



Guerra comercial: Trump puja por recuperar la supremacía mundial

Cuatro escenarios para anticipar el futuro

Por Antonio López Crespo



Informe realizado para MARCO TRADE revista por:

 **OICEX**
OBSERVATORIO IBEROAMERICANO
DE COMERCIO EXTERIOR



Guerra comercial: Trump puja por recuperar la supremacía mundial

Cuatro escenarios para anticipar el futuro

Las medidas y acusaciones del presidente de EE UU constituyen una afrenta a la paz y prosperidad alcanzadas en las últimas tres décadas. Aquí, sus políticas y las consecuencias analizadas en el contexto internacional.

Por Antonio López Crespo

Durante casi tres décadas, el mundo construyó, trabajosamente, un sistema multilateral de decisiones en lo político, económico y comercial que, con defectos

e inconsistencias, tuvo dos enormes resultados: **una era de cierta paz y prosperidad globalizada**, que permitió a millones de seres humanos salir de la pobreza extrema y **un debilitamiento de las pretensiones hegemónicas de EE UU**, que distorsionaban cualquier intento de convivencia internacional.

Hasta que Donald Trump llegó a la Casa Blanca. Desde entonces, los peores fantasmas del pasado han retornado. Brotes de **nacionalismo, racismo y populismo**, expresiones emocionales de una lectura obsoleta de la realidad mundial, reflejaban a la vez, de manera irracional, la necesidad de ajustes en el proceso de globalización hacia mayores niveles de equidad.

Los preocupados análisis que se hacen cada día sobre la guerra comercial en ciernes basculan entre el **temor a la ruptura del orden mundial multilateral**, que trajo décadas de prosperidad, y un **inocente optimismo acerca de un pronto acuerdo entre las potencias en conflicto**, tras una etapa previa y difícil de desplantes, amenazas y demostraciones de fuerza.

Con la llegada de Trump a la presidencia de los EE UU, el agudo atraso conceptual de ciertos sectores políticos cobró la fuerza de la primera potencia militar del planeta y puso en sus manos nada menos que el "botón nuclear", al que el magnate estadounidense no dudó en definir, de manera infantil, como "más grande que el de los otros".

Desde entonces no ha cesado, día tras día, de llevar a EE UU a una colisión con el resto del mundo, en tanto este no se someta a sus deseos. Impulsado por una lógica maniquea de amigos y enemigos, puso su gestión bajo una consigna América Primero y no dudó en generar las condiciones de un clima de guerra, limitada por ahora a una **guerra comercial**. Como enseñó Henry Kissinger, "también las guerras tienen un límite económico": **no se puede ser, a la vez, el solitario gendarme del planeta, representar menos del 20% del PIB global y ser el mayor deudor del mundo**.

Los preocupados análisis que se hacen cada día sobre la guerra comercial en ciernes basculan entre el **temor a la ruptura del orden mundial multilateral**, que trajo décadas de prosperidad, y un **inocente optimismo acerca de un pronto acuerdo**

entre las potencias en conflicto, tras una etapa previa y dificultosa de desplantes, amenazas y demostraciones de fuerza.

Pero un examen más cuidadoso y profundo de la situación deja dudas acerca de ese posible entendimiento. Para avanzar en el movimiento de las placas tectónicas que, subterráneamente, se están moviendo, se hace necesario **revisar al menos cuatro grandes escenarios que van a condicionar el rumbo de la economía global y la reconfiguración del orden mundial que terminará ocurriendo.**

El propio Trump, a mediados de mayo pasado, echó un balde de agua fría sobre la posibilidad de un rápido acuerdo que había sido anticipada por los medios. Mientras tanto, su gobierno negociaba en Washington con los representantes chinos, para evitar una colisión catastrófica entre las mayores economías del mundo.

Cuando le preguntaron si se alcanzaría un acuerdo, fue muy claro: "Tiendo a dudar. China se ha tornado muy malcriada... Porque siempre obtuvo el 100% de lo que le pide a EE UU". Trump, en una de sus típicas andanadas de críticas, **involucró tanto a los gobiernos que le precedieron –a los que acusó de haber tolerado que China se aprovechara de EE UU– como a la propia China, a la que acusó de explotación:** "Hemos sido explotados por China. Y, como nunca se ha visto, se provocó una evacuación de riqueza de un país a otro, que se reconstruyó con base en el dinero que le sacó a EE UU (...). El comercio ha sido una calle de una sola vía y ya le expliqué al presidente Xi que no podemos hacer más eso".

Esas duras declaraciones fueron la antecámara de su reunión con el viceprimer ministro chino, Liu He, cabeza de la misión enviada por Beijing para explorar el rumbo del conflicto.

Lo mismo ha hecho con la Unión Europea (UE), a la que se enfrenta no solo con la imposición de aranceles a la importación de acero y aluminio, sino cuestionando sus compras de gas a Rusia o la permanencia de empresas europeas con inversiones multimillonarias en Irán: "La UE ha sido terrible con EE UU en materia de comercio. Ha sido terrible con nuestros trabajadores".



Escenario I. El huevo de la serpiente

Hay una imagen extendida de un Trump desequilibrado, presto a abruptas reacciones intempestivas, propias de un energúmeno y alejadas de toda reflexión. Se lo ha definido como "un niño caprichoso" y "un megalómano en busca constante de protagonismo". Todo eso es cierto, lamentablemente. Pero es solo una parte menor y superficial de su realidad.

En el pasado mes de mayo, el ex canciller de Chile, **Heraldo Muñoz**, escribió un lúcido artículo en el diario español *El País*, al que tituló "Un presidente consistente". Allí Muñoz revelaba: **"Más allá de la improvisación, Trump concreta en su gestión recelos personales arraigados desde hace tiempo"**. Es decir, una ideología que instala ferozmente en su agenda política.

El prestigioso político chileno recupera una extensa entrevista que Trump dio a

la revista *Playboy* en marzo de 1990 y su resultado es apasionante por lo profético: demuestra que **lo que ha realizado desde su elección como presidente no es mera improvisación.**

Casi 30 años atrás, cuando el periodista de *Playboy* le preguntó a Trump cuál sería la primera medida que tomaría, si en un hipotético futuro, fuera presidente, éste respondió: "Le pondría aranceles a cada Mercedes Benz circulando en este país y a todos los productos japoneses". Y agregó: "Nuestro país está siendo embaucado por nuestros supuestos aliados; ejemplo, Japón, Alemania, Arabia Saudí, Corea del Sur".

La reflexión del ex canciller chileno conduce a un descubrimiento fundamental: aquel joven empresario vanidoso, engreído y mujeriego, sostenía –como hoy sostiene– la necesidad de proteger su país con aranceles. Muñoz explica que, según Trump: "EE UU gastaba millones en proteger militarmente a estos países y sus rutas marítimas para exportar, sin que ellos aporten a esa defensa y después inundan a EE UU con sus productos".

El artículo muestra que, ya en aquella vieja entrevista, Trump consideraba el tema de la "pérdida de respeto" hacia EE UU, como lo hace ahora, señalando que algunos países "se ríen de EE UU", singularizando a Japón ("la China de hoy", dice Muñoz).

Pero el dato más inquietante de la entrevista de 1990 es que el joven Trump

"Le pondría aranceles a cada Mercedes Benz circulando en este país y a todos los productos japoneses", afirmaba Trump en marzo de 1990.

revela que a menudo piensa en una guerra nuclear: "La guerra nuclear —dice el Trump de entonces, citado por Muñoz— es un elemento muy importante en mi proceso de reflexión". Agrega: "Estos sistemas de armas nunca han sido probados" y remata afirmando que cree fuertemente en la extrema fuerza militar: "No confiaría en nadie".

El aporte que hace el lúcido político chileno es enorme para la comprensión del primer escenario que queremos plantear.

