Imprimir

La guerra comercial

Donald Trump inició, en enero de 2018, la guerra comercial más grande en la historia del capitalismo. En su campaña, el entonces candidato acusó a la economía china de sostener prácticas desleales y un comercio injusto con EEUU, y prometió que impondría "America first" en todos sus acuerdos comerciales. Fue a partir de elevaciones arancelarias discrecionales, primero a lavadoras (20%) y paneles solares (15%), dos meses después a acero (25%) y aluminio (10%), que se lanzó a la difícil guerra arancelaria contra China con decretos presidenciales.

Desde entonces, entre abril de 2018 y febrero de 2019, a través de cuatro rondas de alzas arancelarias entre ambos países, se ha gravado un acumulado de 113 mil millones de dólares a 6,213 productos chinos y 250 mil millones de dólares a 6,843 productos estadounidenses. El 1 de diciembre de 2018, en la reunión del G20, los presidentes Xi Jinping y Donald Trump acordaron una tregua a los incrementos arancelarios durante un plazo de 90 días en el que se buscarían resolver las diferencias. En lo que va de la guerra comercial, el más afectado ha sido EEUU, pues en lugar de disminuir su déficit comercial éste ha aumentado[1] y el incremento de los aranceles ha sido, en realidad, absorbido por los consumidores intermedios y finales estadounidenses, que han pagado 4.4 mil millones de dólares al mes en 2018.[2] De otro lado el aumento en los costos de producción está afectando la rentabilidad de las empresas y la trayectoria de las bolsas de valores.[3] Algunos ejemplos son: Caterpillar, Coca Cola, principal consumidor de aluminio del mundo, y Eastman Chemicals, Fiat, Ford, General Motors, y General Electric cuya performance en las bolsas de valores es declinante.

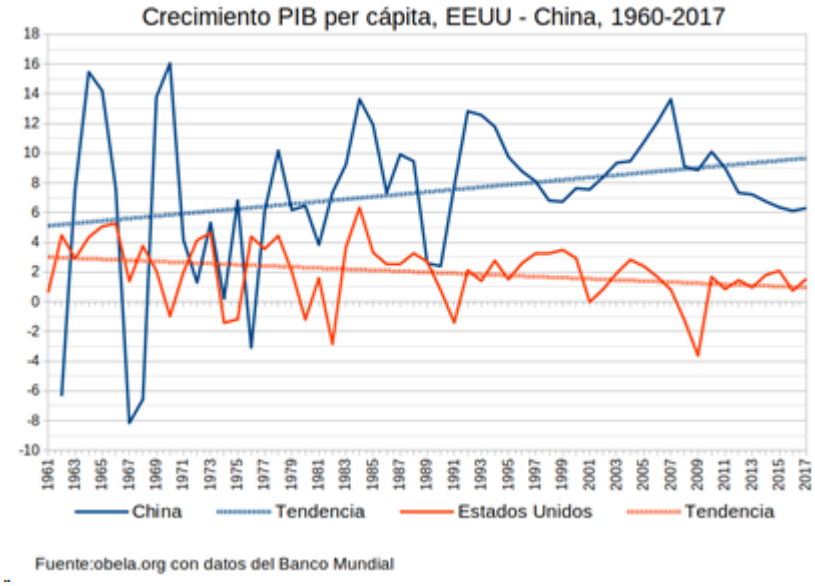
Desde un inicio, la posibilidad real de un acuerdo comercial era muy baja y difícil de alcanzar. EEUU no pide incrementos en las importaciones chinas de productos agrícolas y regulaciones formales del mercado de tecnología y derechos de autor, sino profundas transformaciones en la política industrial y desarrollo tecnológico, así como estrictas restricciones en las transferencias de tecnología y propiedad intelectual. A cambio, EEUU no ofrece a China ninguna preferencia o tratado de libre comercio, sino sólo el cese de

aumentos arancelarios. De esta manera, la decisión de la economía asiática es casi obvia: se venció el plazo, como pasó el 1 de marzo, y no se llegó a ningún acuerdo.

