



533

MAYO
2018

LA GUERRA COMERCIAL HA EMPEZADO

Jordi Bacaria Colom, director CIDOB

Se le atribuye a Abraham Lincoln, la siguiente frase: “no pretendo ser un experto en economía política, pero sé lo suficiente como para afirmar que cuando un estadounidense paga veinte dólares por el acero a un fabricante inglés, Estados Unidos tiene el acero e Inglaterra tiene los veinte dólares. Pero cuando se pagan veinte dólares por el acero a un fabricante estadounidense, Estados Unidos tiene el acero y los veinte dólares”. Esta frase, cierta o no, se ha ido adaptando a distintos productos a lo largo de los tiempos, como raíles (acero), abrigos o capas (textiles), pero siempre atribuida a Lincoln. Si importo el abrigo, tengo la prenda pero no los 20 dólares, y así con cada uno de los productos que queremos.

El “America First” de Trump no es nuevo. Ni tampoco su discurso sobre el acero o los aranceles, aunque ahora está más de moda el aluminio. Lincoln adoptó una posición proteccionista, que dista mucho y fue más reflexiva que la frase de Donald Trump en su cuenta de Twitter este año: “Cuando un país [Estados Unidos] está perdiendo muchos miles de millones de dólares en comercio con prácticamente todos los países con los que tiene negocios, las guerras comerciales son buenas y fáciles de ganar”. Por lo menos Lincoln tuvo la elegancia retórica de dudar sobre sus conocimientos de economía. Considerando que en este siglo y medio que separan ambos presidentes, el análisis económico ha avanzado mucho, e incluso se ha sofisticado en sus modelos cuantitativos, no parece que a Trump le importe mucho no saber economía porque ya tiene la solución. Y de ahí viene el anuncio, el pasado mes de marzo, de imponer aranceles del 25% a las importaciones de acero y del 10% a las de aluminio de algunos países, que estarían en vigor por un largo período de tiempo.

La “guerra comercial” ha empezado. Son algo más que movimientos tácticos, importantes, por sus consecuencias. En los últimos días Estados Unidos ha suspendido la guerra con China y no impondrá aranceles para el acero y aluminio, ya que Pekín había decidido, por su parte, escoger unos 128 productos para su represalia comercial, entre ellos los agrarios, que iban a dañar las regiones de Estados Unidos que dieron más apoyo electoral a Trump. Quién a su vez imponía aranceles a 1.500 productos chinos por valor de 60 millones de dólares. Finalmente, China acepta reducir el déficit comercial de Estados Unidos por un valor de 375 mil millones de dólares en 2017 y no hay guerra comercial.

La manera de negociar de Trump tiene un solo patrón, intimidatorio: Todos los acuerdos anteriores son malos, por lo tanto se rompen unilateralmente los acuerdos establecidos. Hay que partir de cero y negociar de nuevo. Así ha sido con la retirada del acuerdo Transpacífico, la salida del acuerdo de París sobre cambio climático, las amenazas a Corea del Norte, la salida del acuerdo nuclear con Irán, y también en la renegociación del acuerdo de libre comercio de Norteamérica con México y Canadá, con un punto de partida con condiciones inasumibles para estos socios.

Con este patrón de negociación, Trump aparece como vencedor ante su electorado y el mundo económico americano que le apoya, ya que las pérdidas que comportan este tipo de acciones tendrán efectos a medio plazo. A corto plazo, el mensaje es siempre América ha ganado.

En la suspensión de la guerra comercial con China, ha pesado el triángulo de negociación con Corea del Norte en el que Pequín juega un papel central. En cambio, en la negociación con la Unión Europea, el hecho de que la UE se mantenga y defienda el acuerdo nuclear con Irán puede acabar jugando en contra de la UE por el impacto de la extraterritorialidad de las sanciones. Con China y Corea del Norte, el presidente de Estados Unidos quiere aparecer como vencedor por partida doble, suspensión de guerra comercial y fin del riesgo nuclear con Kim Jong-un. En Europa e Irán, también quiere ganar por partida doble, fin del déficit comercial con la UE y fin del peligro nuclear y regional iraní.

