

Paul Krugman

¿Cómo va la guerra comercial?

(*The New York Times*, 6 de marzo de 2019).

Si algo podemos decir de Donald Trump es que nos ha dado muchas citas icónicas, que seguramente se repetirán en historias y libros de texto durante décadas, si no es que generaciones por venir. Por desgracia, se repetirán porque son ejemplos extremadamente claros de ideas malas.

En economía, la frase de Trump que se escucha con mayor frecuencia es que [“las guerras comerciales son buenas y fáciles de ganar”](#). La segunda es su afirmación de “soy un hombre de aranceles”, junto con la promesa de que los extranjeros pagarán los aranceles que les ha venido imponiendo.

Ahora, esta última promesa es algo que podemos poner a prueba. En el curso de 2018 Trump impuso aranceles aproximadamente a un 12 por ciento del total de las importaciones de Estados Unidos y muchos de esos aranceles han estado en vigor el tiempo suficiente como para hacer una primera interpretación sobre sus consecuencias.

El 2 de marzo, economistas de Columbia, Princeton y la Reserva Federal de Nueva York [publicaron un ensayo académico](#), *The Impact of the 2018 Trade War on U. S. Prices and Welfare* (El impacto de la guerra comercial de 2018 en los precios y el bienestar estadounidenses), que usó datos detallados sobre importaciones para evaluar el impacto de los aranceles (por cierto, el ensayo es un trabajo hermoso). La conclusión: en una primera aproximación, los extranjeros no pagaron la cuenta en absoluto, las empresas estadounidenses y los consumidores la pagaron en su totalidad y todas las pérdidas para los consumidores estadounidenses excedieron las ganancias de los nuevos aranceles, de tal modo que los aranceles, en términos generales, empobrecieron a Estados Unidos.

¿Cómo obtuvieron este resultado? El gobierno estadounidense recaba datos sobre los precios y las cantidades de muchas categorías de importaciones. Muchas de esas categorías enfrentaron nuevos aranceles, pero muchas otras no lo hicieron. Así que es posible comparar qué ocurrió con las importaciones sujetas a aranceles en relación con el grupo de control fáctico de importaciones que no se tocaron; es así como sabemos cuál es el impacto de los aranceles.

Según la visión de Trump, en la que los extranjeros habrían pagado los aranceles, lo que habríamos esperado ver es que disminuyeran los precios de los bienes con aranceles, compensando así el impuesto, de tal modo que los precios al consumidor no cambiaran. Sin embargo, en la realidad, el efecto de los aranceles sobre los precios de las importaciones no fue visible. Así que los proveedores extranjeros no parecen haber absorbido ninguno de los aranceles, mismos que se cobraron en su totalidad a los consumidores, ya que los precios que incluyen aranceles han aumentado por el monto total de los aranceles.

Estos aumentos de precio condujeron a cambios importantes en el comportamiento. Las importaciones de los productos con arancel disminuyeron marcadamente, en parte debido a que los consumidores recurrieron a los productos nacionales, pero principalmente debido a que los importadores cambiaron de proveedores, y recurrieron a países que actualmente no están sujetos a los aranceles de Trump. Por ejemplo, varias empresas ya parecen haber comenzado a comprar de Vietnam o México productos que antes le compraban a China.

Estos cambios de comportamiento son la clave para la conclusión del ensayo de que los aranceles han hecho más pobre a Estados Unidos.

Pensemos en el siguiente ejemplo: antes de los aranceles, Estados Unidos importaba algunos productos de China por un monto de 100 dólares. Luego, el gobierno de Trump impuso un arancel del 25 por ciento, que aumentó el precio para el consumidor a 125 dólares. Si dejamos de importar ese producto a China, los consumidores pierden 25 dólares por unidad comprada, pero el gobierno aumenta 25 dólares a los impuestos, lo cual deja el ingreso nacional sin cambios.

Sin embargo, supongamos que los importadores cambian a una fuente más cara que no está sujeta a aranceles; por ejemplo, supongamos que pueden comprar el producto a Vietnam por 115 dólares. Entonces, los consumidores solo pierden 15 dólares, pero no hay ingresos por aranceles, así que esos 15 dólares son una pérdida para la nación en su totalidad.

No obstante, ¿qué pasa si recurren a un proveedor nacional, por ejemplo, una empresa estadounidense que vende el producto en 120 dólares? ¿Qué cambio produce esto en la historia?

Aquí, la cuestión importante es que producir un bien en el país tiene un costo de oportunidad. Estados Unidos está muy cerca de alcanzar el empleo pleno, así que los 120 dólares en recursos que se usaron para producir ese bien se podrían y se habrían empleado en producir otra cosa, de no existir el arancel. Desviarlos para que produzcan lo que solíamos importar significa una pérdida neta de 20 dólares, sin ninguna compensación para los ingresos.

Por cierto, en la práctica todos los empleos en la industria manufacturera generados por los aranceles de Trump probablemente se compensen con las pérdidas de otros empleos en esa misma industria. En parte, esto se debe a que la mayoría de los aranceles son sobre bienes intermedios, de tal manera que las ganancias en, por ejemplo, el acero, se compensan con pérdidas en los sectores automovilísticos y derivados de este. Además de eso, los aranceles tal vez hayan contribuido al aumento del dólar, que hace a las exportaciones estadounidenses menos competitivas.

Sumando todo, los aranceles de Trump han aumentado los precios a los consumidores, en lugar de disminuir los ingresos extranjeros. Se han tenido algunas ganancias, pero también ha habido lo que equivale a la evasión fiscal ya que los consumidores recurren a otras fuentes no sujetas a impuestos de lo que solíamos importar. No obstante, esta evasión fiscal por sí misma tiene un costo, de tal modo que Estados Unidos en general se empobreció.

Ahora bien, las cantidades no son tan grandes. El nuevo ensayo calcula que la pérdida neta de bienestar es de 1400 millones de dólares mensuales o 17.000 millones de dólares anuales; eso es menos del 0,1 por ciento del PIB de EE. UU, pero ganarlo no es cualquier cosa. Además, las cantidades podrían incrementarse mucho más si la guerra comercial se expande, por ejemplo, con un arancel a los automóviles europeos por motivos de “seguridad nacional”.