En una película de 1977, dirigida por el célebre Ingmar Bergman, uno de los personajes, el doctor Vergerus, dice: "**Cualquiera puede ver el futuro, es como un huevo de serpiente. A través de la fina membrana se puede distinguir un reptil ya formado**". Aludía a que, en los años '20, en Alemania podía intuirse el auge del nazismo. Pero la paradoja era que a pesar de que todo el mundo era capaz de verlo, había una mirada complaciente y nadie previó las trágicas consecuencias finales.

Las ideas primarias de Trump están en aquel viejo reportaje de *Playboy*, que opera como el huevo de la serpiente. Apenas asumió, **terminó en cuestión de horas con el Acuerdo Transpacífico, abandonó más tarde el Acuerdo de París sobre el cambio climático y puso en cuestión el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con México y Canadá**. Y raudamente fue limpiando la Casa Blanca de aquellos funcionarios que el *establishment* había logrado colocar en su gabinete.

Trump no dejó de sumar, semana a semana, a un nuevo "halcón" a su equipo, caracterizado por cinco principios básicos: **nacionalismo aislacionista, proteccionismo comercial, hegemonismo estadounidense, belicismo y una marcada supremacía blanca**, con sus consiguientes secuelas: **odio a China, desprecio por Europa y rechazo visceral a la inmigración no blanca**, proveniente de "países de mierda", según la definición académica del propio Trump.

La limpieza de disidentes dentro de la Casa Blanca ha sido continua. El presidente Trump reemplazó a su conseje-

ro de Seguridad Nacional, el teniente general **Herbert McMaster**, por **John Bolton**, un halcón de la era Bush. Junto al consejero económico, **Gary Cohn**, y al secretario de Estado, **Rex Tillerson**, McMaster formaba parte del ala moderada de la Casa Blanca y era el principal freno a la política ultranacionalista de Trump.

McMaster, héroe de guerra y estrella de plata en la Guerra del Golfo, era reconocido por ser franco y directo. Crítico de la actuación de EE UU en Vietnam —base de su tesis doctoral— cuestionaba la "islamofobia" de Trump y su gabinete. Impugnaba el uso reiterado del término "terrorismo radical islámico": "No acepto que se castigue a una religión entera (...) son terroristas y punto". Esa defensa lo puso en la mira de Trump, que lo consideraba demasiado culto y alejado de sus planteos disruptivos. Finalmente lo cesó.

Arasado el grupo de los conservadores moderados, el sector de los "halcones" más radicalizados, de un ultra nacionalismo belicista, quedó en condiciones de llevar a cabo su programa, que incluye **un feroz enfrentamiento con China, el desmantelamiento de cualquier acuerdo con Irán y el fin del régimen norcoreano**.

Para ello, Trump sumó a su equipo a Bolton, como parte de su apuesta nacionalista-populista, dirigida a ganar las elecciones legislativas de este año. Sus banderas son el fin del multilateralismo, la recuperación de la hegemonía de EE UU, la guerra comercial con China (e incluso con sus propios aliados europeos), la ruptura de los acuerdos como el de Irán y otros, y el retor-

Trump no dejó de sumar nuevos "halcones" a su equipo, caracterizados por cinco principios básicos: **nacionalismo aislacionista, proteccionismo comercial, hegemonismo estadounidense, belicismo y una marcada supremacía blanca**, con sus consiguientes secuelas: **odio a China, desprecio por Europa y rechazo visceral a la inmigración no blanca**, proveniente de "países de mierda", según el propio Trump.

no al uso de la amenaza militar como primer y único argumento.

A cargo de la ofensiva proteccionista en materia comercial puso a otros dos "halcones": **Robert Lighthizer** y **Wilbur Ross**, el primero como representante personal de Trump, a cargo de todas las negociaciones, y el segundo como secretario de Comercio.

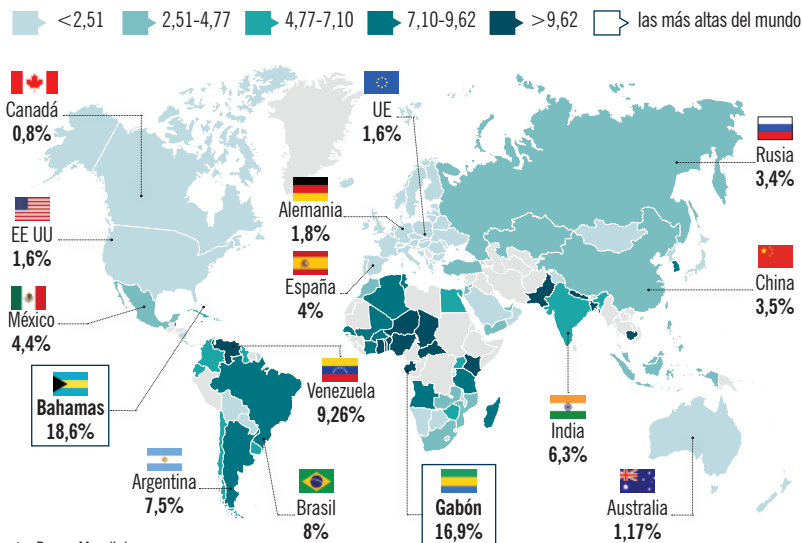
Para tratar de explicar esas complejas batallas por venir, Trump buscó al ultraconservador y televisivo Larry Kudlow, que sustituyó a Cohn. El enfrentamiento con China cuenta con una opinión favorable y bastante apoyo interno en EE UU. En amplios sectores, se le considera un país enemigo. Las elecciones también mandan en esto.

Bolton, como consejero de Seguridad Nacional, suma a la Casa Blanca sus conocidas y extremas tesis en política internacional. Alineado con el ex director de la Agencia Central de Inteligencia (CIA, por su sigla en inglés) y actual secretario de Estado, **Mike Pompeo**, exigió la salida del pacto con Irán y no descarta una intervención militar en Corea del Norte, lo que sirvió para que el líder de ese país comenzara a desarmar sus misiles nucleares. En el conflicto israelí-palestino, Bolton es un firme opositor a la solución de dos estados: "Solo como una cuestión de realidad empírica, la solución de dos estados está muerta", aseguró. Bolton fue promotor de instalar —como se hizo— la embajada de EE UU en Jerusalén, aunque agudice el conflicto.

El corazón de la ofensiva diseñada contra China es obra de otro "halcón", **Peter Navarro**, un economista ultranacionalista, enemigo del libre comercio y responsable de casi todas las medidas tomadas por Trump en ese campo. **Navarro tiene una visión paranoide y conspirativa de los movimientos de China**. Piensa que Beijing grava en exceso a las compañías estadounidenses y las obliga a transferir tecnología, usa fondos públicos para comprar empresas de futuro, roba información estratégica mediante ciber-intrusión y pretende hacerse con el control de la robótica, la inteligencia artificial y la computación cuántica para dominar el mundo. Ese es, en síntesis,

Radiografía de los aranceles en el mundo

Tasa arancelaria media de los productos en 2016 (%)



Fuente: Banco Mundial

el pensamiento de Navarro, que Trump comparte absolutamente. Plantea, como el presidente, que la Organización Mundial del Comercio (OMC), no es una institución confiable para los intereses de EE UU: "Sus juicios y arbitrajes han sido muy injustos con nosotros".

Cuando, en Davos, Trump planteó que la consigna América Primero no significaba "América sola", parecía una frase más. Ahora se revela como parte de una estrategia mayor. Se trata de acorralar con represalias arancelarias al acero europeo para ejercer presión y conseguir el apoyo de la UE en la batalla final con China. **Washington pretende que Europa haga frente común con EE UU en contra de China** y por eso suspendió temporalmente los aranceles. Pero, para redoblar la presión, rompe el pacto con Irán y pone contra las cuerdas a Europa, en dificultades para defender a sus empresas involucradas en ese país.

