

La guerra comercial de Trump amenaza la economía estadounidense y el orden global.

Por: Diego Herranz. Rebelión. 01/04/2018

La subida arancelaria al acero y el aluminio de EEUU es un riesgo sistémico. Contra la economía en déficit sin parangón, en pleno giro de su política monetaria y con un dólar débil. Contra la guerra comercial, contra el raciocinio: ninguna guerra comercial ha ocasionado riqueza nacional, sino tensiones.

El ciudadano Trump contra el resto del mundo. Así es el actual Tío Sam. Dispara sus tuits como si no hubiera un mañana. Desde el minuto uno de la asunción de su cargo, el comandante en jefe del ejército más avanzado tecnológicamente y militarmente del planeta y de la única potencia nuclear que ha utilizado armas atómicas contra población civil no ha parado de lanzar diatribas y mensajes ofensivos y amenazadores. Fiel a su ideario, dicen sus acólitos. Quizás uno de los que más ha disfrutado ha sido el que, hace un par de semanas, se considera de forma unánime en todas las cancillerías del mundo como una declaración de guerra comercial.

Porque, a juzgar por el contenido y el tono de sus proclamas, y por la constatación de sus más fieles asesores en la Casa Blanca, la defensa del proteccionismo y las apelaciones al patriotismo son las dos piedras filosofales de su ideario. Los temas con los que se siente plenamente realizado, los que colman su ego. Más, incluso, que su feroz, constante y numantina insistencia en que el Congreso firme el acta de defunción del MediCare o la Ley Dodd-Frank -la asistencia universal de la sanidad y las reglas contra las malas praxis del sector financiero, que hizo acopio de activos tóxicos hasta el punto de desencadenar el mayor *credit crunch* desde 1929, y en respaldo de los derechos del consumidor- dos de las iniciativas que marcaron el mandato de su antecesor, Barack Obama.

O que su doble rebaja fiscal, sin precedentes en la historia por el calibre de sus recortes tributarios, o el incremento presupuestario, también histórico, destinado a Defensa, que manejará este año una partida de nada menos que 600.000 millones de dólares. Bajo la justificación de modernizar el ejército, dotarle de armas

innovadoras y preparar a EEUU ante nuevos desafíos globales.

Pero la afrenta de Donald Trump contra el libre comercio puede provocar que su deflagración le salga por la culata. Porque los efectos colaterales de su ordenado incremento de tarifas sobre las importaciones de acero -del 25%- y de aluminio (10%) no parecen que estén completamente bajo el control del actual inquilino de la Casa Blanca. Hay, al menos, cinco aspectos que ofrecen sombras. Es decir, que revelan dudas sobre la victoria de EEUU en esta contienda. Todos ellos, de enorme valor para Washington. De índole económico, aunque también geoestratégico. Y que dejan en entredicho las palabras de Trump, en su cuenta personal de Twitter, de que “las guerras comerciales son buenas” o su pronóstico de que EEUU “ganará” la contienda.

1.- Aliados de Washington que recogen el guante.

“El acero es el acero. Si no tienes acero, no tienes un país”. La proclamación de Trump en la Sala Roosevelt de la Casa Blanca es una llamada al proteccionismo. Al patriotismo. Sobre todo, de industrias metalúrgicas poco competitivas e instaladas en el interior del país, caladero de votos republicanos y de adeptos del presidente de EEUU. “Estas acciones se han tomado porque no hay otra elección, porque son necesarias para preservar nuestra seguridad nacional”, explicaba Trump antes de sentenciar: “La mayoría de los países que nos amenazan con lo peor del comercio y de la defensa militar son nuestros aliados, como a ellos mismos les gusta denominarse”. El dirigente norteamericano hacía referencia, sin citarlos, a que tres aliados de la OTAN, Corea del Sur, Japón, India, Taiwán y México están entre los diez que lideraron las ventas de acero en suelo estadounidense. Es la competencia desleal a los trabajadores metalúrgicos que, ahora -según Trump- hay que defender a ultranza como parte de la soberanía nacional.

