

# TRUMP PERDERÁ LA GUERRA CON CHINA



**Eduardo Olier**

Presidente del Instituto Choiseul España

Donald Trump lanzó en su campaña electoral imponer unos aranceles que llegarían al 45 por ciento a ciertos productos chinos. Se trataba de forzar a China a negociar mejoras en la balanza comercial bilateral, muy negativa para los americanos: superior en 2017 a los 375.000 millones de dólares a favor de China. Lo primero que hizo en esta dirección fue cortar con el Tratado Transpacífico. Tanto el presidente, como su equipo, demostraron más rapidez que conocimiento de cómo se mueven las aguas por el Mar de la China y quién domina económicamente esa zona. De manera que un primer resultado de separar China de Estados Unidos fue impulsarla para convertirse, antes de lo esperado, en la economía líder del espacio global. Con la paciencia acumulada durante siglos, China esperó nuevos movimientos de su oponente que, con la celeridad de un *tweet*, siguió su estrategia de tratar de frenar el desarrollo chino con nuevos aranceles, sin darse cuenta que resulta ser China quien realmente domina el espacio económico en el Sudeste Asiático; donde tiene,

entre otras ventajas, inversiones superiores a los 175.000 millones de dólares distribuidas entre sus socios comerciales, a lo que se podrían añadir otros 100.000 millones en los países del Golfo, y los 150.000 millones en África. Una imponente cifra.

El error de Donald Trump, aparte de servir a los intereses de quienes le llevaron a la Presidencia, ha sido pensar que seguimos en los años ochenta del siglo XX, cuando China despertaba y tenía una economía de bajo nivel añadido basada en bajos salarios, además de poco avanzada tecnológicamente, cuyas fuentes de tecnología y sus mercados dependían principalmente de Estados Unidos.

Hoy, sin embargo, China exportó por encima de los 2,2 billones de dólares en 2017, con una balanza comercial positiva superior a los 400.000 millones de dólares. Cifra un 8 por ciento superior a la de 2016. Con la circunstancia de que Estados Unidos, exportando aproximadamente la misma cantidad, tuvo ese año un déficit comercial cercano a los 600.000 millones de dólares. Su balanza comercial sólo es positiva del lado de los servicios.

A lo anterior hay que añadir el hecho de que los mercados en mayor crecimiento se encuentran precisamente en las regiones donde el poder de China es muy superior: véase África, Latinoamérica o Asia, donde

China tiene un enorme mercado en ordenadores personales y teléfonos móviles, por poner dos ejemplos. Productos que comienzan también a competir seriamente con sus homónimos americanos en Europa. Por no hablar de la capacidad de compra de China que, entre otros, tiene el objetivo de comprar unos 7.000 aviones comerciales en los próximos 15 años. Un mercado que podría alcanzar el billón de dólares y que podría beneficiar a Airbus en contra de Boeing.

Salir ahora con aranceles al acero y otros productos para tratar de resolver la tercera parte del déficit comercial que mantiene Estados Unidos con China, y amenazar con nuevas restricciones, no tiene en cuenta la reacción de los asiáticos, no sólo de China, sino de otros, como puede ser la República de Corea. Quizás el presidente Trump olvida los miles de millones de dólares que una empresa como Walmart compra en productos de muy poco valor añadido en China. Como también parece olvidar que cerrar los mercados a la competencia, en lugar de buscar mecanismos para ser más competitivo, tiene el resultado de encarecer los precios en el mercado local; y hablando del acero, tendrá repercusiones en el precio de los automóviles americanos que, por otro lado, verán dificultades en los mercados asiáticos en beneficio de las firmas europeas. Una circunstancia que, para

protegerse, llevará a Estados Unidos a cerrarse aún más y bloquear la entrada de productos europeos, aumentando un proteccionismo que no hará sino perjudicarlos. Todo ello sin contar las posibles multas que podría imponer la Organización Mundial del Comercio, donde China no es un jugador de segunda clase; situación que, en límite, podría poner a esta organización en crisis y, al final, llevar a incrementar los aranceles en Estados Unidos en un círculo vicioso muy comprometido.

Con todo lo anterior queda lo más obvio y no por ello menos peligroso para la economía americana, como son las reservas en dólares que mantiene China, que suman más de 3 billones de dólares. Nada que ver con los 150.000 millones que tiene Estados Unidos en sus arcas. Ni qué decir tiene que China podría jugar esa baza y, en el límite, hundir la divisa americana en el mercado.

Pero eso no es todo. Habrá que añadir los 1,17

billones de dólares que tenía China en enero de este año en deuda emitida por la Reserva Federal; lo que supone el 19 por ciento de los 6,26 billones que residen fuera de Estados Unidos. Cantidad nada desdeñable. Todo un panorama que dejaría a China relativamente indemne y a Estados Unidos con gran deterioro. Las guerras se sabe como comienzan, pero no como acaban.