¿Qué busca, en realidad, EEUU?

La economía estadounidense arrastra, desde la década de los sesenta, una tendencia a la baja en el ritmo del crecimiento de su economía. La última vez que creció a más del 6% fue en 1984 y no logró sostener ese ritmo siquiera un año. A partir de la liberalización de los mercados, en 1980, su PIB per cápita creció 1.61% en promedio anual y sólo 0.6% desde la crisis de 2007 (ver gráfico). EEUU ha sostenido, desde 1980, un saldo comercial crecientemente deficitario. Apoyadas sobre la desregulación de los mercados, la apertura comercial y el desarrollo de las finanzas internacionales, las empresas transnacionales estadounidenses extendieron una red global de encadenamiento productivo que concluye en EEUU y conformaron una dinámica interna de sobreconsumo que importa más de lo que exporta y puede realmente consumir.

Esta dinámica deslocalizó la producción estadounidense hacia países con mayores niveles de productividad y menores costos, generó un aparato interno industrial/productivo menos competitivo y provocó una caída sostenida en la productividad del trabajo manufacturero. De manera contraria, China, mediante su política de apertura comercial planificada y el establecimiento de zonas francas industriales, desde 1980, atrajo esas cadenas productivas manufactureras hacia sus costas y promovió su integración al mercado mundial desde la esfera de la producción industrial con capital estadounidense, esencialmente, pero también europeo.



Fuente:obela.org con datos del Banco Mundial

De este modo, con una economía planificada y política industrial desarrollista, la economía china ha sostenido un ritmo de crecimiento promedio del PIB per cápita, entre 1980 y 2017, del 8.6%. La atracción de cadenas productivas globales le permitió desarrollar un aparato industrial avanzado y, mediante la inversión extranjera directa, la importación de tecnología y la ingeniería de reversa implementadas en las zonas de desarrollo industrial de alta tecnología, incorporarse a la carrera tecnológica y el desarrollo de fuerzas productivas de vanguardia. El desarrollo de esta dinámica de industrialización y tecnificación ha llegado a un nivel tal que, actualmente, China representa en 2018 una potencia tecnológica indiscutible.

El caso Huawei

El conflicto de EEUU contra Huawei permite observar, desde una dimensión particular, la situación de desesperación que enfrenta la economía estadounidense frente a su pérdida de liderazgo. Desde 2012, Huawei Technologies Co. Ltd y Zhongxing Telecommunication Equipment Corp. (ZTE) han estado bajo constantes agresiones por parte del gobierno de EEUU. En un reporte especial publicado ese año por el Departamento de Seguridad Nacional,[4] titulado *Problemas planteados por las compañías de telecomunicación Huawei y*

ZTE, se identificó una supuesta amenaza a la seguridad nacional por las vulnerabilidades en la cadena de producción de telecomunicaciones. Desde entonces, se recomendó que EEUU "debe ver con sospecha la penetración continua del mercado de telecomunicaciones por parte de las compañías de telecomunicaciones chinas" y que "las entidades del sector privado en los Estados Unidos consideren los riesgos de seguridad a largo plazo asociados con hacer negocios con ZTE o Huawei para equipos o servicios".

Este ha sido el motivo por el cual el gobierno de EEUU, desde la administración de Barack Obama, convirtió la batalla técnica de las telecomunicaciones en un tema de seguridad nacional y, sobre esto, ha perseguido a las empresas y gobierno chinos. Las dos empresas citadas estuvieron desde entonces bajo investigación por el Departamento de Estado, sin embargo, la cuestión se complicó con el arribo del Presidente Trump al ejecutivo, pues las cuestiones que antes eran resultas en un nivel diplomático a través de las instituciones legales (incluso multilaterales) cayeron en el unilateralismo del mandatario. En lugar de enfrentar el problema estructural, económico y tecnológico que aqueja a la economía estadounidense a partir del desarrollo de su tecnología, el fomento de la producción interna, el aumento de la productividad y el incremento de la competitividad en el mercado mundial, la actual administración decidió que la mejor ruta era hostigar al país, militar y económicamente, minar el ritmo de crecimiento chino, y bloquear su comercio.