Pero este primer muro arancelario, que sumar al fronterizo con México, han dejado un reguero de rivales. Europa, Japón, China, Rusia y sus vecinos del todavía latente Nafta (Canadá y México) están dispuestos a presentar batalla a Washington. La UE, por ejemplo, ha enumerado un listado de 350 productos a los que aplicará gravámenes si EEUU consuma su amenaza sobre el acero y el aluminio. En realidad, son dos listas negras que, en conjunto, suman 6.400 millones de euros en ventas. La primera, la respuesta al acero, elevaría un 25% las tarifas sobre 180 bienes made in US. Si finalmente, Trump consuma su orden, prevista para el 23 de

marzo. Entraría en vigor a los 90 días. La segunda, algo menos cuantitativa, tendría una prima de importación del 10%, que no sería inmediata. Pero que afectaría al whiskey, el papel, los textiles, el calzado o las joyas. En caso de que la Organización Mundial del Comercio (OMC) dictaminara que EEUU ha vulnerado, con su decisión, el principio de libre circulación de mercancías y servicios.

Un contenedor industrial con las palabras "El acero es mi trabajo" en un patio de almacenamiento donde se carga acero para estructuras. Peter Power (REUTERS)

El Gobierno chino, por su parte, se apresuró a calificar de "sumamente grave" el viraje de Trump, pese a que Li Xinchuang, presidente de la Asociación China del Hierro y del Acero, aclarara que "el impacto sobre los productores chinos no será grande", ya que, según el Departamento de Comercio de EEUU, los mayores vendedores de acero son Canadá, con más del 16% de las adquisiciones de este material, seguidos de Brasil y Corea del Sur, mientras China apenas coloca algo menos del 5%. Datos de 2017. Louis Kuijs, de la consultora Oxford Economics en Hong Kong cree que, si realmente Washington pretende hacer daño a Pekín en el orden comercial, "debería encarecer las entradas de productos electrónicos o de telecomunicaciones". En cualquier caso, según su opinión, "sería más conveniente alcanzar un acuerdo bilateral, porque muchas firmas de EEUU se enfrentarían a daños colaterales que podrían repercutir sobre los consumidores, con alzas de precios". O actuando sobre la propiedad intelectual, requisito que las compañías chinas se suelen saltar por norma general, un asunto -aclara- que sería, además, del agrado del sector privado estadounidense.

China, México y Europa -o, para ser más precisos, Alemania-, han sido identificados por Trump como los principales focos del déficit comercial de EEUU. Agujero que se ha deteriorado durante el primer año de gestión de Trump un 12,1% en términos interanuales, hasta totalizar 566.000 millones de dólares, la cota más alta desde la crisis de 2008. Las exportaciones subieron un 5,5% (2.330 millones de dólares), frente al repunte del 6,7% de las compras: 2.900 millones. Con China -que acumula frente a EEUU un superávit comercial de 375.200 millones de dólares, un 8,1% más respecto a 2016- y México (71.100 millones) a la zaga, aunque a bastante distancia. Europa tuvo un saldo positivo conjunto de 120.800 millones en 2017; un 6,8% más que el año anterior.

En 2017 Alemania fue la cuarta economía con superhávit comercial con EEUU. Bloomberg

El problema para Trump es que su táctica del palo (incremento de tarifas) y la zanahoria (países que podrían beneficiarse de excepciones; es decir, de un aumento menos agresivo e, incluso, de exenciones) no parece que vaya a dar el resultado previsto. Salvo mercados anglosajones como Reino Unido, inmerso en una dura negociación con Europa por el Brexit y necesitado de perfilar su mapa de acuerdos de libre comercio tras el divorcio de la UE, o Australia, titubeante ante los cantos de sirenas de Trump, los grandes aliados de EEUU prefieren combatir el proteccionismo de la mayor economía del planeta. Japón recalca que “sus ventas de aluminio y acero a EEUU no pueden afectar a la seguridad nacional; en absoluto. Así se lo diré a sus autoridades en cuanto tenga la oportunidad”, dijo su titular de Comercio.

En línea con voces empresariales como la del CEO de Siemens, Joe Kaeser, para quien “después de una reforma fiscal enfocada a la creación de empleo, ahora [el gobierno americano] saca de la chistera una deplorable decisión sobre lo que considera un comercio justo”. Para Kaeser, la doble subida arancelaria “ni es buena para el consumidor, ni para generar empleos ni para un mundo libre”.

