

Imprimir

Un nuevo anuncio unilateral arancelario estadounidense ha vuelto a sacudir las bases del orden comercial internacional. El presidente de EEUU, Donald Trump, declaró el último día de febrero, la imposición de tarifas arancelarias a la importación estadounidense de acero en 25% y de aluminio en 10%. La decisión, acompañada de la consigna “queremos un mercado libre, justo e inteligente”, confirma la postura del mandatario sobre la protección arbitraria y sin cálculo económico de sectores, ramas y empresas estadounidenses frente al orden comercial multilateral.

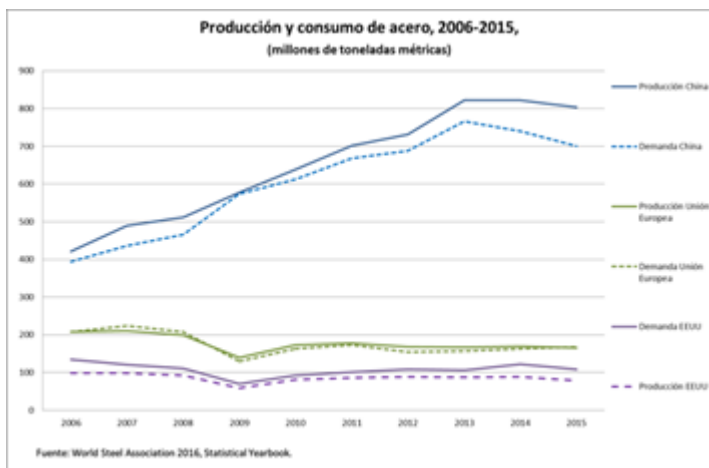
El funcionamiento comercial internacional bajo las normas de la OMC no permite aumentos arancelarios unilaterales y puede ser llevado a juicio. No obstante, bajo la Ley de Expansión Comercial de 1962 estadounidense, el presidente puede decretar, sin apelación del Congreso, medidas arancelarias que resguarden la seguridad nacional. Fuera de EEUU la respuesta natural, bajo los principios elementales de relaciones internacionales, son actos de reciprocidad. Trump puede ordenar las acciones que tomará internamente su país, pero no puede controlar las represalias que tendrán sus políticas fuera de EEUU.

Hay un solo problema, EEUU es un productor de aceros muy pequeño y un consumidor de aceros diminuto. Los grandes productores de acero son China (46.3%), y muy por debajo Japón, India, y de aluminio, con una proporción similar, son China, Rusia, Canadá e India. Así, frente a la medida tomada por EEUU, estos países pueden hacer una de dos:

1. Abrir un caso en la OMC, aplicar represalias, levantar aranceles a los productos estadounidenses de importación y restringir las franquicias con impuestos específicos a las franquicias.

1. Reproducir la postura Coreana frente a las refrigeradoras: “¡si quieren pagar más por su acero y su aluminio, allá ellos!”.

La ventaja china sobre la producción del acero frente a EEUU es de 8 veces; sobre la demanda es de 7 veces. Lo que exporta china de acero al mundo es igual a la producción anual de EEUU. China importa materia prima barata con los mercados deprimidos de los últimos años y transforma el acero, con salarios bajos y tecnología de punta, porque ha llegado tarde a la industria. EEUU transforma el hierro en acero con salarios altos y tecnología intermedia, porque llegó temprano. Cabe recordar que de esta industria desaparecieron Gran Bretaña, Suecia y Alemania, los que llegaron más temprano.



El poder político y económico que actualmente poseen las trasnacionales en este rubro es inconmensurable. Con la medida, podrían ser afectadas las acereras: ArcelorMittal, Rizhao Steel, China Baowu Group, Fangda Steel, y aluminieras: UC Rusal, Aluminum Corp. of China, China Power Investment Corp., Rio Tinto Alcan Inc., Norsk Hydro ASA. Éstas serán un frente que difícilmente podrán detener cuando tomen represalias, recíprocas, contra la medida

proteccionista estadounidense. La exportación de autos y aviones americanos va a bajar porque sus costos subirán. Un pequeño arancel sobre estos los termina de sacar del mercado automotriz que les queda en el mundo, que ya no es muy importante frente a la industria automotriz china, india, alemana y japonesa. O la industria aeronáutica.

Una vez más, esta decisión se presenta anti-teórica frente a los problemas económicos que enfrenta EEUU y el estancamiento donde está empantanado hace una década. El aumento de aranceles a las importaciones de acero y aluminio genera, necesariamente, un aumento de costos de las industrias consumidoras de estos vitales insumos. Generará un alza de precios en: refrescos, alimentos enlatados, maquinaria y equipo, aviones, autos, refrigeradores, lavadoras (por decreto presidencial), etc. Otra vez serán los consumidores estadounidenses que terminen pagando el alza del precio final derivado de estos aranceles, mientras el mundo los mira asombrados ante la inutilidad de las medidas.

La cuestión es: ¿a quién beneficia el aumento de costos de producción siderúrgica y en las derivadas producciones automotriz y metal-mecánica? Si bien es cierto que United States Steel Corp. (fundada por Andrew Carnegie a fines del siglo XIX) y A.K. Steel Corp., entre otros, habían buscado medidas de protección, sin embargo, la medida no les ofrecerá condiciones de desarrollo, producción, comercio y empleo nacionales frente al mercado mundial. Esta medida puede tener consecuencias contraproducentes en el crecimiento de la economía de EEUU y la pérdida de la poca competitividad internacional que le queda.

La agenda proteccionista americana continúa acumulando descontento comercial alrededor del mundo. Las repetidas advertencias de las consecuencias que tendría el avance unilateral de las políticas proteccionistas estadounidenses han sido ignoradas por la Casa Blanca. Mientras tanto la embajadora americana en México renunció el mismo día de este anuncio

así como la más reciente portavoz de la Casa Blanca.

Para rematar la medida anunciada, Trump publicó en su cuenta de Twitter: “las guerras comerciales son buenas y fáciles de ganar”. Con esto, además de hacer una muestra pública de su ignorancia, olvida que en las guerras comerciales todos los concurrentes pierden y, casi todas, acaban militarmente.

OSCAR UGARTECHE, Coordinador Proyecto OBELA, Investigador titular del IIEc-UNAM, SNI/CONACYT.

ARMANDO NEGRETE, Proyecto OBELA.

(Versión modificada el 07/03/2018)

<https://www.alainet.org/es/articulo/191397>