

Comienza la guerra comercial entre EEUU y China: ¿qué hará la UE?

Federico Steinberg | Investigador principal del Real Instituto Elcano y profesor de la Universidad Autónoma de Madrid | @Steinbergf 

EEUU y China han entrado en **guerra comercial**. Y el resto del mundo –incluidos la UE y España– debería estar preocupado. Todavía es posible que un acuerdo de última hora relaje la escalada proteccionista entre los dos colosos. Sin embargo, como parece que el objetivo del presidente Trump es tanto mostrar que se está poniendo duro con China ante su electorado (para que su partido tenga un buen resultado en las elecciones de noviembre y él pueda revalidar su mandato en 2020) como frenar el ascenso económico y tecnológico de China, es poco probable que vaya a dar marcha atrás. Esto supone que, a principios de julio, entrarán en vigor aranceles del 25% para 818 productos cuidadosamente seleccionados que China exporta a EEUU por valor de 250.000 millones de dólares anuales (cinco veces más de lo previsto inicialmente). China, por su parte, que quiere dejar claro que no se dejará intimidar por Trump, responderá de forma equivalente, pero como el año pasado importó bienes de EEUU por valor de unos 130.000 millones de dólares, podría recurrir a aranceles más altos o a otro tipo de prácticas proteccionistas (como la depreciación de su moneda o las barreras no arancelarias) para que su respuesta alcance el equivalente a los 250.000 millones de dólares anuales anunciados. Cuando estas medidas se concreten, habremos entrado de lleno en el **peligroso juego de las represalias comerciales**, y los conflictos que hasta ahora estaban sobre la mesa (aranceles sobre paneles solares, lavadoras, acero y aluminio –y sus correspondientes **represalias anunciadas por la UE**–, además de la renegociación del NAFTA y la **parálisis** de la Organización Mundial del Comercio) parecerán un juego de niños.

Aunque el impacto económico de una guerra comercial suele ser lento y tarda en llegar a la economía real, las bolsas, que suelen servir bien como indicadores adelantados, se lo han tomado mal. No es para menos. El proteccionismo reduce gradualmente el potencial de crecimiento económico, carcomiendo la eficiencia en la asignación de recursos a nivel mundial, aumentando los precios de muchos productos y destruyendo empleo en términos netos. Al mismo tiempo, desde el punto de vista geopolítico, mina la confianza entre países –como se vio de manera gráfica en la **última cumbre del G-7 en Canadá**– y obliga a sus líderes a contraatacar ante las amenazas del otro para no quedar como blandos. Por último, en un mundo de cadenas de producción globales es completamente ilusorio pretender aislar a un país del comercio internacional como pretende hacer EEUU. Por ello, el impacto económico adverso para los propios norteamericanos será importante, aunque con la economía en

“En un mundo de cadenas de producción globales es completamente ilusorio pretender aislar a un país del comercio internacional como pretende hacer EEUU”

pleno empleo y creciendo con fuerza, esto no se notará demasiado a corto plazo (y eso Trump lo sabe).

El impacto en Europa

Aunque EEUU no haya utilizado Europa para librar su batalla comercial más importante, para la UE la escalada proteccionista global es muy peligrosa. Por una parte, los países europeos también están inmersos en una dinámica de represalias comerciales a cuenta de los aranceles sobre el acero y el aluminio, que es de mucho menor tamaño que el conflicto con China (2.800 millones de euros según el último anuncio de la Comisión Europea) pero no por ello desdeñable. Además, parece que EEUU anunciará aranceles sobre las importaciones de automóviles en breve, lo que sí que sería muy dañino para la industria europea, en especial para Alemania. Y en España ya se están sufriendo las medidas proteccionistas estadounidenses sobre las aceitunas negras, y estas medidas podrían extenderse a otros productos agrícolas en el futuro si el Departamento de Comercio estadounidense cuestiona todo el sistema de la **Política Agrícola Común** (PAC) europeo por interpretar que se trata de subsidios que violan las reglas del comercio internacional (algo insólito habida cuenta que la PAC lleva en vigor desde 1957).