Algo que también critica Hyundai. La multinacional surcoreana alerta que este cambio de tarifas “elevará los costes de producción” de sus fábricas en EEUU, lo que conducirá a “un incremento del precio final de sus vehículos y a un descenso de la demanda”, señaló Jim Trainor, portavoz de la firma en EEUU, que no descartó modificaciones en los planes productivos de su planta en Alabama. La japonesa Toyota o Ford se han añadido a la lista de empresas agraviadas.

Canadá se ha sumado a la retahíla de advertencias. Su primer ministro, Justin Trudeau, que ha aireado su malestar por la renegociación del Nafta, un intento, a su juicio y el de numerosos expertos, de lapidar la unión aduanera norteamericana. Considera la maniobra beligerante de Trump como “inaceptable” y la califica como una medida que causará “daños significativos”.

2.- El alza de tarifas no garantiza la defensa de los empleos americanos.

“Las tarifas sobre el acero funcionan”. Fue el lema de George W. Bush en marzo de 2002 para justificar su decisión de elevar, del 8% al 30% los aranceles a la importación. Esta recurrente ocurrencia republicana, en su penúltima versión, sólo duró un año y medio. Hasta diciembre de 2003. No consiguieron reactivar el empleo de esta vetusta, aunque todavía estratégica industria.

El sector sufrió su gran desplome de puestos de trabajo al inicio de los ochenta del siglo pasado, al pasar de una plantilla de 453.000, en 1979, a otra de 236.000 en 1984. Después de alcanzar su clímax en 1953: 650.000 empleos. En sintonía con la caída global. Desde 1972 hasta 2014 este segmento manufacturero ha perdido la mitad de sus trabajadores en el mundo, según la Oficina de Estadísticas Laboral de EEUU. Una dura y larga reconversión.

Tampoco el negocio vinculado al aluminio es demasiado boyante. La bauxita, el mineral del que se extrae, apenas requiere 5.000 mineros, el 80%, en Minnesota. De ahí que la adquisición de acero y de aluminio foráneo y barato, indispensable para abastecer la industria aeroespacial, la automovilística, la de envases o la de componentes electrónicos, haya aportado más puestos de trabajo de los que ha destruido. Aunque no lo crea así el secretario de Comercio, Wilbur Ross. Uno de los multimillonarios del gabinete Trump. El mismo que compró varias firmas acereras en bancarrota en 2002 -coincidiendo con el alza arancelaria de Bush- que tres años después vendió a Mittal Steel (ahora Arcelor Mittal). Y, quizás, el gran defensor de la medida. Hasta el punto de sacar a relucir la demagogia al respaldar la decisión de Trump con una lata de sopa Campbell y afirmar que el aluminio es sólo una parte residual del precio definitivo de este popular producto de consumo americano. Es decir, dejando entrever que no tendrá repercusión en su precio final.

El representante comercial de EEUU, Robert Lighthizer y la comisaria de Comercio de la UE, Cecilia Malmström, participan en una reunión para hablar sobre el exceso de capacidad de acero en Bruselas. Stephanie Lecocq (REUTERS)

Ross abandera el ala dura de los partidarios del proteccionismo en la Casa Blanca. Junto a Peter Navarro, director del Consejo Nacional de Comercio. Son los dos grandes triunfadores. Y Robert Lighthizer, responsable de Comercio Internacional quien, como abogado, abanderó el lobby de la industria siderúrgica en Washington. Frente al dimisionario Gary Cohn, el principal asesor en materia económica de

Trump y antiguo directivo de Godman Sachs y Rex Tillerson, ex secretario de Estado. Una lucha interna que tendrá sus consecuencias en la esfera internacional, mediante un “alto coste diplomático” en el terreno geoestratégico y económico, auguran Alan Greenspan y Ben Bernanke, ex presidentes de la Reserva Federal. Los ataques a la OMC de Trump, a cuya política de panales sectoriales tilda de “desastre para nuestro sector manufacturero”, dejan esta constatación: “necesitamos a nuestras compañías para impulsar a nuestra industria del metal”, precisó.

