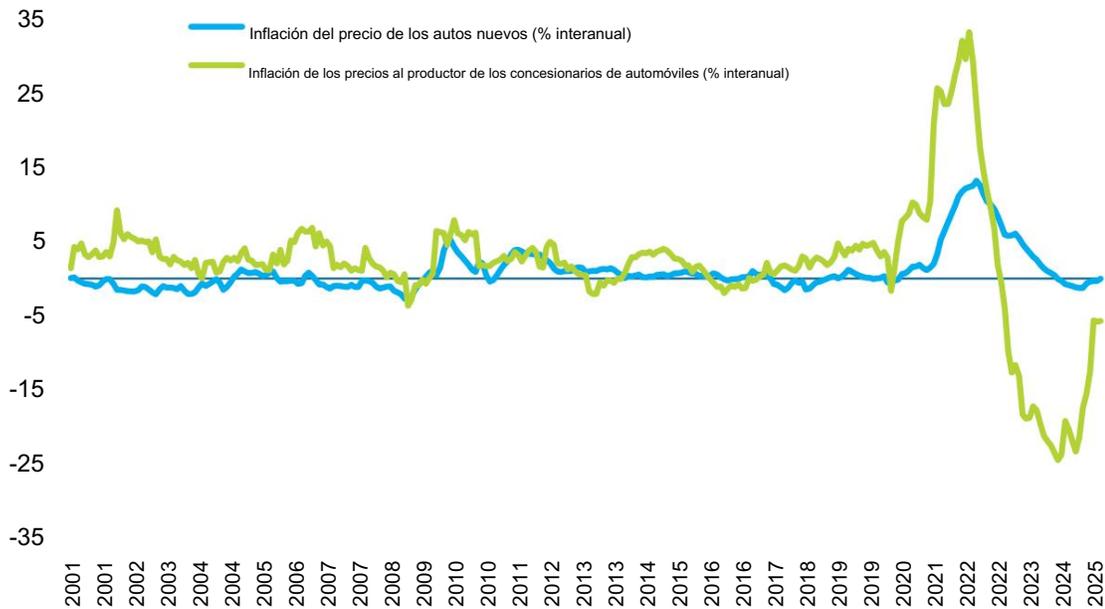


figura 5

Inflación de precios de autos nuevos para Distribuidores y consumidores

Fuente: FRED a marzo de 2025.

Los fabricantes de automóviles cuentan con numerosas herramientas para incentivar y financiar la venta de autos nuevos, desviando algunos aumentos de precios para asegurar las ventas. Véase el período de 2020 a 2025, donde los precios de los concesionarios subieron y bajaron más rápidamente que los precios de los autos al por menor en el mismo período.

#### Mayores costos de insumos para las empresas (lo que perjudica a las industrias posteriores)

Los aranceles no solo afectan a los bienes de consumo final, sino también a las materias primas y los bienes intermedios que utilizan las empresas estadounidenses. Cuando los aranceles aumentan los costos de insumos clave, como acero, aluminio, chips de computadora o productos químicos, las industrias estadounidenses que dependen de esos insumos deberán aumentar sus precios o aceptar menores ganancias. Por ejemplo, mientras que las acerías se beneficiaron del arancel del 25% al acero en 2018, los fabricantes estadounidenses que consumen acero (por ejemplo, fabricantes de automóviles, productores de maquinaria, empresas de construcción, empresas de alimentos enlatados) enfrentaron costos significativamente más altos. Un estudio realizado por economistas de la Reserva Federal encontró que los aranceles sobre el acero, el aluminio y las piezas de China aumentaron los costos de los insumos en aproximadamente un 1% del valor agregado de la fabricación, lo que contribuyó a los despidos en esos sectores.<sup>26</sup> De hecho, los investigadores de la Reserva Federal cuantificaron que cualquier aumento del empleo en las industrias protegidas (+ 0,3%) fue más que compensado por la pérdida de empleos (-1,1%) en las industrias que enfrentan mayores costos de insumos y por las pérdidas por represalias extranjeras (-0,7%).<sup>27</sup>

<sup>26</sup> Fuente: Econofact, "Verificación de hechos:

¿Aumentaron los aranceles de Trump los empleos manufactureros en Estados Unidos?".

<sup>27</sup> Ibid.