Las condiciones que Trump pretende son claras: endurecimiento de las relaciones entre Europa y el gigante asiático, incremento del aporte europeo en defensa (un 2% del PIB anual, cifra que está muy lejos del gasto actual) y límites voluntarios a la exportación de acero y aluminio de Europa a EE UU.

En este escenario, la UE tiene un papel fundamental en la defensa del multilateralismo y la globalización, del comercio libre y una creciente prosperidad. Una debilidad ante los planteos hegemónicos de Trump podría llevar al mundo a una nueva catástrofe, como ya sucediera a comienzos del siglo XX.

El otro gran actor en defensa de la prosperidad del planeta deriva de cómo China enfrente este desafío. Sus armas no son menores: tamaño, potencial geoestratégico, importancia de las fábricas chinas en la cadena de suministros norteamericana y enormes tenencias de deuda pública estadounidense.

La guerra comercial de Trump surge de unas ideas binarias, simples y peligrosas

La guerra comercial de Trump surge de unas ideas binarias, simples y peligrosas sobre el funcionamiento del comercio mundial y la economía global, que atrasan 70 años.

sobre el funcionamiento del comercio mundial y la economía global, que atrasan 70 años. **Lluís Bassets, periodista y escritor español**, describió magistralmente cómo concibe Trump el comercio internacional: "Cree que el comercio mundial es como el mercado inmobiliario de Nueva York o el mundo de los concursos televisivos y de las competiciones de belleza femenina, dividido entre vencedores y perdedores. Los primeros exportan y los segundos importan. No es propio de vencedores depender del acero producido por otros. Afecta a las armas, es la seguridad nacional. Nadie debe interferir en algo tan serio, y menos la OMC. Ideas del siglo XX, cuando la industria pesada era determinante para la capacidad armamentística de los países".

Como explica el premio Nobel de Economía, Joseph Stiglitz: "(Trump) tendría que darse cuenta que lo que importa es el déficit comercial multilateral, no los déficits comerciales bilaterales con cualquier país. Reducir las importaciones de China no creará empleos en EE UU. Más bien, hará subir los precios para los ciudadanos norteamericanos y generará empleos en Bangladesh, Vietnam o cualquier otro país que se disponga a reemplazar las importaciones que antes provenían de China. En unas pocas instancias en las que la fabricación efectivamente regrese a EE UU, probablemente no se creen empleos en el viejo Cinturón del Óxido. En cambio, los bienes probablemente sean producidos por robots que tienen las mismas probabilidades de estar situados en centros de alta tecnología como en cualquier otra parte".

Stiglitz aclara: "Trump quiere que China reduzca su excedente comercial bilateral con EE UU en 100.000 millones de dólares, algo que podría lograr si comprara petróleo o gas de EE UU por un valor de 100.000 millones de dólares. Pero si China redujera sus compras a otras partes o simplemente vendiera el gas o el petróleo estadounidense a otros lugares, el efecto sobre la economía de EE UU o global será mínimo, o inclusive nulo. El foco de Trump en el déficit comercial bilateral es, francamente, tonto".

Escenario II. Socios y enemigos

La confrontación planteada por Trump crea un segundo escenario: el miedo a que la guerra comercial provoque un quiebre del actual orden mundial y ponga en jaque el crecimiento y la estabilidad financiera alcanzada tras la crisis de 2008.

Dani Rodrik, profesor de la Escuela de Gobierno John F. Kennedy de la Universidad de Harvard, escribió en el *Wall Street Journal* que los aranceles de Trump eran "la mayor torpeza política de su presidencia". Rodrik advierte: "Los desequilibrios y las desigualdades generados por la economía global no se pueden resolver protegiendo a unas pocas industrias bien conectadas políticamente y apelando a consideraciones de seguridad nacional claramente ridículas como excusa. Ese proteccionismo es un artilugio, no una agenda seria para una reforma comercial".

Trump y sus "halcones" pretenden retornar al proteccionismo de los '80 de Ronald Reagan. Algunos de ellos fueron sus funcionarios, como Lighthizer, Bolt, Ross o Kudlow, pero han envejecido sin percibir que el contexto mundial es distinto. Gran parte del proteccionismo de Reagan era negociado con los socios comerciales y estaba destinado a aliviar la carga económica sobre los exportadores. El de Trump es puro aislacionismo.

El aislacionismo, para Trump, es central a su concepción del mundo. Como confesara en aquella entrevista de *Playboy*, desconfía del mundo, de los otros países, sean amigos o no. Y en su defensa nacional-populista del América Primero, no le importa destruir alianzas o perder amigos. Uno de los últimos fue su antiguo amigo Orrin Hatch, presidente del poderoso Comité de Finanzas del Senado, que criticó a Trump en una carta, advirtiéndole que la intempestiva subida de aranceles la acabará pagando el consumidor estadounidense. Tal preocupación también estuvo presente en la carta que más de 100 congresistas le enviaron pidiendo la reconsideración de la medida por sus consecuencias negativas.

Pese al alardeado proteccionismo de



Trump, EE UU alcanzó en 2017 su mayor déficit comercial en siete años. El déficit superó los 566.000 millones de dólares, un 12,1% mayor que el año anterior, y el rojo con China llegó a los 375.100 millones de dólares, con una suba anual del 8,1%, según su Departamento de Comercio.

Sin embargo, en enero pasado, durante el discurso del Estado de la Unión, un Trump hinchado de optimismo, aplaudiendo cada una de sus propias afirmaciones, aseguraba que la era del "sometimiento económico de EE UU" por acuerdos comerciales injustos había concluido, que las fábricas volvían al país, que la reforma fiscal era un éxito y que la eufórica marcha de Wall Street era un signo de todo ello.

"Los desequilibrios y las desigualdades generados por la economía global no se pueden resolver protegiendo a unas pocas industrias bien conectadas políticamente y apelando a consideraciones de seguridad nacional claramente ridículas como excusa. Ese proteccionismo es un artilugio, no una agenda seria para una reforma comercial".

Una semana después, como para demostrar que, con la retórica de las buenas intenciones, está pavimentando el camino del infierno, Wall Street soportaba la peor caída en toda la historia en cuestión de puntos retrocedidos y se conocían los penosos datos del déficit comercial de su país. El índice Promedio Industrial Dow Jones cayó 1.175 unidades, luego de meses de altos rendimientos, arrastrando a todas las bolsas del mundo, desde Tokio a Londres y de Singapur a São Paulo. Aunque había conocido retrocesos mayores en términos porcentuales, nunca había cedido tantos puntos en un solo día.

El aumento del déficit proviene de una mayor demanda de bienes de los estadounidenses, de su desmedido consumo —en especial de alimentos y bienes de consumo—, y del incremento de los precios de los *commodities*, en especial, la recuperación del precio del petróleo. Las ilusorias promesas del presidente Trump de repatriar fábricas y adoptar medidas proteccionistas por parte chocaron contra el muro de la realidad. El Departamento de Comercio tuvo que reconocer que el déficit comercial de EE UU creció en 2017, que se trata del mayor aumento porcentual desde el ciclo 2009-2010, que es el más abultado en monto desde hace siete años y que la

suma final es la más abultada los últimos nueve años (2008).

Mientras su presidente insistía en su política de América Primero, volviendo a una receta proteccionista abandonada por el mundo, para reducir el déficit impidiendo el ingreso de ciertos productos y renegociando (como en el caso del TLCAN) o abandonando (en el caso del TPP) acuerdos comerciales, sus ciudadanos aumentaban el consumo. **Eso provocó un récord en el nivel de las importaciones de bienes provenientes de 47 países**, entre ellos China (505.600 millones de dólares) y México (314.000 millones), precisamente dos de los países a los que Trump acusa de ser causantes del "sometimiento" comercial.

Los responsables de economía y comercio del gobierno de Trump parecen ignorar que las condiciones del déficit, además del propio consumo, son muchas veces parte del crecimiento económico global o, en este caso, de la propia economía estadounidense. De hecho, las exportaciones del país también se dispararon y alcanzaron el récord 2,3 billones de dólares. Entre estas, la exportación de servicios rompió el récord, al alcanzar los 777.900 millones de dólares. México recibió bienes estadounidenses por 243.000 millones de dólares, China 130.000 millones y el Reino Unido 56.300 millones.