**Cerrar los mercados a la competencia tiene el resultado de elevar los precios en el comercio local**

**Las reservas en dólares que mantiene el país asiático suman más de 3 billones**

## ENEMIGOS DEL COMERCIO



**Adrián Díaz**

Socio de SedeenChina y consultor oficial del Gobierno chino

Una guerra comercial, como cualquier guerra, puede parecer conveniente llevarla a cabo tomando diferentes perspectivas: cuando tus probabilidades de ganar son mayores que tus probabilidades de perder; cuando el botín de la victoria pueda parecer mayor a los costes de la disputa; y/o en una guerra de desgaste, cuando, sin haber unos beneficios claros en la victoria, el enfrentamiento se pueda soportar de una forma sostenible o, al menos, de forma más sostenible que tu adversario, prolongándolo hasta que uno de los dos (preferiblemente el otro) caiga.

Cabría pensar que la disputa se da entre dos enemigos del comercio: la China comunista, autárquica y aislada del mundo, y la nueva derecha americana, esa que agita su política a base de volantazos imprevisibles. Pero, ¿por qué se iba a dar una disputa entre dos hegemones que opinan lo mismo? De estar ambos en contra del comercio, bastaría con promover un pacto mundial de rechazo al comercio ¿Y si resulta que no opinan lo mismo y uno de ellos sí apuesta por la globa-

lización? Pero... ¿de cuál de ellos hablamos?

Desde la caída de la URSS y la incorporación de China al comercio mundial, han existido fricciones pero nunca una guerra comercial desestabilizadora como la que se divisa. Antes de ello, existían dos mundos que prácticamente no se tocaban. Desde entonces, el planeta ha vivido la mejor época de su historia en términos de reducción de pobreza y desigualdades, incluso con una crisis económica mundial de por medio.

Según datos del Banco Mundial, China ha sacado de la pobreza a más de 700 millones de personas en los últimos 30 años y durante 2018 reducirá la pobreza extrema por debajo del 1 por ciento. Pero esta revolución no es aleatoria. La apertura de fronteras, la inversión extranjera, en definitiva, el comercio o, como los chinos dicen, "el comunismo de segunda generación", es lo que ha funcionado después de haber probado lo opuesto con opuesta suerte.

Seguimos pensando en esa China gris, soviética y autárquica, pero la realidad es que China vive por y para el comercio. Más allá de convertirse en la fábrica del (primer) mundo desde los noventa, sus relaciones

comerciales con países africanos, latinoamericanos o asiáticos generan prosperidad. Proyectos como el *One Belt, One Road* rescatando rutas de comercio milenarias revelan el interés y la voluntad de inversión del Gobierno chino en este sentido.

Por otro lado, seguimos pensando en los Estados Unidos como el gran paradigma de la globalización, sin embargo, la salida pre-

matura del TTP y la renegociación del TLCAN nos ha ido dando pistas de cómo Donald Trump pretende reformular las leyes del comercio y, de ser necesario, las de la física. Las fábricas de coches no se fueron a México o a China, se robotizaron. Para que tus ciudadanos compren bienes locales no hay que encarecer los productos

chinos; hay que producir de forma más eficiente.

China ha contraatacado subiendo tasas a productos como la agricultura, la masa crítica de votantes republicanos; no hay miedo a una escalada. Por otro lado, Occidente sigue pensando en productos chinos como *marcas chinas* cuando la realidad es que un gran número de productos fabricados en China son en realidad fabricados

**Los que más sufren en estos conflictos son los ciudadanos que ni se conocen ni tampoco se odian**

por marcas occidentales. Es decir, una guerra tarifaria, perjudica también a nuestras empresas.

Así pues, no es un enfrentamiento entre dos formas de entender el comercio, sino entre una forma de entender el comercio y un enemigo del mismo. Y si asistimos a una guerra de desgaste, habrá que ver quién precisa más de los productos ajenos. *A priori*, los productos chinos son usados por la clase media y baja americana, mientras que los productos americanos son usados esencialmente por la clase alta china. Como sucede en las guerras, una disputa entre personas que se conocen y se odian, la resuelven/sufren ciudadanos de a pie que ni se conocen ni se odian.

Si entendemos que la idea de crear un *casus belli* con China por sus políticas comerciales es en sí misma un disparate, solo queda esperar que Trump dé un paso atrás (China no lo hará) y le cuente a sus votantes que este órdago permitió un acuerdo con China para beneficiar a los suyos enormemente y obtener rédito electoral a costa de haber tenido en vilo la política internacional. De no ser así, pronto se descubrirá que China es un país soberano con una política comercial que se decide en Beijing y no en Washington y que esa política, además, no ha cambiado sensiblemente en los últimos años sino para abrirse más y más al mundo.