Un estudio realizado por economistas de la Reserva Federal concluyó que los aranceles al acero, aluminio y piezas provenientes de China aumentaron los costos de insumos en aproximadamente un 1% del valor agregado de la manufactura, lo que contribuyó a despidos en esos sectores posteriores.<sup>26</sup>

Si bien las cifras varían, el punto general es que los aranceles pueden actuar como un impuesto sobre las cadenas de suministro, haciendo que los productos fabricados en Estados Unidos sean más caros y menos competitivos tanto a nivel nacional como internacional.

En el extranjero. Esto puede suprimir la producción y el empleo en sectores que superan con creces los beneficios para la industria protegida. Además, cuando los costos de los insumos aumentan, las empresas suelen trasladar parte de ello a los consumidores como precios más altos, lo que agrava aún más el aumento de precios.

Represalias y pérdidas de exportaciones.

Quizás el mayor riesgo de los aranceles en una economía global interconectada es que otros países puedan tomar represalias con sus propios aranceles o con otras medidas. Cuando Estados Unidos impone aranceles a las exportaciones de otro país, este suele atacar a cambio las exportaciones estadounidenses, especialmente productos emblemáticos o políticamente sensibles. El resultado puede ser una guerra comercial de ojo por ojo que deprime las exportaciones y perjudica a los productores de ambas partes.

La historia nos deja una dura lección: después de que el Congreso aprobara la Ley Arancelaria Smoot-Hawley de 1930, que elevó los aranceles estadounidenses a niveles récord, los socios comerciales de Estados Unidos tomaron represalias agresivas. Más de 25 países, entre ellos Canadá y algunas naciones europeas, aumentaron los aranceles a los productos estadounidenses. Las investigaciones que cuantificaron ese episodio descubrieron que las exportaciones estadounidenses a los países que tomaron represalias cayeron entre un 28 % y un 33 % a principios de la década de 1930.<sup>28</sup> En otras palabras, los agricultores y fabricantes estadounidenses perdieron alrededor de un tercio de sus ventas en esos mercados porque los gobiernos extranjeros respondieron a los aranceles estadounidenses con sus propios aranceles. Si bien la Gran Depresión tuvo muchas causas, la guerra comercial de empobrecimiento del vecino instigada por los aranceles Smoot-Hawley es ampliamente citada por los economistas como un importante error de política: una advertencia sobre cómo el proteccionismo puede ser contraproducente.

<sup>28</sup> Fuente: Documento de trabajo del NBER, Mitchener, et al., 2021, "La guerra comercial Smoot-Hawley".

Cuando Estados Unidos impuso aranceles al acero y al aluminio en 2018, la Unión Europea respondió de la misma manera, imponiendo aranceles del 25% a alrededor de 3.000 millones de dólares de exportaciones estadounidenses, entre ellas whisky bourbon, mantequilla de maní, jugo de naranja, jeans y motocicletas Harley-Davidson.<sup>29</sup>

Existen abundantes ejemplos de represalias más recientes a los aranceles. Cuando Estados Unidos impuso aranceles al acero y al aluminio en 2018, la Unión Europea respondió de la misma manera, imponiendo aranceles del 25 % a aproximadamente 3000 millones de dólares en exportaciones estadounidenses, incluyendo whisky bourbon, mantequilla de cacahuete, zumo de naranja, vaqueros y motocicletas Harley-Davidson.<sup>29</sup> Canadá y México también impusieron aranceles a la agricultura y los productos manufacturados estadounidenses en represalia por las medidas sobre el acero. Quizás la medida más dramática fue que China tomó represalias contra los aranceles estadounidenses imponiendo fuertes aranceles a las exportaciones agrícolas estadounidenses (como la soja, la carne de cerdo y el maíz) y a ciertos productos manufacturados. Las exportaciones agrícolas estadounidenses a China cayeron drásticamente; por ejemplo, los envíos de soja estadounidense a China se redujeron en más del 50 % en 2018 después de que China...

<sup>29</sup> Ibid.

Se impuso un arancel del 25% a la soja estadounidense. El impacto fue tan grave que el gobierno estadounidense autorizó alrededor de 28 000 millones de dólares en ayuda de emergencia a los agricultores durante el período 2018-2019 para compensar las pérdidas derivadas de la guerra comercial. Esto pone de relieve que los aranceles de represalia pueden causar graves perjuicios a los exportadores, superando con creces cualquier beneficio que el arancel original hubiera tenido para las industrias protegidas. En una economía globalizada, pocas industrias operan de forma aislada; muchas industrias nacionales también son exportadoras, y cuando se enfrentan a aranceles extranjeros, su competitividad se resiente. Al momento de redactar esta nota, tanto Estados Unidos como China han anunciado aranceles sobre todas las importaciones, incluyendo aranceles de represalia (véase la figura 6).