La falsedad del planteo de Trump reside en omitir que su país es la segunda potencia comercial del mundo y en exponer el déficit comercial de una manera mentirosa. EE UU exportó bienes por valor total de 1,55 billones en 2017, pero si se incluyen los servicios —categoría que siempre excluye Trump— la economía de EE UU es mucho menos deficitaria, como lo demuestra con precisión el brillante artículo de **Ricardo Hausmann** "La oscura materia del comercio" (*Project Syndicate*, 2018).

Allí afirma Hausmann: "En el año que terminó en septiembre de 2017, la balanza de bienes exportados e importados de EE UU registró un déficit de 789.000 millones de dólares, o cerca del 4% de su PIB. Pero el problema reside en que, hoy día, **el comercio internacional no com-**

prende exclusivamente bienes, sino que también incluye servicios, como viajes, turismo, telecomunicaciones, transporte, seguros, y otros. En el mismo período, EE UU registró un superávit de servicios de 242.000 millones de dólares, lo que implica que cuando se le suma al déficit de bienes, los números rojos de dicho país se reducen a 547.000 millones, o el 2,8% de su PIB. Por ejemplo, en el caso de la relación bilateral con Canadá, incluir los servicios hace que el déficit se convierta en superávit. Hay también otras correcciones, como los intereses y los dividendos pagados y devengados, además de las remesas laborales. Cuando se incluye todo esto en lo que se llama balanza en cuenta corriente, **en 2017 EE UU registró un déficit externo de 450.000 millones de dólares, o el 2,3% de su PIB**".

Pero Trump odia el déficit comercial. Ve el comercio como un juego de suma cero. Aunque los especialistas demuestren con hechos que no existe una relación directa que lo justifique y que un fuerte crecimiento puede ser acompañado por un incremento del déficit comercial, el pensamiento elemental de Trump considera que este es uno de los factores por los que EE UU no crece.

Cualquier incremento del déficit fundamenta su cruzada proteccionista. No entiende la lógica de la economía global ni sus cadenas de valor y de suministros. **Entiende los negocios con la lógica precaria de ganadores y perdedores, según la cual el que vence extermina a la competencia.**

La nueva administración republicana

Trump no entiende la
lógica de la economía
global ni sus cadenas de
valor y de suministros.
Entiende los negocios
con la lógica precaria
de ganadores y
perdedores.

omite además otros factores, como un **déficit fiscal** de enorme dimensión, que llegó a provocar la suspensión de las actividades gubernamentales, o cuestiones de fondo como la **tendencia al envejecimiento de su población** o la **pérdida de competitividad** en sectores en los que era relevante a nivel global. Y pone el acento en los números rojos de un déficit comercial que puede ser consecuencia de una economía en crecimiento. Pero para el proteccionismo de Trump ese es un pensamiento demasiado complejo.

En marzo pasado, redobló su ofensiva, que quedó reflejada en uno de sus singulares tuits: "Desde el primer Bush hasta hoy, nuestro país ha perdido 55.000 fábricas, 6.000.000 empleos manufactureros y ha acumulado un déficit comercial de más de 12 billones de dólares. El año pasado, tuvimos un déficit de casi 800.000 millones. Malas políticas y mal liderazgo. Tenemos que ganar otra vez".

En esa lógica, es necesario **"reducir" el déficit comercial y "terminar" con China**. Ambos objetivos son la clave de su programa económico. Para reducir esa brecha, empezó de manera unilateral e inconsulta su **"guerra de aranceles"** contra China y el resto. El acero y el aluminio fueron el primer escaqueo de una sucesión creciente de amenazas de aranceles, primero sobre productos chinos hasta por 50.000 millones de dólares, que poco después sumaron 100.000 millones y, cuando China advirtió que no temía esas represalias y que contestaría con similares sanciones, elevó a 200.000 millones.

Simultáneamente, endureció su relación con sus socios europeos, para provocar un acuerdo transatlántico que aislara a China en el campo de la guerra comercial. **Trump cree que forzando la mano logrará que China entre en razón, porque depende más del mercado de EE UU que al revés, lo que es falso.** Beijing advirtió que podría contraatacar sobre el sector agrícola de EE UU, que generó más de 19.000 millones en exportaciones hacia China en 2017, con 12.360 millones solo en soja. Incrementar sus compras en Argentina o Brasil impactaría de manera directa sobre comunidades rurales que hoy votan a Trump.

Cuatro escenarios para anticipar el futuro

Algo parecido sucede con los 16.260 millones en compras de aviones comerciales (segunda mayor partida de envíos a China) o con los 10.500 millones de dólares en autos, sectores a los que Trump prometió recuperar durante su campaña presidencial.

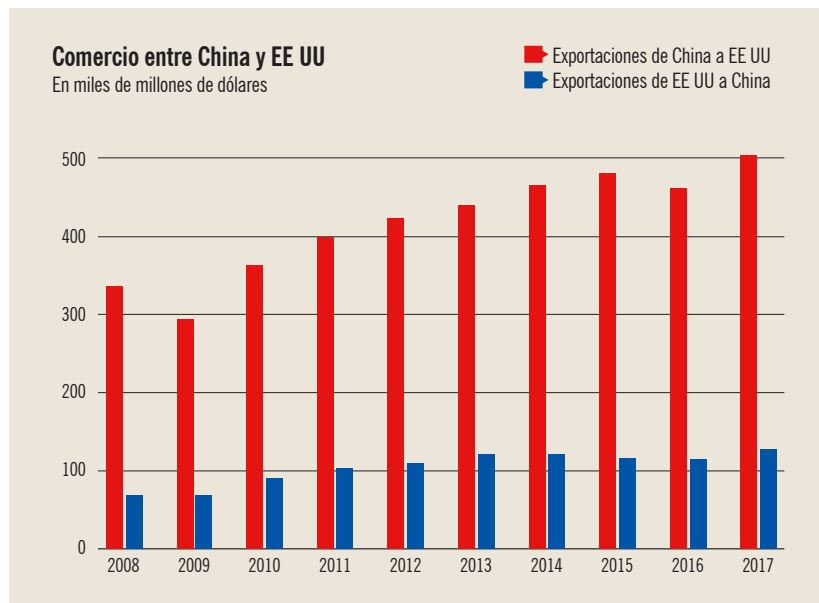
Pese a la manifiesta voluntad china de disuadir a Washington de continuar en la escalada hacia una "guerra comercial" abierta y ofrecer su disposición a ampliar sus compras de bienes estadounidenses e, incluso, abrir más su mercado y facilitar el acceso de compañías de EE UU al sistema financiero chino, **Trump ha ido redoblando la apuesta, limitando el acceso de productos de alta tecnología chinos (ZTE y otros) y poniendo condiciones a las inversiones chinas en su país.**

El endurecimiento de los vínculos con China preocupa a empresarios de EE UU e incluso a líderes del bando republicano. China es uno de los principales mercados para el equipamiento médico que exporta su país. También lo son los combustibles refinados, como el gas natural licuado y otros derivados del petróleo, la maquinaria industrial, los metales, las computadoras y componentes electrónicos, etc.

En 2017, las compañías estadounidenses realizaron exportaciones a China por 130.400 millones, con un incremento de un 12% en el año. China es el tercer destino de los bienes de compañías de EE UU, por detrás de Canadá y México, y duplica las compras que realizan Japón y Alemania. **Se estima que el comercio con China genera unos 910.000 empleos en la tierra de Trump.**

Curiosamente, no es solo Hausmann quien no coincide con los números de la administración Trump. Tampoco son los chinos quienes sostienen que la cifra de déficit que defiende Donald Trump no es veraz. Según la aduana del país asiático, este registró un superávit comercial con EE UU de 275.810 millones de dólares, unos 100.000 millones menos que lo reflejado por Washington.

