

El futur del comerç mundial

El mes de gener no va portar bons auguris per al comerç mundial. En la seva primera setmana com a president, Donald Trump va confirmar la retirada dels EUA de l'Acord Transpacífic de Cooperació Econòmica, va reiterar la seva intenció de renegociar l'acord de lliure comerç d'Amèrica del Nord i va posar damunt la taula la possibilitat de finançar la construcció d'un mur a la frontera amb Mèxic amb un aranzel del 20% sobre les importacions provinents del país veí. A l'altre costat de l'Atlàntic nord, Theresa May va deixar clar que el Regne Unit s'encamina cap a un *bretxit* dur que el situarà fora del mercat únic europeu. Malgrat que la seva intenció expressa és negociar tractats de lliure comerç amb la UE i amb altres països, completar aquests acords pot necessitar anys, i no és clar que, quan s'assoleixin, facilitin un intercanvi tan fluït de béns i de serveis com l'actual.

L'actitud que adopti l'Administració nord-americana serà especialment important per al funcionament del comerç mundial. Tot i que durant la campanya electoral el «candidat» Trump va tenir un discurs obertament proteccionista, del «president» Trump s'esperava –i encara esperem– una orientació més pragmàtica.

Els EUA tenen raó quan afirmen que les seves exportacions de béns i de serveis no reben, en determinats països, un tracte comparable al que ells ofereixen a les importacions d'aquestes mateixes jurisdiccions. Aquesta situació és fruit, fonamentalment, de la contraposició de dos models d'entendre el comerç internacional: el liberal i el mercantilista. Els EUA han abraçat durant dècades (amb poques excepcions) un enfocament liberal que prioritza l'eliminació de traves a les importacions, en benefici de les empreses, que poden aprofitar les cadenes de subministrament globals, i dels consumidors, que aconsegueixen tenir accés a una major varietat de productes i a un preu millor. Altres països han optat per un enfocament mercantilista, protegint alguns sectors de la competència internacional i estimulants les vendes a l'exterior amb subsidis o amb una moneda feble.

Per intentar aconseguir un tracte més simètric, l'Administració Trump pot triar entre dues alternatives amb implicacions molt diferents: negociar un accés millor dels seus exportadors als mercats internacionals o entorpir les importacions de béns i de serveis amb la imposició de barreres comercials –aranzelàries o d'un altre tipus. En aquest sentit, no és clar què pretenia el candidat Trump quan apuntava la possibilitat d'introduir aranzels del 35%-45% sobre les importacions mexicanes o xineses: si ho feia com una amenaça per aconseguir el primer objectiu o com una proposta per aconseguir el segon –en paraules recents del principal empresari mexicà, Carlos Slim, si ho feia en qualitat de «negotiator» o de «terminator». Pel bé de l'economia mundial, i dels EUA, esperem que es tracti d'una estratègia negociadora i que l'amenaça no s'arribi mai a complir. En cas contrari, estaríem davant un seriós risc de guerres comercials i de replegament del comerç mundial.

Els EUA també podrien implementar altres mesures que ajudarien a millorar la competitivitat de les empreses i a reduir el dèficit comercial, proper al 3% del PIB. Un exemple seria la reforma de l'impost de societats, que, amb un dels tipus impositius més alts del món (aproximadament, el 39%, incloent federal i estatal), desincentiva la producció domèstica i la repatriació de beneficis per part de les multinacionals. Un altre seria un programa d'inversions en infraestructures per modernitzar el sistema de transport i de subministrament energètic. Es tracta de dues reformes que contribuirien a impulsar no solament el creixement del comerç, sinó també l'econòmic tant als EUA com a escala global. És encoratjador que les dues propostes estiguessin incloses al programa electoral del president. Esperem que les valori seriosament.

Enric Fernández
Economista en cap
31 de gener de 2017