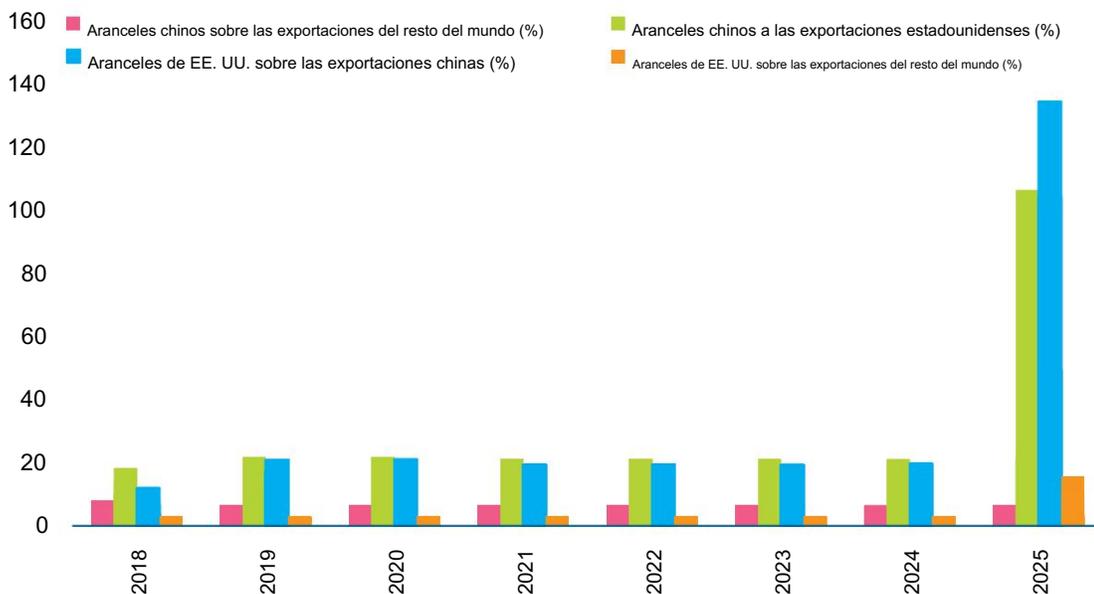


figura 6

Aranceles de importación entre Estados Unidos y China y el resto del mundo (%)

Fuente: PIIE, C. Brown, "Aranceles entre Estados Unidos y China: un gráfico actualizado", 21 de abril de 2025. La administración Biden no sólo mantuvo los aranceles de Trump sobre algunas importaciones chinas, sino que también amplió significativamente las reglas de exportación de semiconductores y amplió la lista negra de empresas con vínculos militares chinos.

#### Crecimiento y eficiencia económicos reducidos

Los aranceles tienden a distorsionar la asignación de recursos de la economía, dirigiéndolos hacia industrias nacionales menos eficientes y alejándolos de áreas de ventaja comparativa.

Al proteger a los productores menos eficientes, los recursos (es decir, la mano de obra y el capital) podrían dirigirse a sectores donde dichas empresas no tienen ventaja, en lugar de permitir que dichos recursos fluyan hacia usos más productivos. El resultado es una pérdida de eficiencia o productividad económica general. Los economistas se refieren a esto como una "pérdida irrecuperable de eficiencia": se pierden ganancias comerciales.

A nivel macro, los aranceles generalizados pueden frenar el crecimiento económico al reducir el comercio, aumentar los costos y generar incertidumbre. El Fondo Monetario Internacional (FMI) y otros analistas advirtieron en 2019 que la escalada arancelaria entre Estados Unidos y China podría reducir

30 Fuente: Oxford Economics.

31 Ibid.

varias décimas porcentuales del crecimiento del PIB mundial. En 2021, se estima que la guerra comercial le costó a la economía estadounidense el 0,5 % del PIB (unos 100 000 millones de dólares en pérdidas de producción) y 245 000 empleos menos de los que habrían existido de otro modo.<sup>30</sup> Como resultado, los ingresos reales se redujeron en un promedio estimado de 650 a 800 \$ por hogar.<sup>31</sup>

Otro aspecto es el crecimiento de la productividad: al aislar a las empresas nacionales de la competencia, los aranceles pueden eliminar los incentivos para innovar o mejorar la eficiencia. Con el tiempo, esto puede conducir a menores ganancias de productividad y a una economía menos eficiente a largo plazo.