Sin embargo, la relación entre Estados Unidos y China a medio plazo será diferente. Según un informe del McKinsey Global Institute, en el año 2000 solo un 5% de las más grandes empresas internacionales pertenecían al mundo en desarrollo, para 2025 serán el 45%. Para entonces, China ya superará a Estados Unidos y Europa en el número de empresas de más de mil millones de ingresos anuales. La globalización se desplaza hacia la digitalización y la época de una competencia construida sobre bajos salarios tiene ya su fin. Para China la etapa de las exportaciones subsidiadas, de una moneda devaluada y de recibir transferencia de tecnología y patentes de Estados Unidos, así como de las vulneraciones de la propiedad intelectual, ya ha sido superada. China está entrando en una fase de equiparación con Estados Unidos y Europa en cuanto a inteligencia artificial y robótica.

Vencida la prórroga concedida a la UE, los nuevos aranceles sobre el aluminio y el acero europeo entrarán en vigor. Estados Unidos recibirá la respuesta de la UE en forma de represalia -imponiendo, por su parte, aranceles a productos emblemáticos norteamericanos- y Washington, a su vez, responderá. Estados Unidos elevará entonces los aranceles para una serie de productos europeos, entre ellos los automóviles. La guerra comercial que ha quedado en suspenso con China se pone en marcha con la Unión Europea. Y, en medio, la Organización Mundial de Comercio a la que la UE presentará el caso.

Dada la importancia de las cadenas globales de valor y de los servicios incorporados en el valor añadido final del producto por el país importador, cuando la cadena se rompe porque se decide que el producto en su totalidad se produzca en un único país (Estados Unidos) el déficit comercial puede aumentar. De hecho, si Estados Unidos, para ahorrarse los cientos de miles de dólares de déficit comercial, deja de incorporar su propio valor añadido en servicios de alto nivel, como el transporte, la logística, las finanzas, el diseño y la innovación, acabará aumentando su déficit, no creará más empleo cualificado y, seguramente, acabará expandiendo los sectores con salarios más bajos y atraerá más inmigrantes. Esto es así porque los servicios de alto valor añadido acaban siendo exportados como parte del producto físico manufacturado y contribuyen positivamente a su balanza comercial. Para Trump, el objetivo de los aranceles es proteger la industria del país y crear empleos. El problema es que algunos de ellos ya no son recuperables

en Estados Unidos ni en Europa. Aquellos empleos de trabajo intensivo que exigen un tipo de "oficio" que los países de bajos salarios ya se llevaron no siempre son recuperables. La confección y el textil por poner un ejemplo. ¿Dónde está en Estados Unidos el trabajador competitivo que confeccionará el abrigo? Este trabajador está ahora en Asia, México o Centro América. En Estados Unidos vive el trabajador que incorpora más valor añadido en la cadena de valor y con un salario más elevado. Con la robotización se podrá solucionar algún problema de competitividad, pero no el del empleo, y menos a este nivel. Perdido el oficio de confeccionar el abrigo en el país, éste o lo producirán inmigrantes o serán trabajadores americanos poco competitivos, y en el peor de los casos se quedarán sin abrigos. Quién no lo vea así, simplemente que abra el armario y lea el origen de la ropa que viste. Que vea el origen de lo que tiene en su escritorio y en su alcoba. Incluso dentro de su refrigerador y por supuesto el propio aparato. Y que calculen, según el salario mínimo, cuánto costaría el abrigo producido enteramente en su propio país. Y esperen la llegada del invierno.

Este es el problema de Estados Unidos pero también lo es de todo el sistema actual de comercio e inversiones directas. La Unión Europea, que participa más en las cadenas de valor globales que Estados Unidos, tendrá un problema si estas cadenas se rompen. El mundo también tendrá un problema. Las guerras comerciales no son buenas y son fáciles de perder, incluso para quién no las inicia.