EE UU, que representa el 15% de las exportaciones globales de China, compra de todo. En especial, teléfonos móviles (70.000 millones), ordenadores y accesorios (77.000 millones), textiles y calzado



(35.000 millones), equipamiento para telecomunicaciones (35.000 millones), muebles y otros artículos para el hogar (20.000 millones), juguetes y productos para deporte (27.000 millones), electrodomésticos (15.000 millones), televisores (10.000 millones), entre otros.

Caroline Freund, economista del Instituto Peterson para la Economía Internacional, explica que el déficit no se debe solo a malos acuerdos comerciales, como pontifica Donald Trump, sino más bien **al ritmo con el que gastan los consumidores y el gobierno estadounidense**: "Si se redujera el consumo, las importaciones caerían". Imponer aranceles tendrá un efecto inmediato: encarecerá los productos que consumen los estadounidenses. Pero no resolverá el desequilibrio. **El mercado tenderá a compensar los aranceles, buscando productos en otros países. Pero, tarde o temprano, las limitaciones al comercio tendrán efectos nocivos para la economía global.**

Washington clama contra el déficit comercial de la economía estadounidense, de más de 568.000 millones de dólares, de los cuales 375.000 millones corresponden al desfase con China, a cuyo gobierno Trump acusa de competencia desleal y robo de tecnología. Pero **el Fondo Monetario Internacional (FMI) recalca que la mayor parte del déficit por cuenta corriente estadouni-**

dense se debe a que el volumen de gasto agregado supera el ingreso total. Según cálculos del organismo dirigido por la francesa **Christine Lagarde**, solo por la reforma fiscal, aprobada para reducirle impuestos a los que más tienen, el déficit por cuenta corriente crecerá con 150.000 millones de dólares más en 2019.

Como advirtió Lagarde: "Si las tensiones comerciales entre EE UU y China derivan en una guerra generalizada de tarifas y barreras, no habrá vencedores (...), un escenario de guerra comercial no afectará solamente a esas economías sino a todos los países, ya que se trata de un sistema global interconectado (...). El sistema de comercio multilateral ha transformado nuestro mundo en la última generación. Pero este sistema de reglas y responsabilidad compartida ahora corre el peligro de ser desgarrado. Esto sería un fallo colectivo inexcusable".

Trump y su principal asesor en materia comercial, Peter Navarro, arguyen que el abultado déficit comercial estadounidense responde a las prácticas desleales de otros países, principalmente de China. Lagarde recordó que estas acciones ilícitas, que existen, "tienen un impacto pequeño en el déficit comercial". La diferencia comercial radica –según Lagarde– en el hecho de que un país gasta más de lo que produce.

Escenario III. La "guerra buena y fácil": Trump contra todos

Cuando los periodistas le preguntaron a Christine Lagarde quién ganaría la guerra comercial entre las dos mayores potencias económicas del planeta, respondió tajante: "Nadie. Las guerras comerciales no son juegos que se puedan ganar. Nadie gana. Si hay menos crecimiento, menos innovación, mayor coste de vida, los primeros que perderán serán los pobres, los menos privilegiados".

Como en toda guerra, se sabe cómo y cuándo empieza, pero no cómo ni cuándo termina. Como en todas las guerras, aún las militares, no hay exactamente vencedores y vencidos. Hay ejércitos "victoriosos" diezmados de muertos que no pueden ver su victoria, pueblos devastados cuyos dirigentes les aseguran que ganaron y, en general, derrotas políticas y económicas que alcanzan a todos los contendientes.

Como en toda guerra, habrá víctimas inocentes y daños colaterales. **Una guerra comercial entre las dos mayores potencias económicas del planeta provocará efectos destructores en países que nada tienen que ver en las hostilidades y a millones de seres humanos que ignoran de dónde vienen sus nuevas penurias.**

Pero, para la lógica desquiciada de Trump, "las guerras comerciales son buenas y fáciles de ganar". Así lo escribió en marzo pasado en Twitter: "Cuando un país, EE UU, está perdiendo muchos miles de millones de dólares en comercio con, virtualmente, cada país con el que hace negocios, las guerras comerciales son buenas, y fáciles de ganar (...) cuando estamos con un déficit de 100.000 millones de dólares con un determinado país, y se ponen listos, no comerciamos más –y ganamos ampliamente. ¡Es fácil!".

El contradictorio ocupante de la Casa Blanca, un mes después, daba por perdida la "guerra fácil", también en un tuit: "No estamos en una guerra comercial con China, esa guerra se perdió hace muchos años por personas tontas o incompetentes que representaban a EE UU. Ahora tenemos un déficit comercial de 500.000 millones al año, con robo de propiedad intelectual



de 300.000 millones. ¡No podemos permitir que continúe!".

Sin embargo, la guerra planteada por Trump no será buena, ni es segura la victoria. Lo llamativo es que tampoco era una guerra necesaria. Su origen no está en las prácticas comerciales, de las que el magnate neoyorkino acusa a China, ni en las numerosas protecciones con que el gobierno de ese país ha ido favoreciendo su desarrollo nacional. En las últimas dos décadas, la comunidad internacional estableció mecanismos multilaterales para solucionar este tipo de problemas, a través de la OMC.

Pero claro, la comunidad internacional y la OMC son detestadas por Trump, porque en su concepción representan "intereses extranjeros" y él predica América Primero. **La causa de que el mundo se haya precipitado en la letrina de una posible guerra comercial está en la cabeza de Trump**, poblada –como escribió Lluís Bassets– "de unas ideas simples y peligrosas sobre el libre comercio y la economía global propias de otros tiempos". Bassets afirma: "Prietas las filas con halcones del comercio y de la guerra, el presidente loco tiene todas las cartas para hacer una trastada al universo entero".

Trump, enarbolando la bandera de América Primero, ha decidido dar la batalla porque el mundo es un lugar plagado de enemigos y él, el "cowboy solitario" quiere enfrentarlos: "Hemos sido maltra-

tados como país durante muchos años; todos han sacado ventaja de nosotros, y esto no va a volver a ocurrir nunca más. Las guerras comerciales no son tan malas. Porque somos más poderosos que ellos".

La respuesta de Beijing fue clara: "Ningún intento de poner a China de rodillas a través de amenazas e intimidación han tenido nunca éxito y tampoco lo tendrán en esta ocasión", aseguró el portavoz del Ministerio de Relaciones Exteriores chino, Geng Shuang. China está siempre dispuesta a dialogar en materia comercial, "pero la oportunidad de consultas y negociación ha sido omitida por EE UU una y otra vez", dijo en referencia a las solicitudes que el gobierno chino hizo en su momento para dialogar a través de la OMC.

Aunque veamos negociaciones como las de finales de mayo, e idas y venidas, la guerra no ha hecho más que comenzar. Para Trump solo puede tener un final: **la victoria de EE UU**. El ascenso del extremista Peter Navarro al círculo áulico del Salón Oval, tras haber sido relegado por Cohn, fue un mensaje para el gabinete y toda la Casa Blanca. La satanización del déficit y de los tratados comerciales "abusivos" son la doctrina de guerra de Trump y el equipo de los "halcones" su Estado Mayor.

Los referentes tradicionales del Partido Republicano han sido desplazados y sus tibias peticiones de precaución manifes-

tamente desoídas. El líder republicano en el Congreso, **Paul Ryan**, que a mediados de abril había urgido a dar marcha atrás en las medidas proteccionistas, tuvo que anunciar que se retiraba de la política.

Feliz de representar el papel de *outsider*, del héroe solitario que se enfrenta a todos –solo ante el mundo–, Trump, ahora desde la Casa Blanca, nos recuerda que aquellas declaraciones a *Playboy* no eran improvisadas: "Llevo más de 25 años diciendo que esto es lo que hay que hacer".

