

### La danza de los aranceles

A principios de los 1960's, el recién formado Mercado Común Europeo estaba en pleito con Estados Unidos, porque éstos estaban inundando Europa con carne de pollo muy barata proveniente de los criaderos industrializados que en Europa todavía no existían. Hubo acusaciones de dumping, y de uso de hormonas y de arsénico en la crianza de los pollos norteamericanos, hasta que los europeos empezaron a imponer controles y aranceles a las aves estadounidenses. Estados Unidos reaccionó con aranceles recíprocos al almidón de papa, la dextrina, el brandy y... los camiones ligeros o camionetas. El arancel impuesto en 1964 fue del 25%. Y aunque después de algunos años el tema de los pollos se arregló, el arancel de 25% para las camionetas permanece vigente hasta hoy, y se conoce entre los expertos como el "chicken tax". Se dice que, en aquel entonces, el presidente Johnson le debía un favor al Secretario General del sindicato automotriz UAW, Walter Reuther, y se trataba de impedir la competencia de vehículos utilitarios importados como el Tipo 2 de Volkswagen, mejor conocido en México como "la Combi".

La realidad es que desde entonces, las automotrices norteamericanas han vivido muy cómodas con la protección que les otorga este arancel, convirtiendo a las camionetas pick-up en sus "cash cows". Hoy en día, bajo el amparo del T-MEC, también hay importación de camionetas a Estados Unidos desde México y Canadá.

El arancel para importar automóviles para pasajeros a Estados Unidos ha sido del 2.5% desde hace décadas. Esto ha facilitado la importación de autos a Estados Unidos desde Europa y Asia, e incluso desde México y Canadá antes del TLCAN.

Hay, entonces, un antecedente histórico del 25% de arancel con el que hoy amenaza Donald Trump. Pero para que un arancel incentive una producción local, se tendría que aplicar a todas las importaciones de un mismo bien, independientemente de su origen. Imponer aranceles a algunos países y a otros no, claramente no tiene la intención de reducir las importaciones, sino de castigar a un país en específico.

Regresando al tema automotriz, en 2003 se fabricaron 12 millones de autos en Estados Unidos y en 2023 fueron 10.6 millones. Las ventas también bajaron de 16.6 a 15.5 millones de unidades entre esos dos años. No se registra, por lo tanto, una reducción drástica de la producción, ni un aumento significativo de la importación. Los datos, entonces, no indican la necesidad o el potencial para recuperar producción local en Estados Unidos a través de aranceles a autos importados.

Históricamente, ha habido ejemplos donde los países han podido construir una industria local a través de aranceles. México es uno de ellos. El decreto automotriz de 1962 prohibía la importación de autos completos y establecía un requerimiento de compra de autopartes en el país. Y efectivamente propició inversiones, si bien modestas, de empresas como Volkswagen y Nissan para participar en el mercado mexicano. La prohibición de importación se levantó hasta 1989, cuando ya había exportaciones a Estados Unidos aprovechando el arancel de 2.5%. Pero indudablemente, no habría industria automotriz mexicana sin esa política comercial e industrial. Otro ejemplo similar es Brasil, que hasta la fecha mantiene un arancel del 35% (extendido a todo el Mercosur) para importar

## El Pulso de la Industria por Thomas Karig

automóviles. La única excepción donde no aplica arancel es México, que logró establecer un acuerdo comercial con el Mercosur en 2003.

Visto así, los aranceles son instrumentos del pasado. Su aplicación en el mundo de hoy solo distorsiona las estructuras que las industrias han establecido basado en una lógica de buscar efectos de escala y de equilibrar las demandas en diferentes mercados. Un ejemplo de esa distorsión es el arancel recientemente anunciado por Donald Trump sobre la importación de acero y aluminio. La industria estadounidense no lo pidió. El país produce el 85% de su acero y es exportador neto de aluminio. Nadie va a invertir para aumentar más la capacidad productiva. Lo que si va a pasar es que los automóviles (y otros bienes) producidos en Estados Unidos se van a encarecer porque pagarán el arancel sobre toda la materia prima que importen. Un auto fabricado en México, que cumple con las reglas de T-MEC de compra de 70% de acero y aluminio en Norteamérica, no tendrá un costo adicional. Tampoco lo tendrán los autos asiáticos y europeos que se importen a Estados Unidos.

Esperemos que la danza de los aranceles acabe pronto, y regresemos a enfrentar los verdaderos retos que nos plantea el entorno de negocios actual.