El 1 de diciembre de 2018, el mismo día que acordó la tregua comercial en Buenos Aires, detuvo la policía canadiense a Sabrina Meng, la CFO de Huawei e hija de su fundador Ren Zhengfei, a solicitud del gobierno estadounidense, con la acusación de encubrir una supuesta violación de la empresa a las sanciones estadounidenses contra Irán. Huawei es, según el último reporte de *Worldwide Telecom Equipment Market 2018*, la empresa de telecomunicaciones más importante del mundo, tanto por la red de producción y abastecimiento de productos intermedios, como por el desarrollo de la nueva generación de telecomunicación inalámbrica y su infraestructura. La competidora más cercana es ZTE, otra empresa china, con participación del Estado, también investigada y bloqueada por EEUU.

La realidad de la trama Huawei es el lanzamiento, desde agosto de 2018, de la red

inalámbrica 5G. La red 5G corresponde a una nueva generación de internet, de conectividad de los objetos y de telecomunicaciones. Su implementación permite una conectividad 100 veces mayor, de 20Gb/s (la conectividad máxima de la anterior 4G es 125Mb/s) y disminuye la latencia (tiempo de comunicación) de 50 a 1 milésima de segundo, lo cual permite resolver muchos de los límites que enfrentan el internet de las cosas, la conectividad remota y la autonomización de los objetos. Este desarrollo tecnológico corresponde a la última generación de telecomunicaciones inalámbrica, una red que AT&T y Verizon trataron de lanzar con anticipación, sin ningún éxito, en EEUU. La reacción en Estados Unidos ha sido lanzar como 5G a un 4G plus. Aunque es cierto que el potencial de la red 5G no se podrá optimizar sin la combinación y desarrollo de fuerzas productivas y tecnologías adecuadas, lo cual tardará varios años, el brinco técnico que representa permite una nueva dimensión de producción, circulación y consumo de las telecomunicaciones y del internet de las cosas, en general. La red 5G conformará un nuevo paradigma tecnológico. Incluso con la base técnica que existe ahora, las posibilidades inmediatas que ha generado permiten transformaciones productivas, consuntivas, comerciales, militares, cívicas, etc. Por ejemplo los mercados de valores que operen sobre una plataforma 5G operarán cien veces más rápido que las que estén en 4G, lo que significa mucho dinero en esos mercados.

El desarrollo y control de la 5G representa, de este modo, la dirección y control de este nuevo paradigma. Para EEUU, el hecho de que fuera China quién la desarrollara primero y la lanzara al mercado mundial no sólo implica la dependencia comercial de esta nueva matriz tecnológica, sino manifiesta el derrocamiento de la vanguardia tecnológica. De ninguna manera va a aceptar la superación tecnológica y productiva de la economía china y el atraso en materia de telecomunicaciones. Esto sería aceptar la pérdida de hegemonía y liderazgo en general, lo que es imposible.

Por esta razón, antes de la detención de Meng, el gobierno americano envió misiones a Australia y Nueva Zelandia[5], primero, y a Gran Bretaña, Alemania y Bélgica, luego, para sabotear la venta de esos productos aduciendo que eran peligrosos para la seguridad de Occidente. Luego vino que paralelo a la detención de Meng, EEUU inició un proceso judicial contra la Huawei y ordenó otro bloqueo comercial a las importaciones de productos, partes y

piezas de 5G. Lo paradójico es cómo, del mismo modo como ha procedido con la guerra comercial en general, para atender un problema estructural interno, las medidas contra la corporación china, en particular, avanzarán por la única vía que pueden: el bloqueo comercial. Mientras tanto, ya hay 40 países que se están adaptando para comprar la red 5G.[6]

Perspectivas de la guerra

El actual escenario económico internacional ha comenzado a mostrar, a partir de la guerra comercial iniciada en 2018, la situación real de los actores que disputan la hegemonía mundial. La larga crisis que aqueja estructuralmente a la economía estadounidense, con déficit en balanzas comerciales y de pagos crecientes, poco crecimiento, baja productividad y una profunda crisis política, no se parece en nada a la estimada des-aceleración del 6.2% del crecimiento anual de la economía china para 2019. Si bien una guerra comercial no beneficia a nadie, China es la menos afectada.