Para fundamentar sus aranceles –las primeras escaramuzas de la "guerra comercial" planteada–, Trump argumentó contra China a través de sus funcionarios Lighthizer y Ross, acusando al país prácticas comerciales injustas en materia de transferencia de tecnología, propiedad intelectual e innovación en base al informe de la Sección 301 de la Oficina del Representante Comercial de los EE UU (USTR por su sigla en inglés).

Stephen S. Roach, ex presidente de Morgan Stanley Asia, su economista jefe y profesor principal en Yale's School of Management, muestra la inconsistencia de esos papeles: "Pero no nos engañemos. El informe yerra el tiro en varias áreas clave. Primero, acusa a China de 'transferencia de tecnología forzada', arguyendo que las empresas estadounidenses deben entregar los diseños de tecnologías patentadas y sistemas operativos para poder hacer negocios en China (...). Notablemente, EE UU y otras corporaciones multinacionales entran voluntariamente en estos acuerdos negociados de manera legal por razones comercialmente sólidas –no solo para establecer un punto de apoyo en los mercados domésticos de rápido crecimiento de China, sino también como una manera de mejorar la eficiencia operativa con una plataforma china *offshore* de bajo costo–."

Roach explica: "Retratar a las empresas estadounidenses como víctimas inocentes de la presión china ciertamente va en contra de mi propia experiencia como participante activo en la empresa mixta entre Morgan Stanley y el Banco de Construcción de China (y unos pocos inversores minoritarios pequeños) para crear la Corporación China de Capital Internacional en 1995. Efectivamente, cuando nos

juntamos con nuestros socios para crear el primer banco de inversión de China, compartimos nuestras prácticas comerciales, los productos patentados y los sistemas de distribución. Sin embargo, contrariamente a las afirmaciones del representante comercial de EE UU, no puede decirse que nos obligaron a cerrar estos acuerdos. Teníamos nuestros propios objetivos comerciales y queríamos crear una firma de servicios financieros de nivel mundial en China. Cuando vendimos nuestra participación en 2010 –con un retorno, podría agregar, bastante atractivo para los accionistas de Morgan Stanley–, la Corporación China de Capital Internacional estaba muy encaminada para alcanzar estos objetivos".

Para Trump y sus energúmenos, agrega el ex vicepresidente de Morgan Stanley, "la campaña Hecho en China 2025 es la evidencia *prima facie* de un plan socialista enrevesado para alcanzar un predominio global en las grandes industrias del futuro: vehículos autónomos, trenes de alta velocidad, tecnologías de información y herramientas mecánicas avanzadas, nuevos materiales exóticos, industria bio-farmacéutica y productos médicos sofisticados, así como nuevas fuentes de energía y equipos agrícolas avanzados".

Pero esas argumentaciones son falsas y de una hipocresía flagrante. En un artículo titulado "Cómo perder una guerra comercial", Roach, con una vasta experiencia en China dirigiendo los negocios de Morgan Stanley, escribe: "El USTR acusa a China de patrocinar una cepa única de políticas industriales dirigidas por el Estado y altamente subsidiadas, destinadas a arrebatarle la supremacía competitiva a los sistemas basados en un mercado libre y

Trump nos recuerda que aquellas declaraciones a *Playboy* no eran improvisadas: "Llevo más de 25 años diciendo que esto es lo que hay que hacer"

abierto como EE UU, que supuestamente se rigen por reglas diferentes. Sin embargo, hasta los países desarrollados se han basado en la política industrial para alcanzar objetivos económicos y competitivos a nivel nacional".

Así lo hizo EE UU después de la guerra, con el apoyo estatal al poderoso complejo militar-industrial, eje de la innovación patrocinada por el Estado y financiada por los contribuyentes del país y por "contribuyentes involuntarios" de Asia, África y América Latina. Así también lo hizo Japón para el llamado Estado de desarrollo racional planificado, que apuntaló su rápido crecimiento en los años 1970-80, con créditos subsidiados por el Estado y aranceles para proteger a las industrias emergentes de Japón. Igualmente, Alemania y el resto de la UE desarrollaron políticas de subsidios y aranceles para consolidar su desarrollo.

Como señala Roach, EE UU hace innovación y política industrial simplemente a través de su presupuesto de defensa federal –donde los gastos cercanos a 700.000 millones de dólares este año son más que el total de los gastos para defensa de China, Rusia, Reino Unido, India, Francia, Japón, Arabia Saudita y Alemania juntos–. "Es absolutamente correcto al subrayar el papel que juega la innovación a la hora de forjar el futuro de cualquier país –afirma–. Pero decir que solo China se basa en la política industrial como un medio para lograr este objetivo es el colmo de la hipocresía".

En síntesis, el documento que dio base y justificación a la "guerra comercial" desatada por Trump no es más que un panfleto para exacerbar el sentimiento anti-China en EE UU, que lamentablemente da réditos electorales. Como afirma el prestigioso profesor de Yale, estamos ante un EE UU que cada vez más se ve a sí mismo como una víctima: "Como el resto de nosotros, los chinos efectivamente son competidores duros, y no siempre se guían por las reglas. Por eso, necesitan asumir su responsabilidad. Pero la acusación formulada por el USTR es un síntoma incómodo de una mentalidad de chivo expiatorio que ha convertido a EE UU en una nación de llorones".

Escenario IV. El miedo a China: un conflicto más allá del comercio

La disputa comercial que enfrenta a Washington con Beijing es solo una faceta de las tensas relaciones entre ambas superpotencias. Lo que está en juego en realidad es quién determina, y hacia dónde va, el rumbo del orden internacional.

Dos de las mayores economías del mundo han iniciado las primeras escaramuzas de una guerra comercial de imprevisibles consecuencias para la estabilidad global. El agresor ha sido Trump, imponiendo aranceles punitivos, primero a lavadoras y paneles solares, luego al acero y el aluminio y ahora amenazando con extenderlos hasta 200.000 millones de dólares a productos chinos y prohibiendo o limitando las inversiones de ese origen en su país. Y Beijing reaccionó a la imposición de aranceles por parte de Washington con la amenaza de replicar obstáculos similares y señalando que no se amedrentaría ante una eventual guerra comercial.

Los argumentos falsos de Trump han sido cuestionados por los más prestigiosos economistas de EE UU, por un amplio sector de los legisladores republicanos y aun por miembros de su propio gabinete, como Tillerson (despedido intempestivamente por hacerlo). Pero si fueran aceptados como parte de un análisis hipotético, el llanto, las quejas y los reclamos del teatral mandatario estadounidense deberían dirigirse hacia los responsables de las anteriores administraciones de su país, que firmaron los acuerdos comerciales que, presuntamente, permitieron esos "abusos" y contra los legisladores de su partido (en buena parte sentados todavía en sus bancas), que ratificaron esos convenios por amplias mayorías.

Ana María Salazar, ex adjunta de Defensa de EE UU, reconoció durante una entrevista en CNN en marzo pasado que la apertura del comercio había sido una estrategia de seguridad nacional: "La posición que había tomado EE UU – después de la Guerra Fría– de crear alianzas comerciales, exigir la apertura comercial alrededor del mundo, es porque eso permitía automáticamente crear alianzas



para enfrentar a enemigos en común como Rusia, China, amenazas del terrorismo. Entonces, cuando se crea todo ese sistema, la idea era, sí que los países se beneficiaran, que hubiera crecimiento y que hubiera libertad y democracia (...) pero la verdad, la verdad, la verdad, también tenía que ver con esta óptica de que se crean alianzas tan fuertes que no pueden ir en contra de tus aliados..."

La verdad no era el libre comercio. Era una estrategia militar de seguridad nacional para EE UU. Generar vínculos comerciales tales que limitaran o anularan la capacidad de autonomía política de sus socios. Es lo que acaba de descubrir Europa, expresado de manera impecable por el ministro de Economía de Francia, Bruno La Maire: "Debemos recuperar soberanía, no podemos ser vasallos de EE UU".