Apelación que no ha cuajado. Ford cree que, a pesar de comprar la mayoría del acero y aluminio del país, “esta acción aumentará el precio de las materias primas y dañará la competitividad del sector”; las firmas cerveceras, que venden gran parte de su producción en latas, han pedido a la Casa Blanca que “reconsidere su postura” para cubrir los desequilibrios de demanda de aluminio nacional o importado y cumplir con los 2,6 millones de toneladas de este metal que precisó en 2016; las tecnológicas, con Apple a la cabeza, aunque sólo fabrique una mínima porción de sus productos en EEUU, admiten temer caídas bruscas de su cotización por la guerra comercial de EEUU, colapso que también atisban las constructoras de oleoductos y gaseoductos, en una fase crucial, con un billonario plan de infraestructuras en marcha e, incluso, el sector agrícola, que se teme el blanco de las represalias a la importación de mercancías estadounidenses.

Sus directivos insisten en hacer valer sus cartas: los sueldos que generan las firmas productoras de acero y aluminio totalizan 203.000 retribuciones en todo el país. Frente a los 6,5 millones que sufragan las diferentes industrias que usan estos materiales. Aviso para navegantes.

3.- La economía estadounidense sufrirá presiones inflacionistas.

En el peor momento. Bajo una coyuntura delicada. Con una rebaja fiscal sin parangón, tanto para rentas personales como para beneficios empresariales, que añade combustible a una economía que muestra los primeros signos de sobrecalentamiento y de subida de precios; con la Reserva Federal del halcón Jerome Powell, acelerando el encarecimiento del dinero (el pasado miércoles lo hizo en otro cuarto de punto, hasta el 1,75%), el sexto movimiento alcista desde la implantación de la política de tipos próximos a cero. Y se esperan dos más este año, según el recién nombrado máximo dirigente de la Fed. Debido a que sus previsiones de crecimiento se han elevado (al 2,7% este año y al 2,4% en 2019) a que la tasa de

paro oscilará entre el 3,8% ó el 3,6% y que el IPC se espera que repunte al 2% en 2019.

Sin embargo, estas predicciones están puestas en tela de juicio. No sólo en el mercado. También entre los organismos multilaterales, que detectan efectos más perniciosos sobre los precios y que alertan, además, sobre el doble déficit (el fiscal y el de la balanza de pagos) de la mayor economía global. JP Morgan cifra el desequilibrio presupuestario alcanzará este año el 5,4% del PIB, dos puntos más que en 2017, mientras que el de cuenta corriente -exceso de gasto en las transacciones internacionales- llegará al 3,9% del PIB en 2019. Anomalías que pueden traer unas súbitas oscilaciones en el valor del dólar y dudas en consumidores y empresas a la hora de iniciar decisiones de gasto o de inversiones por el dinero extra de las rebajas tributarias. BCA Research apuesta por tipos de interés notablemente altos a medio plazo para contener una inflación que se disparará en los próximos meses, y por rentabilidades bursátiles a la baja y un billete verde en retroceso por la guerra comercial. Por si fuera poco, sus expertos alertan de que, a diferencia del recorte fiscal de la era Reagan, la deuda federal estaba en el 30% del PIB. Ahora se sitúa en el 100%, con las obligaciones de pagos internacionales en el 40% del PIB.

4.- La historia de las guerras comerciales acaba en catástrofes.

Ninguna batalla por el control del comercio ha traído buenas nuevas. Y ninguna ha dado como resultado una “victoria sencilla” como vaticina Trump. Sin duda, la más emblemática de la historia económica contemporánea fue la iniciada por EEUU en 1930. A partir de la Smoot-Hawley Tariff Act. Una subida arancelaria sobre más de 20.000 productos de importación. Concebida para hacer frente al Crash de 1929, fue uno de los desencadenantes de la Segunda Guerra Mundial. Pese a que fue derogada en 1934. Porque Canadá y otros socios comerciales de EEUU subieron el precio de sus adquisiciones made in US hasta un 61%. Numerosos historiadores aseguran que, lejos de cantar victoria, esta reacción a la Gran Depresión contribuyó a la hiperinflación alemana del periodo de entre guerras y al ascenso del nazismo. Fue, para muchos, el mayor desastre en política comercial de EEUU en el siglo pasado. Porque, en paralelo, países como Italia, en otra contienda proteccionista con la rica Francia de la época, derivó su comercio hacia la Unión Soviética, y dio alas financieras a la revolución de 1917. Es la más clara muestra de los daños colaterales de una guerra comercial.

