

Imprimir

Esta semana se cumplieron 100 días del segundo mandato de Trump. Su popularidad ha ido disminuyendo, y ahora el 61% de las personas rechaza sus propuestas. Consideran que sus decisiones no están favoreciendo la economía.

Desde su campaña, Trump consideró que para lograr que “América sea grande de nuevo” (Maga), es indispensable actuar sobre dos frentes. Uno, la corrección de los desbalances del comercio internacional, a través de la imposición de mayores aranceles a las importaciones. Y, otro, la generación de empleo, que se logra mediante una mayor industrialización y, sobre todo, combatiendo la inmigración.

El discurso del Maga ha sido exitoso porque mueve el sentimiento, y tiene una lógica que parece consistente y lógica. Desde esta perspectiva, los Estados Unidos tienen que combatir dos enemigos. Por un lado, a los países que inundan el mercado interno con sus exportaciones. Y, por el otro, a los inmigrantes que le quitan el empleo a los trabajadores locales.

Con el fin de reducir las importaciones del resto del mundo, Trump considera que la mejor alternativa es el aumento de los aranceles. Se trata, entonces, de una versión moderna del mercantilismo.



Fuente: Macrotrends

La preocupación de Trump tiene su origen en la agudización del déficit de la balanza comercial. Entre 1976 y 2022, el desbalance pasó de 1.000 millones de dólares a 971.000 millones. El déficit se ha ido incrementando, y la causa final puede ser la progresiva pérdida de competitividad de las empresas de los Estados Unidos.

En el 2024 el déficit de los Estados Unidos fue significativo con China [-577.000 millones dólares], y con Rusia [-289.000 millones de dólares]. La balanza comercial con Colombia fue positiva, y Estados Unidos tuvo un superávit de 26.000 millones de dólares.

En lugar de examinar los factores que pueden estar incidiendo en la pérdida de competitividad de sus empresas, el gobierno de Trump opta por el mecanismo más fácil, que es el castigo a las importaciones a través de incrementos en los aranceles. Esta fórmula simplista, que recuerda las teorías mercantilistas, enfrenta obstáculos sustantivos. En las condiciones actuales del comercio internacional, las soluciones mercantilistas ya no son pertinentes.

El mercantilismo de hoy no tiene nada que ver con el de los siglos XVIII o XIX. En esa época la defensa del proteccionismo se enmarcaba en unas relaciones comerciales cualitativamente diferentes a las actuales. Hoy se presenta una integración de los mercados que no se observa antes. Y esta articulación tan estrecha dificulta de manera sustantiva la sustitución de las importaciones, como pretende Trump.

La dependencia que tiene Estados Unidos de piezas y de insumos extranjeros lleva a que sea prácticamente imposible su reemplazo por la producción de las empresas locales. A través de un complejo proceso de ensayo y error, cada firma ha ido eligiendo sus proveedores teniendo en cuenta la relación entre costos (productividad, calidad y distancia) y el tiempo requerido para elaborar el producto. Este ejercicio se ha ido construyendo a través de una cuidadosa filigrana, así que resulta ingenua la pretensión de modificarlo todo de un momento a otro.

Los menores costos son determinantes en la selección del producto importado. China ha demostrado su competitividad, porque logra producir bienes de calidad a un costo

relativamente menor. Para sustituir estas importaciones sería necesario que la industria de los Estados Unidos pudiera competir con la de China. Pero para lograr este propósito se requiere tiempo. Hay brechas que no se pueden cerrar en el corto plazo. Por ejemplo, las diferencias salariales son notables. Estados Unidos tiene un nivel salarial relativamente alto, y ello es un obstáculo que le dificulta avanzar en la competitividad. La brecha de productividad entre China y Estados Unidos no se cierra de un momento a otro, como lo pretende Trump. Inclusive, es muy probable que esta guerra comercial termine favoreciendo más a China que Estados Unidos..

El costo de producción está íntimamente ligado a la calidad, así que ambos van de la mano. Las evaluaciones de los costos no se pueden hacer por fuera del análisis de la calidad. Este es un reto enorme para las empresas de los Estados Unidos, porque no pueden modificar sus relaciones factoriales con la celeridad que espera Trump.

La distancia, como dice Krugman, juega un papel central en la política comercial. Las empresas siempre evalúan las ventajas de ubicarse en un sitio determinado. Y en estas consideraciones el transporte es relevante. Si la empresa norteamericana decide producir en China es porque considera que los mayores costos del transporte son compensados por las ventajas comparativas derivadas de ubicarse por fuera de los Estados Unidos.

El impacto que tendrán los mayores aranceles en las empresas colombianas todavía no es claro. Las relaciones multicausales no permiten predecir los resultados. La balanza comercial con Estados Unidos es deficitaria. Por tanto, desde la lógica de Trump, los bienes exportados desde Colombia no deberían ser castigados con aranceles altos. La incidencia final sobre nuestra balanza de pagos no se puede precisar porque el país se puede inundar de los artículos chinos que no lograron entrar a los Estados Unidos.

Para evitar esta enorme dependencia de los factores exógenos, Colombia tiene que avanzar con mayor rapidez en la consolidación del mercado interno. Y en este proceso la consolidación de la infraestructura es un paso esencial.

Jorge Iván González

Foto tomada de: El País