#### Impacto en la inversión y los mercados financieros

La política arancelaria puede perturbar los mercados financieros y desalentar la inversión empresarial debido a la mayor incertidumbre y al impacto previsto en los costos. Los aranceles pueden reducir los márgenes de beneficio de las empresas (mediante el aumento de costos) y las ventas (mediante represalias y precios más altos para los consumidores), razón por la cual los precios de las acciones generalmente reaccionan negativamente al proteccionismo. La guerra comercial entre Estados Unidos y China coincidió con períodos de volatilidad bursátil: los mercados solían caer los días en que se anunciaban nuevas medidas arancelarias o cuando se intensificaba la retórica. Un análisis detallado publicado por la Oficina Nacional de Investigación Económica (NBER) concluyó que los anuncios arancelarios durante 2018-2019 «redujeron sistemáticamente los precios de las acciones» en Estados Unidos.<sup>32</sup> Las empresas con una fuerte exposición a China (ya sea como mercado o como fuente de suministro) experimentaron las mayores caídas.

32 Fuente: Documento de trabajo del NBER, Amiti, et al., 2025, "Protección comercial, rentabilidad del mercado de valores y bienestar".

“Durante la guerra comercial de 2018-19, los precios de los bonos del Tesoro de Estados Unidos a menudo subían (y los rendimientos caían) ante las noticias sobre aranceles, lo que sugiere que los inversores huían a activos de refugio seguro cada vez que el comercio “Las tensiones empeoraron”.<sup>33</sup>

En el mercado de bonos, el efecto de los aranceles puede tener dos consecuencias. Inicialmente, el temor a la inflación derivada de los aranceles puede impulsar los tipos de interés al alza; sin embargo, el efecto más fuerte suele ser la preocupación por el crecimiento, que los empuja a la baja. Por ejemplo, durante la guerra comercial de 2018-19, los precios de los bonos del Tesoro estadounidense solían subir (y los rendimientos caían) ante las noticias sobre los aranceles, lo que sugiere que los inversores recurrían a activos refugio cada vez que empeoraban las tensiones comerciales.<sup>33</sup> Un precio más alto de los bonos implica un rendimiento más bajo, lo que indica expectativas de un crecimiento más lento y una inflación más baja, en consonancia con la opinión de que los aranceles frenarían la economía.

33 Ibid.

Otra investigación estimó que la guerra comercial redujo el crecimiento de la inversión empresarial estadounidense en aproximadamente 1,9 puntos porcentuales para 2020.<sup>34</sup> La lógica es sencilla: cuando la política es impredecible y las cadenas de suministro globales están en riesgo, muchas empresas posponen o cancelan gastos de capital. ¿Para qué construir una nueva fábrica o expandirse si, de repente, los costos de insumos podrían dispararse o el mercado de exportación podría contraerse debido a los aranceles? Los datos de ese período mostraron una caída significativa de la inversión en los sectores más afectados por los aranceles.

34 Ibid.

Riesgos económicos y políticos más amplios En un nivel más amplio, el uso extensivo de aranceles puede tensar las relaciones con los aliados y potencialmente dar lugar a impugnaciones legales en foros como la OMC.<sup>35</sup> Si se descubre que los aranceles estadounidenses violan los acuerdos comerciales, puede autorizar a los socios comerciales a imponer medidas de represalia.

Desde la presentación inicial de una queja hasta su resolución (incluidas las apelaciones), una impugnación típica ante la OMC puede llevar de uno a dos años .

Aranceles legalmente. Dependiendo del grado de temor de un país a aranceles de represalia, la eficacia de una impugnación es limitada.

Las barreras comerciales también pueden provocar cambios en las alianzas globales: los países excluidos por los altos aranceles podrían buscar nuevas alianzas (por ejemplo, después de que Estados Unidos impusiera aranceles, algunos países estrecharon lazos comerciales entre sí, sin pasar por Estados Unidos). Además, los aranceles pueden generar hostilidad hacia Estados Unidos, lo que provoca una disminución del turismo extranjero.