En el centro de la guerra comercial no están el déficit estadounidense y el comercio desleal chino, sino la batalla tecnológica en el desarrollo de grados superiores de las fuerzas productivas. Si bien es cierto que esta batalla no se expresa únicamente en el desarrollo de la 5G, sino que aparece en el desarrollo de transportes autónomos, la transformación de la matriz energética, la ingeniería genética, la biotecnología, etc., y se puede afirmar que la red 5G representa un eje fundamental de esto. Similar a las sucesivas alzas arancelarias a las importaciones chinas, el bloqueo tecnológico, que muy posiblemente levante EEUU contra Huawei, conducirá irremediablemente a las mismas conclusiones dentro de Estados Unidos: 1) encarecimiento de los productos de consumo interno, 2) baja en la productividad por elevación de costos de partes y piezas de importación, 3) incremento del déficit comercial y pérdida de competitividad en el mercado mundial, y 4) reforzamiento de la pérdida de competitividad frente a la economía china; 5) los mercados financieros de Nueva York perderán competitividad porque no tendrán la velocidad que sí tendrán sus contrapartes en Asia y Europa. Las protecciones tardías no salvan la competitividad.

La posibilidad de un eventual acuerdo comercial entre EEUU y China, dadas las condiciones

actuales, es muy baja. La cuestión central es, entonces, cuánto puede aguantar EEUU, con el déficit comercial más alto del mundo, una guerra comercial con el exportador más importante. Por lo pronto, las empresas estadounidenses han iniciado una relocalización de sus cadenas de producción: Apple ha reubicado a Foxconn, una empresa clave, fuera de China, y Huawei ha retornado la producción nacional a empresas suyas que se encontraban en el exterior, incluso en EEUU. Para el resto del mundo es diferente, el problema será hasta dónde puede afectar el mercado mundial si el conflicto comercial entre EEUU y China se mantiene y recrudeciera, especialmente en cuestiones de comercio tecnológico.

---

[1] James Politi in Washington and Matthew Rocco “Blow to Trump as US trade deficit hits 10-year high”, FT, March 06, 2019, https://www.ft.com/content/93faa9b2-4012-11e9-b896-fe36ec32aece

[2] https://www.scmp.com/news/china/diplomacy/article/2188610/tariff-war-cost-us-companies-and-consumers-us44-billion-month

[3] Scott Lincicome, Cato Institute, “Here Are 202 Companies Hurt by Trump’s Tariffs” https://www.cato.org/publications/commentary/here-are-202-companies-hurt-trumps-tariffs

[4] https://republicans-intelligence.house.gov/sites/intelligence.house.gov/files/documents/huawei-zte%20investigative%20report%20(final).pdf

[5] Australia prepares to ban Huawei from 5G project over security fears, https://www.reuters.com/article/us-australia-china-huawei-tech/australia-prepares-to-ban-huawei-from-5g-project-over-security-fears-idUSKBN1K111O. Charlotte Greenfield “U.S. asks allies to avoid Huawei’s equipment” -WSJ November 27, 2018, https://www.reuters.com/article/us-spark-nz-huawei-tech/new-zealand-rejects-huaweis-first-5g-bid-citing-national-security-risk-idUSKCN1NX08U

[6] “South Korea Most Advanced in 5G Leadership, Arthur D. Little Analysis Finds”, https://business.financialpost.com/pmn/press-releases-pmn/business-wire-news-releases-pmn/south-korea-most-advanced-in-5g-leadership-arthur-d-little-analysis-finds

Armando Negrete es técnico académico del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, México, miembro del OBELA. Economista, doctorante de Estudios Latinoamericanos.

Fuente: https://www.alainet.org/es/articulo/198839?utm_source=email&utm_campaign=alai-amlatina

Foto tomada de:uniminutoradio.com.co