



La política industrial y comercial en la Era Trump

Por Julio José Prado

Director del área de Entorno Económico del IDE Business School

El presidente de Estados Unidos, Donald Trump, sorprendió con el llamado ‘Liberation Day’ al colocar el arancel promedio ponderado de los Estados Unidos del 3 % al 33 %, el mayor nivel arancelario para un país desarrollado. Con esto rompió la tendencia de reducción de aranceles que llevaba casi 100 años desde la adopción de las tarifas en la era de ‘La Prohibición’, también en ese país.

Con esta medida, aplicada sin contemplación a todos sus socios comerciales, sin discriminar entre países con los que tenía firmados acuerdos comerciales o no, y sin importar que un país tuviese superávit o déficit comercial con ellos, introdujo lo que solo puede describirse como un terremoto en las relaciones internacionales.

Las políticas de Trump recuerdan a las impulsadas por la CEPAL en América Latina entre los sesenta y setenta. La famosa sustitución de importaciones que buscaba

preservar y defender a las industrias manufactureras nacientes por medio de subsidios, altísimos aranceles, seleccionando industrias estratégicas ganadoras y con una fuerte intervención del Estado en la competencia y proyectos de inversión de infraestructura.

Existe abundante evidencia de por qué estas políticas fracasaron y por qué generaron una base industrial débil y poco competitiva, que aún genera problemas en buena parte de América Latina. Nada sugiere que en EE. UU. el resultado va a ser diferente para sus cadenas de abastecimiento, es más, hasta ahora el resultado ha sido el contrario y por eso ese Gobierno tuvo suspender o reducir los aranceles por 90 días.

Pese a los beneficios de la Revolución Industrial en productividad e innovación, el siglo 19, en especial en la primera mitad, tuvo escaladas constantes de aranceles que buscaban proteger los logros de la manufactura

Las políticas de Trump recuerdan a las impulsadas por la CEPAL en América Latina entre los sesenta y setenta. (...) Existe abundante evidencia de por qué estas políticas fracasaron.

y agricultura. Ante la evidencia de que estas políticas generaban más costos que beneficios, el Reino Unido lideró la era de la reducción de aranceles y acuerdos bilaterales, empezando lo que se conoce como la primera ola de la globalización. El *'Liberation Day'* es un retorno a las políticas arancelarias que EE. UU. siguió al inicio y final del siglo 19, obviamente con mucho menor arancel que en esa época, pero con la misma lógica proteccionista que no funcionó hace 200 años.

Antes de los acuerdos comerciales modernos, que no tienen más de 40 años en el mundo, estos eran más relaciones transaccionales de corto plazo que un

ganar-ganar real. Se negociaba bajo presión, y si bien se lograban concesiones que beneficiaban a los países bajando aranceles y costos del comercio exterior, no había mecanismos internacionales adecuados para resolver controversias. De hecho, cuando Ecuador negoció con Chile en 2021, Costa Rica en 2022 y Corea del Sur en 2023, fue mucho más allá del comercio al tratar de profundizar en cooperación, comercio electrónico, entre otros. La posición actual de EE. UU. es una lógica de corto plazo y transaccional, por lo que difícilmente será beneficiosa para los países que se sienten a negociar.



EL AUTOR

Julio José Prado es doctor en Management & Economics por la Escuela de Administración de la Universidad de Lancaster (Reino Unido) y tiene un MBA en Dirección de Empresas del IDE Business School. Es economista por la PUCE e ingeniero comercial de la UDLA. Fue ministro de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca del Ecuador, y presidente ejecutivo de la Asobanca.