La tendencia de la economía estadounidense a ser deficitaria tanto en lo fiscal como en lo comercial es de larga data y está vinculada a varios factores: por un lado, el reemplazo de su tradición manufacturera (los *blue jobs*) por la industria financiera y de seguros (los *white jobs*) como principal fuente de recursos, que le permitió convertirse –como expresara un economista británico– en una gigantesca "aspiradora de dólares"; por otro lado, el desafortunado consumismo interno y, por último, cierta autocomplacencia al consi-

derar que su "hegemonía mundial" estaba destinada a permanecer en el tiempo.

China y otros países –siguiendo el modelo de desarrollo asiático– apostaron a producir intensivamente, aprovechar las oportunidades que le brindaba la apertura comercial planetaria, evitando las tentaciones de las burbujas financieras, y comenzaron a recoger rápidamente sus frutos. Mientras tanto, EE UU siguió su "fiesta de consumo" y estrelló su estrategia de apuesta a la especulación financiera en 2008, contaminando al mundo con una recesión de casi una década. No es culpa del mundo que "maltrata a EE UU" según la versión de Trump, sino de los errores propios de la primera potencia económica mundial, que redujeron su significación global casi a la mitad en menos de 50 años.

Fruto de ese proceso, las economías de EE UU y China han quedado profundamente vinculadas entre sí, con un volumen de intercambio de 700.000 millones de dólares en 2016. China representa el tercer destino de las exportaciones de EE UU y el principal origen de sus importaciones. Ese intercambio proporciona a China un gigantesco superávit comercial, del orden de los 350.000 millones de dólares. Durante ese año, EE UU fue el país con mayor déficit comercial a nivel

Cuatro escenarios para anticipar el futuro

global, con más de 796.000 millones de dólares, seguido por el Reino Unido con 226.000 millones.

China ha aplicado una parte importante de ese saldo comercial favorable a comprar deuda pública estadounidense, con lo que contribuye a financiar el presupuesto del país gobernado por Trump, crónicamente deficitario. EE UU es el país más endeudado del planeta, con 22 billones de dólares, lo que representa el 107,11% de su PIB.

Trump cree que el déficit comercial es el factor que explica por qué la economía de EE UU crece por debajo de su potencial, pero no existe una relación directa que lo justifique. De hecho, los números rojos en la balanza comercial no son ni positivos ni negativos. En la evolución de la balanza comercial de EE UU, durante las últimas dos décadas, puede verse que, a finales de la década de 1990, mientras la economía crecía al doble, el déficit también subía.

La realidad es que no se trata solo de comercio. **Las tensiones desatadas por Trump, con apariencia de "guerra comercial" son un intento de socavar las bases de la economía china y generarle inestabilidad interna, como parte de un enfrentamiento mayor en términos económicos, militares y políticos.**

Como señala Joseph Stiglitz, en "La confusión comercial de Trump": "El conflicto comercial de hoy revela hasta qué punto EE UU ha perdido su posición global dominante. Cuando una China pobre y en desarrollo empezaba a incrementar su comercio con Occidente hace un cuarto de siglo, pocos imaginaban que ahora sería el gigante industrial del mundo. **China ya ha superado a EE UU en producción industrial, ahorros, comercio y hasta PIB si se mide en términos de paridad de poder adquisitivo.** Aún más atemorizador para muchos en los países avanzados es la posibilidad real de que, más allá de avanzar rápidamente en su competencia tecnológica, China en verdad pueda liderar en una de las industrias clave del futuro: **la inteligencia artificial (IA).** La IA se basa en los datos y la disponibilidad de datos es fundamentalmente una cuestión política que implica cuestio-



Xi Jinping

nes como la privacidad, la transparencia, la seguridad y las reglas que dan marco a la competencia económica".

La imposibilidad de competir en determinados territorios como Asia Central se debe a que la disponibilidad de fondos de China habilita el desarrollo de su gran estrategia geopolítica expresada en la nueva Ruta de la Seda. Su potente acceso a los recursos alimentarios, energéticos y minerales de América Latina y África, que están permitiendo a esas dos regiones iniciar el ansiado proceso de desarrollo y salida de la pobreza y el fuerte intercambio con los países de ASEAN y el resto de Asia Pacífico, que consolidan su presencia regio-

El presidente chino, Xi Jinping, anuncia su ambición de convertir a China en el líder de lo que él llama, la "civilización ecológica", un mundo de decisiones multilaterales, de prosperidad compartida y en paz para 2050.

nal, son preocupaciones que han desatado los "ardores nacionalistas" al interior de la Casa Blanca.

La paranoide interpretación del mundo que Peter Navarro se ha desarrollado extensamente en sus libros –como *Muerte en China: Confrontando al Dragón - Cómo América perdió su base productiva, Las guerras de China que vienen: dónde se pelearán y cómo se pueden ganar y expandir, El Tigre agazapado: Qué significa el militarismo chino para el mundo o Siempre un ganador*, entre otros–, en los que describe de manera obsesiva la amenaza que representa China para la economía de EE UU y el deseo de este país de convertirse en la potencia económica y militar dominante en Asia. Muchas de sus tesis han sido usadas Trump en su campaña.

Con relación a China, Navarro piensa que "la Casa Blanca ha sido total y completamente blanda con las prácticas comerciales ilegales de China" y que "la situación actual es la peor de todas las posibles para EE UU", además de que "los *hackers* militares y civiles de China buscan robar los planos y los procesos de fabricación patentados de empresas estadounidenses grandes y pequeñas" y que "los ciber-espías chinos analizan todo, desde correos electrónicos, listas de contactos y resultados de pruebas hasta la información sobre los precios".

Pero el asesor de Trump no se limita a atacar a China. También ataca duramente a Alemania, con argumentos similares: la suposición de que se utiliza un euro "extremadamente infravalorado" para explotar a EE UU y a sus socios de la UE" ha dado fundamento a las presiones de Trump sobre Merkel.

Consciente de esos límites, EE UU, como superpotencia en retroceso, intenta atacar los cimientos comerciales y económicos de una ascendente y poderosa China. Trump ha decidido dar la batalla. Con la bandera de América Primero, renueva el pensamiento de un ultra-nacionalismo que acarrió trágicas consecuencias durante el siglo XX. **Reflota lo peor de la Guerra Fría y, con una mentalidad binaria, considera que el mundo es un lugar plagado de enemigos y ha llegado el momento de defenderse.**

La designación del ex director de la CIA, Mike Pompeo, como actual secretario de Estado, muestra un rumbo peligroso. Como advirtió **Zhang Zhexin**, investigador de los Institutos de Estudios Internacionales de Shanghai, a *The South China Morning Post*: "Definitivamente esto no es una buena noticia para las relaciones entre China y EE UU (...). Pompeo podría causar un mayor deterioro en las disputas comerciales entre los dos países, y las tensiones podrían extenderse a los ámbitos de seguridad y diplomáticos. Pompeo siempre ha mantenido una posición muy conservadora, y es probable que sea aún más duro con las relaciones sino-estadounidenses que Trump, lo que en cierta medida ampliará el conflicto entre ambos países".

El conflicto sin duda se agudiza de manera muy peligrosa para la estabilidad mundial. El último informe de seguridad nacional publicado por el Gobierno estadounidense habla de un "regreso a la competencia entre las grandes potencias", un modo de expresar una nueva Guerra Fría. En ese mismo documento se expone el pretexto de los aranceles punitivos por el robo en masa de la propiedad intelectual de EE UU. Pero en la segunda página del informe se pone de manifiesto el verdadero mo-

tivo: **"China y Rusia desafían el poder, la influencia y los intereses de EE UU. Están intentando erosionar la seguridad y el bienestar del país".**

No se trata solo de una lucha entre dos sistemas sino de una verdadera colisión entre las superpotencias en relación al rumbo que debe tomar el planeta. Por un lado, Trump busca retornar al protagonismo hegemónico de EE UU como líder mundial, al proteccionismo y nacionalismo populista del siglo pasado, con vocación beligerante. Por el otro, el presidente chino, Xi Jinping, anuncia su ambición de convertir a China en el líder de lo que él llama, la "civilización ecológica", un mundo de decisiones multilaterales, de prosperidad compartida y en paz para 2050.

