

# El impacto de los aranceles en el comercio global: Retos y oportunidades

Cada mes, la Entidad de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) publica un informe actualizado sobre la evolución del comercio global. En marzo, el foco estuvo en los aranceles, destacando que, aunque el intercambio comercial mundial alcanzó un máximo histórico de 33 billones de dólares el año pasado, las proyecciones para el 2025 son inciertas. Factores como el aumento de tensiones económicas, políticas proteccionistas y conflictos comerciales podrían generar inestabilidad en los meses venideros.

Luz María de la Mora, actual directora de la División de Comercio Internacional en la UNCTAD, encabeza la elaboración del informe Global Trade Update. Con una trayectoria destacada, participó en la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1992, un acuerdo cuyo impacto sigue siendo tema de debate.

En una entrevista, De la Mora explicó que el problema principal no radica en los aranceles en sí mismos, sino en la incertidumbre provocada cuando las principales potencias económicas deciden ignorar las normas del comercio global.

“Los aranceles son impuestos aplicados a las importaciones y han sido parte fundamental del sistema comercial internacional durante casi 80 años”, comentó.

El origen de estas reglas se encuentra en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) firmado en 1948, el cual fue reemplazado en 1995 por la Organización Mundial del Comercio (OMC). Estas instituciones establecieron normativas para dar estabilidad a productores, inversionistas y exportadores, evitando fluctuaciones constantes en las tasas arancelarias.

A pesar de su uso generalizado, los aranceles deben aplicarse bajo acuerdos establecidos dentro de la OMC o tratados comerciales regionales.

Según la experta, las tarifas arancelarias más elevadas suelen encontrarse en países en desarrollo, ya que estos tienden a implementar mayores medidas de protección económica.

“Algunas naciones buscan fortalecer sectores específicos, como el automotriz o el químico, aplicando aranceles para proteger su crecimiento de la competencia extranjera. Sin embargo, la producción de esos bienes para el mercado nacional es más costosa y limita la competencia”, explicó De la Mora.

Otro motivo para la aplicación de aranceles en economías emergentes es la necesidad de ingresos gubernamentales.

“Como cualquier otro impuesto, los aranceles representan una fuente de financiamiento para servicios esenciales como educación, salud e infraestructura. No obstante, también encarecen los productos importados para los consumidores”, señaló.

Respecto al impacto del TLCAN, acuerdo en el que participó, De la Mora destacó que representó un gran desafío en su momento, pues fue el primer pacto de libre comercio entre economías con distintos niveles de desarrollo, una iniciativa sin precedentes.

“El acuerdo eliminó casi por completo los aranceles entre los tres países firmantes y tuvo un impacto profundo en la economía mexicana”, indicó.

Según la especialista, el tratado impulsó la inversión en el sector manufacturero y generó numerosos empleos. Hoy, México es el cuarto mayor productor de automóviles a nivel mundial, lo que demuestra cómo la integración comercial puede mejorar la competitividad y abrir nuevas oportunidades económicas.

Frente a quienes critican el TLCAN, argumentó que aunque algunos sectores se vieron afectados por la reducción de protecciones, en general los trabajadores de los tres países se beneficiaron.

“En cualquier acuerdo de libre comercio hay ganadores y perdedores. No todo fue perfecto, y ciertos sectores desaparecieron, pero las regiones que lograron integrarse en la cadena de valor de América del Norte han experimentado un desarrollo significativo”, afirmó.

Sin embargo, insistió en la importancia de complementar la apertura comercial con estrategias para capacitar a quienes enfrentan desafíos en el nuevo entorno económico.

“Es fundamental que los gobiernos implementen políticas de apoyo para que las personas puedan mantenerse en el mercado laboral”, señaló.

En México, por ejemplo, se promovieron iniciativas para respaldar a los productores agrícolas frente a la competencia de Estados Unidos y Canadá.

Como resultado, el país diversificó su producción agrícola y se convirtió en el principal exportador de tomates, aguacates y berries a Estados Unidos, beneficiando tanto a los consumidores estadounidenses como a los productores mexicanos.

“El acceso a estos productos ha mejorado la dieta de los estadounidenses, mientras que México obtiene trigo, maíz y carne de sus socios comerciales”, añadió.

Sobre las crecientes tensiones comerciales desde la llegada de una nueva administración en EE. UU., De la Mora advirtió que grandes actores como la Unión Europea, China y Estados Unidos han aplicado medidas unilaterales que en ocasiones contradicen sus compromisos con la OMC.

“Esto genera incertidumbre en el sector privado. Si los principales países deciden imponer sus propias reglas en lugar de respetar los acuerdos multilaterales, surgen dudas sobre la estabilidad del sistema”, señaló.

Las diferencias económicas entre países han existido siempre, y algunas industrias son más vulnerables a los cambios que otras. Sin embargo, cuando los gobiernos toman decisiones de manera unilateral, sin respetar los mecanismos establecidos, pueden provocar una desaceleración en las inversiones, el comercio y la creación de empleo.

Ante la posibilidad de una crisis económica global, De la Mora advirtió que los países en desarrollo serían los más perjudicados.

“Un total de 95 países en desarrollo dependen fuertemente de sus exportaciones, lo que las hace vulnerables a la volatilidad de los precios y a las fluctuaciones económicas internacionales”, señaló.

Por ello, enfatizó la necesidad de preservar un comercio internacional basado en reglas claras y predecibles, donde las regulaciones no cambien de manera abrupta ni sin previo aviso.

“Es fundamental que el multilateralismo siga siendo la base del comercio global”, concluyó.