

FOCUS · EE. UU. y China: escalada del conflicto comercial

Tras la retirada de EE. UU. del tratado comercial transpacífico (el TPP, por sus siglas en inglés) en 2017, y de lleno en las duras renegociaciones del NAFTA, Trump inició el año 2018 con más cargas al comercio internacional, centradas, en esta ocasión, contra China. Sin duda, ello ha aumentado los temores a que se produzca una involución proteccionista a escala mundial.

Bajo el lema del «América primero», Trump ya ha notificado la subida arancelaria a la importación de paneles solares, lavadoras, aluminio y acero. Asimismo, ha anunciado otra posible subida arancelaria del 25% sobre más de 1.300 productos chinos por valor de cerca de 50.000 millones de dólares. La respuesta de China no se ha hecho esperar: de producirse la amenaza americana, se aplicará una subida arancelaria de similar tamaño.

Aunque, por el momento, las acciones entre ambos países afectan a un porcentaje muy pequeño de los flujos comerciales mundiales (menos del 1%), el clima de mayor incertidumbre podría acabar dañando el buen ritmo de crecimiento de la economía global.

Distintos factores se esgrimen como detonantes a los anuncios estadounidenses. Las prácticas de *dumping*¹ de China, en especial desde su entrada a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001, han sido un elemento de fricción constante con el gigante asiático. No en vano, China ha apoyado de manera poco ortodoxa sus exportaciones manteniendo un tipo de cambio infravalorado durante años y ofreciendo unos precios subsidiados de la electricidad, del agua y de otros servicios para las empresas manufactureras exportadoras, entre otras medidas. A modo ilustrativo, los subsidios de China a la industria de construcción naval redujeron los costes de producción del sector entre un 13% y un 20% entre 2006 y 2012. Ello ha permitido que, en muy pocos años, grandes empresas chinas del sector hayan pasado a situarse entre los 10 mayores productores a nivel global.

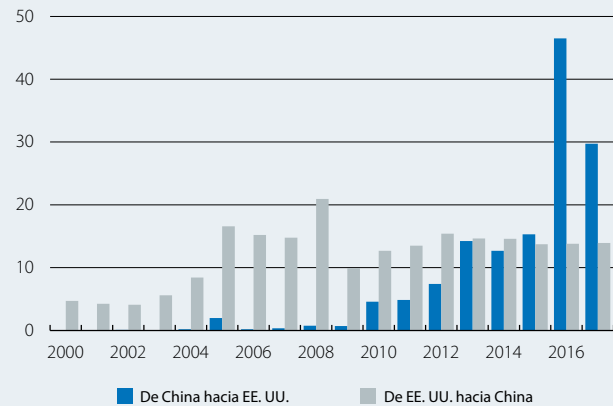
Las críticas de EE. UU. hacia las prácticas chinas van más allá de los habituales temas comerciales de *dumping*. En concreto, actualmente, las quejas se han centrado en tres aspectos. En primer lugar, en las presiones que reciben las empresas norteamericanas operando en suelo chino para transferir tecnología y propiedad intelectual a las empresas chinas con las que colaboran.

En segundo lugar, en la ayuda gubernamental que reciben las grandes empresas chinas para la adquisición de empresas estadounidenses, sobre todo, en sectores de tecnología avanzada. Este elemento, además, se contrapone con las trabas que imponen a las empresas americanas que quieren adquirir empresas chinas (falta de reciprocidad). Así, por ejemplo, en 2015, por primera vez, la inversión extranjera directa de China en EE. UU. sobrepasó a la de EE. UU. en suelo chino. Un cambio de tendencia en los flujos de inversión que, probablemente, irá a más, tal y como indican los datos más recientes para 2016 y 2017 (véase el gráfico adjunto).

1. Las prácticas de *dumping* consisten en la aplicación de un precio de venta de los productos exportados por debajo del precio de mercado.

Inversión extranjera directa

(Miles de millones de dólares)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de «The US-China FDI Project».

El tercer ámbito en el que se han centrado las protestas actuales de EE. UU. contra China ha sido el robo de información sensible de las empresas estadounidenses mediante el acceso a su red informática.

Llegados a este punto, es necesario mencionar que, si bien numerosas de las disputas relacionadas con la propiedad intelectual y marca se pueden tratar dentro del marco jurisdiccional de la OMC, otras muchas quedan fuera de dicho marco. Por ejemplo, las relacionadas con la transmisión obligatoria de tecnología entre empresas. En este sentido, tal vez se le puede criticar a la OMC no haber hecho más para ampliar el consenso en las reglas del comercio y las relaciones internacionales. De hecho, el mayor peligro de la actual escalada de tensiones comerciales entre EE. UU. y China procede, precisamente, del posible debilitamiento de la OMC como pilar en el establecimiento de dichas reglas y como árbitro en las disputas entre países.

Más allá de la lógica económica, las acciones de Trump pueden interpretarse como una mera estrategia política, puesto que las acusaciones de *dumping*, robo tecnológico y poca reciprocidad en las inversiones no son algo nuevo en las relaciones económicas con China. Una estrategia, sin embargo, que no está claro que acabe favoreciendo al Partido Republicano en las elecciones *midterm* de noviembre. Las represalias de China, si se producen, afectarían a sectores que son muy relevantes en estados muy disputados entre el partido demócrata y el republicano (los llamados *swing states*). En ese caso, si el electorado indefinido y perjudicado por los aranceles chinos culpa a Trump de su deterioro económico, la balanza se podría decantar hacia candidatos demócratas. Pero si algo hemos aprendido estos últimos años es que, cuando el debate se polariza, la reacción de los votantes no siempre responde a la lógica económica. Si no, que se lo digan al *brexit*.