Según un estudio de agosto de 2017 del **Pew Research Center**, un *think tank* con sede en Washington que brinda información sobre problemáticas, actitudes y tendencias que caracterizan a EE UU y el mundo, **en muchos países clave de Medio Oriente, América Latina, África e incluso Europa, China es claramente más popular que EE UU.**

La resolución del conflicto la tienen precisamente el resto de los países del mundo. O se refuerza el proceso de globalización y apertura de mercados con las correcciones regulatorias necesarias, en el marco de un multilateralismo que ha permitido una era de prosperidad y lucha contra la pobreza o se retorna al encierro en los límites territoriales soberanos, a contramano de los avances tecnológicos que marchan, como señala **Jeremy Rifkin**, hacia una "civilización empática" de sueños y logros compartidos.

Hace 2.500 años, **Tucídides**, historiador y estratega griego, explicaba las tensiones entre Atenas y Esparta: **"Cuando un nuevo poder amenaza con sustituir a un poder establecido, la guerra es inevitable"**. Pero como señalamos al comienzo, ya **Henry Kissinger**, el estratega y constructor de los vínculos modernos entre EE UU y China, advirtió una restricción a la llamada "trampa de Tucídides": el "límite económico". No ganan la guerra los deudores. ●



Trump dixit

“No estamos en una guerra comercial con China, esa guerra fue perdida hace muchos años por las personas tontas, o incompetentes, que representaban a EE UU”.

“Cuando se envía un automóvil a EE UU desde China, existe una tarifa a pagar del 2 ½%. Cuando se envía un automóvil a China desde EE UU, hay una tarifa a pagar del 25%. Suena a comercio libre o justo. No, suena como COMERCIO ESTÚPIDO -¡continuado por años!”

“Cuando un país (EE UU) pierde muchos miles de millones de dólares en el comercio con prácticamente todos los países con los que tiene negocios, las guerras comerciales son buenas y fáciles de ganar. Por ejemplo, cuando hemos bajado 100 mil millones con un determinado país y se ponen lindos, ya no intercambian, ganamos a lo grande. ¡Es fácil!”

“Tenemos un déficit comercial MASIVO con Alemania, además ellos pagan MUCHO MENOS de lo que deberían a la OTAN y las fuerzas armadas. Muy malo para USA. Esto cambiará”.

“Cuando caminas por la Quinta Avenida todos tienen un Mercedes Benz frente a sus casas. Ustedes (europeos) han sido muy injustos con EE UU”.

“Tenemos un déficit comercial con Canadá, como hacemos con casi todos los países (algunos de ellos masivos). A Justin Trudeau de Canadá, un tipo muy bueno, no le gusta decir que Canadá tiene un excedente frente a EE UU (Negociando), pero lo hacen... casi todos lo hacen... ¡y así es como yo sé!”

“El primer ministro Justin Trudeau de Canadá actuó tan manso y suave durante nuestras reuniones @ G7 solo para dar una conferencia de prensa después de que me fui, diciendo que "los aranceles de los EE UU. Eran un poco ofensivos" y que "no se dejarán intimidar". Muy deshonesto y débil. ¡Nuestros aranceles son en respuesta a los suyos del 270% en productos lácteos!”

Secuencia de la escalada de la guerra comercial planteada por Trump

1

20 enero 2017

En su primer día en el Despacho Oval, Trump firma una orden ejecutiva para sacar a su país del TPP del que formaba parte con otras 11 naciones.



2

1° junio 2017

Trump retira a EE UU del Acuerdo de París sobre el cambio climático e inicia un proceso de graves diferencias con sus aliados.



3

15 agosto 2017

Trump impone la renegociación del TLCAN con sus socios, México y Canadá, bajo amenaza de terminar con el acuerdo.



4

20 enero 2018

Comienza su segundo año de mandato imponiendo un arancel especial sobre las importaciones de paneles y células solares del 30% y del 20% a algunos modelos de lavadoras para el hogar. La medida afecta a China, Corea del Sur y México, entre otros.



14

23 abril 2018

El presidente de Francia, Emmanuel Macron, visita a Trump para evitar que la guerra comercial se extienda a Europa y que EE UU no rompa el pacto nuclear con Irán, sin resultados.



13

10 abril 2018

China contesta con una amenaza de subir los impuestos a 128 productos de EE UU por un valor de 3.000 millones de dólares.



12

4 abril 2018

El conflicto se agrava. Trump asegura en un tuit: "No estamos en una guerra comercial con China, esa guerra se perdió hace muchos años por la gente tonta, incompetente, que representaba a EE UU. Ahora tenemos un déficit comercial de 500.000 millones anuales, con robo de propiedad intelectual por otros 300.000 millones. ¡No podemos permitir que esto continúe!".



11

4 abril 2018

La respuesta de China es imponer un aumento a los aranceles a la soja, el sector automotriz y aeroespacial de EE UU.



16

4 mayo 2018

EE UU duplica sus demandas en su negociación en Beijing por la guerra comercial. Trump hace fracasar la reunión, exigiendo a Beijing que reduzca el rojo comercial binacional en 200.000 millones de dólares, el doble de lo que reclamaba al comienzo.



17

8 mayo 2018

Trump desoye a sus aliados y rompe el pacto nuclear con Irán, lo que preanuncia que el conflicto comercial con Europa puede agravarse.



18

8 mayo 2018

El vicepresidente chino, Liu He, viaja a EE UU para retomar las negociaciones, a fin de evitar una guerra comercial entre ambos países.



15

27 abril 2018

La canciller alemana, Angela Merkel, hace una visita relámpago a Washington con el mismo objetivo y similar fracaso.



5

1° marzo 2018

Trump anuncia la imposición de aranceles del 25% al acero y de 10% al aluminio, lo que implica un ataque directo a China, México y también a la UE.



6

2 marzo 2018

Trump declara: "Las guerras comerciales son buenas y fáciles de ganar".



7

21 marzo 2018

Trump anuncia el inicio de una investigación de la Sección 301 del USTR, acusando a China de "distorsionar el mercado, para forzar, presionar y robar las tecnologías y la propiedad intelectual de Estados Unidos". Exige que China desarrolle un plan para bajar el déficit de EE UU en 100.000 millones de dólares.



10

3 abril 2018

EE UU da a conocer la lista de productos chinos a los que subirá el arancel por valor de 50.000 millones de dólares e incluye productos de las industrias de tecnología de la información, comunicación, aeronáutica, robótica y maquinaria.



9

23 marzo 2018

China contraataca con aumentos arancelarios a 128 productos estadounidenses con impuestos aduaneros del entre 15% y 25% en caso de que las conversaciones con Washington fracasen.



8

22 marzo 2018

La Casa Blanca declara la guerra comercial a China con aranceles que afectarán unos 1.300 productos, por 60.000 millones de dólares al año, alrededor del 10% de las exportaciones del gigante asiático a EE UU. Y amenaza con fijar restricciones a las inversiones chinas.



20

30 mayo 2018

Trump echa abajo la tregua y reanuda la guerra arancelaria con China. Vuelve a ordenar subidas tarifarias del 25% a importaciones chinas por valor de 50.000 millones de dólares y anuncia restricciones a las inversiones asiáticas en tecnología.



19

20 mayo 2018

China y EE UU suspenden la guerra comercial y retirarán las subidas arancelarias en lo que constituye solo un "alto el fuego".



21

1° junio 2018

Trump concreta la imposición de aranceles a las importaciones de acero y aluminio de México, Canadá y la UE y extiende la guerra comercial a sus aliados.

