

¿QUIÉN PAGA LA CUENTA POR LOS ARANCELES?¹

Por Gabriel Torres Salazar, Director



En la prensa se lee que Estados Unidos ha recaudado, hasta julio, 55 mil millones de dólares o montos superiores, desde que comenzó con sus políticas de “aranceles recíprocos” a comienzos de año. ¿Quién paga esa cuenta?

Como se sabe, en materias económicas y de comercio internacional, los aranceles han estado presente desde que existen los límites territoriales o fronteras entre naciones. Son herramientas proteccionistas frente a modelos de libre mercado, empleadas a gran escala por la globalización del comercio, de la que ninguna nación escapa. Basta alguna lectura de economistas clásicos como Adam Smith o David Ricardo, abogando por el libre comercio y criticando posturas autárquicas en tiempos de la Revolución Industrial.

En el debate económico de hoy, los aranceles se presentan como instrumento de protección para las industrias nacionales. En sencillo, la lógica parece simple y atractiva: al imponer un impuesto a los bienes importados, se encarecen los productos extranjeros y se incentiva a los consumidores a comprar la producción local, salvaguardando empleos y promoviendo la industria local. Sin embargo, esta visión esconde una realidad mucho más compleja y perjudicial: los aranceles son, en esencia, un impuesto regresivo que termina afectando a los sectores más vulnerables de la población. Es versión contraria al libre comercio y a ventajas competitivas.

Las políticas arancelarias rara vez ocurren en el vacío. Cuando un país impone aranceles, es muy probable que sus socios comerciales respondan con medidas similares. Esta escalada de barreras comerciales desata guerras comerciales, donde todos los países involucrados terminan perdiendo. Se interrumpe el flujo de bienes, se distorsionan las cadenas de suministro y se genera una incertidumbre que ahuyenta la inversión. ¿No es acaso lo que

¹ Artículo editorial en revista Contabilidad, Auditoría e IFRS, N°402 septiembre 2025, Editorial Thomson Reuters, Santiago, Chile

estamos viendo con las decisiones de un país del Norte? USA versus Europa, USA versus China, USA versus Canadá y México, USA versus Brasil; en fin: USA versus resto del mundo.

El mito de que los aranceles solo castigan a los países productores extranjeros es el más peligroso de todos, pues estos pueden buscar o abrir nuevos mercados. En verdad, es el consumidor local el que paga el mayor precio de productos. La realidad es que el costo del arancel se traslada directamente al consumidor, sea en el mayor precio de los productos, sea por inflación que deteriora el poder de compra. No es que el arancel —impuesto que recibe el Fisco en USA— cuya tasa en el extremo es de 50% (para productos de Brasil o India), se reparta en tres partes para absorber su valor: un tercio el exportador, rebajando el precio; un tercio el importador, con cargo a sus utilidades; y el tercio final que lo pague el consumidor. Parece lógico, pero no, en el comercio no es así.

Conocido es el emblemático caso de las Leyes del Maíz (*Corn Laws*) en Gran Bretaña que ilustra las consecuencias negativas de los aranceles. Estas leyes, vigentes en el siglo XIX, imponían aranceles a la importación de cereales para proteger los ingresos de los terratenientes locales. Les llegó su fin por el descontento social y político en 1846, lo que marcó un triunfo histórico para los defensores del libre comercio. Es un hito en el libre mercado.

A pesar de estas experiencias, Estados Unidos, que agitó banderas de libre mercado, abriendo fronteras al comercio e impulsando políticas de arancel cero a las demás naciones durante todo el siglo XX, hoy está en retroceso. Con erráticas políticas proteccionistas impone aranceles a países de los cinco continentes, que luego cambia, y se salta olímpicamente acuerdos en tratados de libre comercio (TLC). Este proceder, de va y viene, motivó a que un editorialista de *The Financial Time*, denominara, en mayo pasado, “políticas TACO” —*Trump Always Chickens Out*— al proceder de la Administración Estadounidense (algo así como “Trump siempre se acobarda”), en alusión a decisiones arancelarias, unilaterales, impuesta por este mandatario.

El gobernante se jacta de estar recaudando miles de millones de dólares (55 mil millones a julio), aunque la cuenta la pagarán muchos de los consumidores de su mismo país; al comprar fruta, ropa, tierras raras, acero y un sinnúmero de productos extranjeros. Además de la contrapartida arancelaria de países afectados, lo que frenará exportaciones de bienes estadounidenses y ralentizará esas economías.

Al final, las negociaciones arancelarias y resultados en los precios, entre las potencias involucradas (principalmente EUA versus China y otros países en los cinco continentes), confirmarán las tesis sobre proteccionismo o libre comercio. O, de la confrontación de estas dos opciones, puede salir la síntesis de un nuevo orden mundial de comercio. ¿Quién sabe? Por ahora, nadie contabiliza ganancias.