

Análisis Macroeconómico / Geoestrategia

# Aranceles: una terapia de choque equivocada

La Voz de Galicia (España)

**Rafael Doménech**

Desde los tiempos de Adam Smith y David Ricardo, el pensamiento económico ha defendido los beneficios del comercio internacional para el progreso y la prosperidad de las naciones. Durante los últimos dos siglos, cada episodio de crecimiento global ha coincidido con expansiones significativas del comercio. Lejos de ser un juego de suma cero, permite a los países especializarse, ganar eficiencia y elevar el bienestar general.

Sin embargo, en pleno siglo XXI, la historia vuelve a verse desafiada por la oleada de proteccionismo protagonizada por Estados Unidos. El presidente Donald Trump acaba de anunciar una batería de aranceles que marca la mayor ofensiva proteccionista del país en casi un siglo: un arancel base del 10% para todas las importaciones, un 20% para bienes europeos y tasas adicionales que juntas suman el 54% para productos chinos. Dejando al margen a Canadá y México, el arancel individual es el resultado de dividir el déficit comercial de bienes de Estados Unidos con cada país, por el volumen de sus importaciones. En promedio, los aranceles se sitúan alrededor del 25%.

La evidencia indica que estas políticas conllevan más costes que beneficios. Los aranceles generalizados son la peor forma de proteccionismo: encarecen los productos, generan distorsiones, perjudican la inversión y la productividad y, en última instancia, lastran el crecimiento. El impacto sobre la economía estadounidense es ya perceptible. Las bolsas han caído con fuerza, las expectativas de inflación aumentan, y los consumidores y empresas revisan a la baja sus planes de gasto e inversión. Los aranceles son un impuesto a las importaciones, encareciendo productos y generando un shock de oferta negativo. En paralelo, la incertidumbre sobre su duración y extensión ejerce un efecto contractivo sobre la demanda, en un contexto ya complejo para la economía global. A la espera de ver si se alcanzan acuerdos, se producen represalias o de cómo terminan aplicándose los aranceles, las primeras estimaciones de consenso apuntan que podrían reducir el PIB de Estados Unidos por encima de 1,0 punto porcentual. En el caso de la UE, la disminución superaría los 0,8 puntos, y la mitad en el caso de España.

Por su parte, la Reserva Federal (Fed) se enfrenta a un dilema clásico para el que la política monetaria dispone de escaso margen de maniobra: la inflación, al menos temporalmente, tenderá al alza mientras el crecimiento lo hará a la baja, lo que hace más probable que la Fed retrase las bajadas de tipos que se esperaban.

Más allá de estos impactos de los aranceles, lo que está en juego es la arquitectura del comercio internacional, el funcionamiento y localización de las cadenas mundiales de producción, y la confianza en un sistema que ha sustentado la expansión económica desde la posguerra. La política comercial de Trump está reintroduciendo barreras que el mundo tardó décadas en derribar. En lugar de fortalecer la economía estadounidense, amenaza con aislarla, al tiempo que mina el crecimiento global, con un discurso que alienta la rivalidad frente a la colaboración.

**AVISO LEGAL**

El presente documento no constituye una "Recomendación de Inversión" según lo definido en el artículo 3.1 (34) y (35) del Reglamento (UE) 596/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre abuso de mercado ("MAR"). En particular, el presente documento no constituye un "Informe de Inversiones" ni una "Comunicación Publicitaria" a los efectos del artículo 36 del Reglamento Delegado (UE) 2017/565 de la Comisión de 25 de abril de 2016 por el que se completa la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a los requisitos organizativos y las condiciones de funcionamiento de las empresas de servicios de inversión ("MiFID II").

Los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos u opiniones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA en su sitio web [www.bbvaresearch.com](http://www.bbvaresearch.com).

**INTERESADOS DIRIGIRSE A:**

BBVA Research: Calle Azul, 4. Edificio La Vela – 4ª y 5ª planta. 28050 Madrid (España).  
Tel.: +34 91 374 60 00 y +34 91 537 70 00 / Fax: +34 91 374 30 25  
[www.bbvaresearch.com](http://www.bbvaresearch.com)