Los turistas extranjeros representaron aproximadamente 240 mil millones de dólares de gasto en los EE. UU. en 2023.<sup>36</sup>

36 Fuente: Statista.com.

A nivel nacional, los aranceles crean ganadores y perdedores, lo que puede generar divisiones políticas: las industrias que se benefician de la protección presionarán para mantener los aranceles, mientras que las industrias afectadas por el aumento de los costos presionarán para eliminarlos. Esta búsqueda de rentas puede distorsionar las políticas. Además, una vez que los aranceles entran en vigor, las empresas invierten capital para adaptarse (por ejemplo, reubicando las cadenas de suministro), lo que significa que, incluso si los aranceles se eliminan posteriormente, esos costos hundidos representan un desperdicio de recursos. En resumen, los aranceles pueden arraigarse y ser difíciles de desmantelar, lo que consolida algunas de las ineficiencias que generan.

## Equilibrándolo

Al sopesar los pros y los contras, los economistas suelen concluir que, si bien los aranceles pueden beneficiar a grupos específicos (es decir, a ciertas industrias o trabajadores), tienden a imponer mayores costos netos a la economía en general. Estos costos se manifiestan en forma de precios más altos, ineficiencias y represalias.

Sin embargo, el debate no es completamente unilateral: quienes lo defienden argumentan que los beneficios no monetarios (como la seguridad nacional o la preservación de industrias vitales) justifican el precio, y que los costos a corto plazo pueden generar ganancias a largo plazo si los aranceles logran corregir prácticas comerciales desleales. La decisión final sobre los aranceles puede depender de las prioridades de cada uno: los intereses del consumidor frente a los del productor, la perspectiva a corto plazo frente a la de largo plazo, y la importancia que se le dé a las consideraciones estratégicas más allá de la economía.

## Conclusión

Los aranceles, por simples que parezcan —simplemente impuestos a las importaciones—, tienen efectos profundos y complejos en la economía y las relaciones internacionales. Para Estados Unidos, los aranceles han sido fundamentales en diversas etapas: ayudaron a financiar al gobierno en sus inicios, protegieron y posiblemente impulsaron las industrias jóvenes en el siglo XIX, y se convirtieron en un foco de cooperación (y discordia) económica global en los siglos XX y XXI.

El impacto económico de los aranceles es un acto de equilibrio entre beneficios como empleos o industrias protegidas y costos como precios más altos y daños retaliativos a las exportaciones.

El análisis económico convencional tiende a concluir que los aranceles generalizados perjudican el crecimiento y la eficiencia general. Es decir, los costos para los consumidores y los sectores desprotegidos superan las ganancias para los sectores protegidos. Los aranceles también pueden generar inflación.

presionar y desestabilizar los mercados financieros inyectando incertidumbre.

Estos factores convierten a los aranceles en un instrumento contundente que puede ser contraproducente si se abusa de ellos. Sin embargo, siguen siendo una poderosa herramienta política para ciertos objetivos. Por ejemplo, si el objetivo es reactivar una industria específica o sancionar una práctica comercial específica, los aranceles pueden ejercer presión directa. Los aranceles también pueden contribuir a objetivos legítimos, como salvaguardar la seguridad nacional en sectores críticos o dar un respiro a las industrias que se enfrentan a un aumento repentino de las importaciones (es decir, los aranceles utilizados temporalmente, como "salvaguardias", pueden ser una válvula de escape). Políticamente, los aranceles suelen ser atractivos porque son visibles y pueden presentarse como una defensa de los trabajadores nacionales frente a la competencia extranjera.

En conclusión, los aranceles no son ni completamente buenos ni completamente malos; son herramientas con usos específicos y efectos secundarios significativos. En el contexto estadounidense, se han utilizado para impulsar la industria, para señalar desaprobación o forzar cambios de política en el extranjero, y ocasionalmente como política populista para abordar agravios comerciales. Sus ventajas incluyen la protección de empleos en sectores específicos, la influencia en las negociaciones y la generación de ingresos. Sus desventajas incluyen precios más altos para los consumidores, represalias para los exportadores, pérdidas de eficiencia y fricciones con los socios comerciales.

## Información importante ESTE

INFORME (EL "INFORME") HA SIDO PREPARADO PARA EL EXCLUSIVO BENEFICIO DEL DESTINATARIO PREVISTO (EL "DESTINATARIO").

PUEDEN OCURRIR (O HABER OCURRIDO) EVENTOS SIGNIFICATIVOS DESPUÉS DE LA FECHA DE ESTE INFORME, Y NO ES NUESTRA FUNCIÓN O RESPONSABILIDAD ACTUALIZAR ESTE INFORME.

INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO, INCLUYENDO CUALQUIER OPINIÓN O RECOMENDACIÓN, REPRESENTA NUESTRAS OPINIONES DE BUENA FE A LA FECHA DE ESTE INFORME Y ESTÁ SUJETO

CAMBIAR EN CUALQUIER MOMENTO. TODAS LAS INVERSIONES IMPLICARON RIESGO Y NO PUEDE HABER

GARANTIZAR QUE LAS ESTRATEGIAS, TÁCTICAS Y MÉTODOS DISCUTIDOS AQUÍ SERÁN

EXITOSO.

LA INFORMACIÓN UTILIZADA PARA PREPARAR ESTE INFORME PUEDE HABER SIDO OBTENIDA DE

GESTORES DE INVERSIÓN, CUSTODIOS Y OTRAS FUENTES EXTERNAS. ALGUNOS DE ESTO

EL INFORME PUEDE HABER SIDO ELABORADO CON LA ASISTENCIA DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL

("IA"). SI BIEN HEMOS PROCESADO CON EL CUIDADO RAZONABLE AL PREPARAR ESTE INFORME, NO PODEMOS GARANTIZAR

LA EXACTITUD, ADECUACIÓN, VALIDEZ, CONFIABILIDAD,

DISPONIBILIDAD O INTEGRIDAD DE CUALQUIER INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO, YA SEA

OBTENIDO EXTERNAMENTE O PRODUCIDO POR LA IA.

EL DESTINATARIO DEBE TENER EN CUENTA QUE ESTE INFORME PUEDE INCLUIR INFORMACIÓN GENERADA POR IA

CONTENIDO QUE PUEDE NO HABER CONSIDERADO TODOS LOS FACTORES DE RIESGO. SE ADVIERTE AL DESTINATARIO

CONSULTAR CON SU ASESOR DE MEKETA U OTRO ASESOR PROFESIONAL ANTES

TOMAR CUALQUIER DECISIÓN FINANCIERA O TOMAR CUALQUIER ACCIÓN BASADA EN EL CONTENIDO

DE ESTE INFORME. CREEMOS QUE LA INFORMACIÓN ES FÁCTICA Y ACTUALIZADA, PERO

NO ASUME NINGUNA RESPONSABILIDAD POR ERRORES U OMISIONES EN EL CONTENIDO

PRODUCIDO. BAJO NINGUNA CIRCUNSTANCIA SEREMOS RESPONSABLES DE NINGÚN DAÑO ESPECIAL, DIRECTO,

DAÑOS INDIRECTOS, CONSECUENTES O INCIDENTALES O CUALQUIER DAÑO DE CUALQUIER TIPO,

YA SEA EN UNA ACCIÓN CONTRACTUAL, NEGLIGENCIA U OTRO AGRAVIO, QUE SURJA DE O

EN RELACIÓN CON EL USO DE ESTE CONTENIDO. ES IMPORTANTE QUE EL DESTINATARIO

EVALUAR CRÍTICAMENTE LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA.

CIERTA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE INFORME PUEDE CONSTITUIR UNA "PROYECCIÓN PROSPECTIVA".

DECLARACIONES", QUE PUEDEN IDENTIFICARSE POR EL USO DE TERMINOLOGÍA COMO "PUEDE",

"VOLUNTAD", "DEBERÍA", "ESPERAR", "APUNTAR", "ANTICIPAR", "OBJETIVO", "PROYECTO", "ESTIMAR", "PRESENTAR",

"CONTINUAR" O "CREER", O SUS NEGATIVOS U OTRAS VARIACIONES

O TERMINOLOGÍA COMPARABLE. CUALQUIER DECLARACIÓN PROSPECTIVA, PRONÓSTICO,

LAS PROYECCIONES, VALORACIONES O RESULTADOS DE ESTE INFORME SE BASAN EN LA INFORMACIÓN ACTUAL

SUPUESTOS. LOS CAMBIOS EN CUALQUIER SUPUESTO PUEDEN TENER UN IMPACTO MATERIAL EN

DECLARACIONES PROSPECTIVAS, PRONÓSTICOS, PROYECCIONES, VALORACIONES O RESULTADOS.

POR LO TANTO, LOS RESULTADOS REALES PUEDEN SER MATERIALMENTE DIFERENTES DE CUALQUIER PRONÓSTICO,

PROYECCIONES, VALORACIONES O RESULTADOS EN ESTE INFORME.

LOS DATOS DE RENDIMIENTO CONTENIDOS EN ESTE DOCUMENTO REPRESENTAN EL RENDIMIENTO PASADO.

EL RENDIMIENTO NO ES GARANTÍA DE RESULTADOS FUTUROS.