Aunque en EEUU, desde hace más de cien años, el lobby agrícola e industrial ha pretendido sellar las fronteras por temor a la competitividad, vía precios, sobre todo, de sus rivales exteriores. Y, casi siempre lo han conseguido. Pese a que la Smoot-Hawley sigue siendo un caso práctico de libro en las escuelas de negocio. De prácticas perniciosas, como llegó a reconocer Franklin D. Roosevelt, su mentor desde la Casa Blanca, Casi siempre bajo mandatos republicanos. Pero con excepciones como la del demócrata Lyndon Johnson. Sus efectos han continuado hasta hace poco. En 2010, se alcanzó un gravamen medio de entrada de mercancías y servicios a EEUU del 5%. Si bien en 1930, alcanzó el 45%. No resulta fácil dismantelar los muros arancelarios. De ahí que el mundo académico tache a Trump de “arcaico” y de “decimonónico” por su concepción sobre el comercio. Ni antes, con actas similares, de finales, incluso, del XVIII, ni después, con las batallas sectoriales del pollo y otros productos alimenticios, o la propia de Bush sobre el acero y el aluminio, el resultado ha sido satisfactorio. Para nadie. El sentir general asegura que los grandes perdedores son los consumidores, que hay muchos más sectores y negocios que dejan de ingresar que los escasos que ganan y que éstos lo hacen de forma coyuntural, y que generan más desigualdad porque su contagio inflacionista -el impuesto de los pobres- lo pagan, sobre todo, las clases más desfavorecidas.

5.- El juego geoestratégico entra en escena.

Hay quien dice que los que persigue Trump es un juego táctico. De buscar de nuevo la hegemonía estadounidense con sus aliados. De ahí que nada más llegar al Despacho Oval arremetiera contra el Trans-Pacific Partnership y sacara a su país del acuerdo suscrito por Obama. En paralelo a la defensa de Taiwán y las acusaciones sobre la presencia de Pekín en las islas del Mar Meridional de China. En plena tensión nuclear con Corea del Norte. Y con un replanteamiento de relaciones geoestratégicas con Seúl y Tokio-e, incluso con China- que va a modificar el status quo en Asia. No por casualidad, Trump acaba de avanzar aumentos de aranceles sobre productos chinos por más de 60.000 millones de dólares.

También ha utilizado esta estrategia con el Nafta norteamericano. Herido de muerte, pero sobre cuyo aparente cadáver aún negocian tanto Canadá como México. O con la pasarela de comercio e inversiones transatlántico (el llamado TTIP) con Europa. En este teatro del absurdo, además, conviene mencionar los acuerdos multimillonarios con Arabia Saudí, el acercamiento al Israel de Netanyahu y los ataques contra Palestina para cambiar la creciente influencia iraní en Oriente Próximo. Y los ataques al entramado multilateral, con la OMC y el FMI como objetivo claro de sus dardos.

Sin embargo, las críticas arrecian contra la concepción infanticida de Trump. Desde un sinfín de latitudes. El Gobierno noruego, por ejemplo, hace hincapié en que la constante apelación a la seguridad nacional para justificar esta medida, denota que el presidente estadounidense “tiene su Talón de Aquiles con el libre comercio” y que su vinculación a esta causa “es una excusa para implantar un proteccionismo exacerbado y nada constructivo”, dice su Ministerio de Exteriores en una dura nota oficial. La poderosa Cámara de Comercio estadounidense le ha instado a que deje sin efecto la medida, advirtiéndole que su idea del *America first* ocasionará un perjuicio de alto calado a la industria del país, debido a las consecuencias imprevisibles de la guerra comercial abierta con sus aliados. Pero, quizás, la dialéctica más feroz ha llegado de un antiguo director de la CIA, John Brennan, para quien Trump “es inestable, inepto, carente de experiencia y una persona con ausencia de valores morales y éticos”. Como en su momento criticó Henry Ford a Roosevelt (“su medida, señor presidente, es una solemne estupidez económica”), Brennan cree que el liderazgo del republicano deja una “profunda preocupación” porque sus diatribas -dijo- “irán a peor”.

[LEER EL ARTÍCULO ORIGINAL PULSANDO AQUÍ.](#)

Fotografía: Rebelión

Fecha de creación

2018/04/01