Pero lo más preocupante para la UE es que, con sus acciones más recientes, Trump ha dejado claro que no le importa destruir el orden liberal internacional que EEUU creó y lideró desde la Segunda Guerra Mundial y que tanto ha beneficiado a la UE, y también a muchas otras potencias, incluido EEUU mismo. Además, y esto resulta especialmente doloroso para los europeos, pues en vez de liderar una coalición para intentar modificar algunas de las prácticas económicas chinas más distorsionantes (como las subvenciones a las empresas públicas o la violación de los derechos de propiedad intelectual, que también preocupan a la UE), EEUU ha optado por plantear la guerra (comercial) por su cuenta, considerando a los países europeos como rivales comerciales en vez de como socios estratégicos (el hecho de que la UE no fuera advertida de antemano de los aranceles que EEUU iba a imponer sobre su acero y aluminio, y que no aceptara otorgar una exención a la Unión, son buena prueba de ello). Por último, parece que **nadie dentro de EEUU está dispuesto a plantarle cara al presidente**. En este sentido, llama la atención que la mayoría de los líderes del Partido Republicano parecen muy cómodos con las políticas comerciales del presidente, lo que sugiere que el alma proteccionista del partido, que ha estado adormecida durante las últimas décadas pero que fue muy fuerte durante la segunda mitad del siglo XIX y principios del siglo XX, podría estar resucitando.

“EEUU ha optado por plantear la guerra (comercial) por su cuenta, considerando a los países europeos como rivales comerciales en vez de como socios estratégicos”

Aunque las relaciones económicas internacionales de los últimos 50 años no hayan sido ni tan ordenadas, ni tan liberales ni tan globales como la expresión “orden liberal internacional” parece sugerir, en el futuro parece que serán más caóticas y menos liberales. Como ya sucediera en el período de entreguerras, bien pudiera ser que las decisiones de política comercial se guiaran menos por la lógica de la racionalidad y la

eficiencia económica (en la que existe la posibilidad de buscar ganancias mutuas) y más como otra herramienta de la política exterior de las principales potencias, que busca aumentar el poder político en el tablero internacional dejando el bienestar económico de la ciudadanía en un segundo plano. Y en un mundo iliberal y en el que impere la ley del más fuerte, la China de Xi Jinping, los EEUU de Trump, la Rusia de Putin y la Turquía de Erdogan –todas ellas potencias con hombres fuertes e instituciones debilitadas– se encontrarán cómodas, mientras que la UE se encontrará especialmente incómoda.

Existe una ventana de oportunidad para que la UE pueda convertirse en líder de este maltrecho orden liberal multilateral basado en reglas, para el que podría contar con el apoyo de países como Canadá, Japón, Australia o los países de América Latina. Incluso es posible que China, que todavía no está en posición de dar la batalla por la hegemonía global a EEUU, pudiera optar por alinearse con la UE de forma táctica durante algunos años, arrastrando así a otras potencias emergentes asiáticas. Pero para conseguirlo, la UE necesitaría tener una mayor visión estratégica, estar dispuesta a exigir a China que abra sus mercados a cambio de alinearse algo más con sus posiciones en su enfrentamiento con EEUU y asumir que seguramente esta batalla se jugará fuera del marco de la Organización Mundial del Comercio, que es el marco natural de movimientos de la Unión. En todo caso, nada puede asegurar ni que la UE vaya a tener éxito en este empeño ni que la economía mundial pueda seguir operando de forma más o menos exitosa con un EEUU introspectivo y cada vez más aislacionista y combativo. En todo caso, para dar esta batalla, la UE necesita fortaleza y cohesión interna. Así que los deberes para afrontar la guerra comercial global empiezan en casa.