Imprimir

Trump ve a los Estados Unidos como una gran corporación capitalista de la que es el director ejecutivo. Al igual que hizo cuando era el jefe del programa de televisión, The Apprentice, cree que está dirigiendo una empresa y, por lo tanto, puede emplear y despedir a la gente a voluntad. Tiene una junta directiva que asesora y/o cumple sus órdenes (los oligarcas estadounidenses y los ex presentadores de televisión). Pero las instituciones del estado son un obstáculo. Por lo tanto, el Congreso, los tribunales, los gobiernos estatales, etc. deben ser ignorados y/o obligados a llevar a cabo las instrucciones del CEO.Como buen capitalista (sic), Trump quiere liberar a EEUU sociedad anónima de cualquier restricción para obtener ganancias. Para Trump, la empresa y sus accionistas, el único objetivo son las ganancias, no las necesidades de la sociedad en general, ni salarios más altos para los empleados de la empresa de Trump. Eso significa recortar cualquier gasto superfluo para mitigar el calentamiento global y evitar daños al medio ambiente. La empresa estadounidense debería obtener más ganancias y no preocuparse por tales “externalidades”.
Como agente inmobiliario, Trump cree que la forma de aumentar las ganancias de su empresa es hacer acuerdos para adquirir otras empresas o llegar a acuerdos sobre precios y costes para garantizar las máximas ganancias para su empresa. Como cualquier granempresa, Trump no quiere que ningún competidor gane cuota de mercado a su costa. Así que quiere aumentar los costes de las corporaciones nacionales rivales, como Europa, Canadá y China. Lo está haciendo aumentando los aranceles a sus exportaciones. También está tratando de conseguir que otras empresas menos poderosas lleguen a acuerdos comerciales en los que acepten más bienes y servicios de corporaciones estadounidenses (empresas de salud, alimentos transgénicos, etc, por ejemplo, el Reino Unido). Y su objetivo es aumentar las inversiones de la empresas estadounidense en sectores rentables como la producción de combustibles fósiles (Alaska, fracking, perforación), tecnología patentada (Nvidia, AI) y, sobre todo, en bienes raíces (Groenlandia, Panamá, Canadá, Gaza).

Cualquier empresa quiere pagar menos impuestos sobre sus ingresos y ganancias, y Trump tiene como objetivo lograrlo para su empresa estadounidense. Así que Trump y su “asesor” Musk han utilizado una bola de demolición contra los departamentos gubernamentales, sus empleados y cualquier gasto en servicios públicos (incluso defensa) para “ahorrar dinero”,

para que Trump pueda reducir costes, es decir, reducir los impuestos sobre las ganancias corporativas y las personas súper ricas bien pagadas que se sientan en su junta empresarial de EEUU SA y ejecutan sus órdenes ejecutivas.

Pero no son solo los impuestos y los costes del gobierno los que deben ser recortados. La empresa EEUU SA debe liberarse de “pequeñas” regulaciones sobre actividades comerciales como: reglas de seguridad y condiciones de trabajo en la producción; leyes anticorrupción y leyes contra medidas comerciales desleales; protección del consumidor contra estafas y robos; y controles sobre especulación financiera y activos peligrosos como bitcoin y criptomonedas. No debería haber restricciones para la empresa estadounidense de Trump para hacer lo que quiera. La desregulación es clave para hacer que Estados Unidos vuelva a ser grande (MAGA).

Trump ha ordenado que el Departamento de Justicia abandone todos los procedimientos en curso bajo la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero (una legislación contra el soborno y prácticas contables destinada a mantener la integridad de las transacciones comerciales), durante 180 días. Trump tiene como objetivo eliminar diez regulaciones por cada nueva regulación existente para *“desatar la prosperidad a través de la desregulación”.* Ha despedido al jefe de la Oficina de Protección Financiera del Consumidor (CFPB) y ha ordenado a todos los empleados que *“cesen toda actividad de supervisión y examen”.* El CFPB se creó a raíz de la crisis financiera de 2007-08 y tiene como tarea redactar y hacer cumplir las normas aplicables a las empresas de servicios financieros y a los bancos, priorizando la protección del consumidor en las operaciones de crédito.

Trump quiere más tokens especulativos, más proyectos cripto (como los iniciados por sus hijos) y ha comenzado su propia mememoneda. Los cambios recién propuestos en la regulación contable harían mucho más fácil a los bancos y los administradores de activos mantener tokens cripto, una medida que acerca este activo altamente volátil al corazón del sistema financiero.

Sin embargo, solo han pasado dos años desde que Estados Unidos estuvo al borde de su

crisis más grave de quiebras bancarias desde la tormenta financiera de 2008. Un puñado de bancos regionales, algunos del tamaño de los prestamistas más grandes de Europa, se topó con sus límites, incluido Silicon Valley Bank, cuya desaparición estuvo a punto de desencadenar una crisis en toda regla. El accidente de SVB tuvo varias causas inmediatas. Sus tenencias de bonos se estaban desmoronando en valor a medida que las tasas de interés de EEUU aumentaban. Con solo unos pocos golpes de tecla en una aplicación app, la base de clientes tecnológicos asustados e interconectados del banco retiró los depósitos a un ritmo insostenible, dejando a los multimillonarios pidiendo a gritos asistencia federal. Esta desregulación es *“un gran error y será peligrosa”,* dijo Ken Wilcox, quien fue director ejecutivo de SVB durante una década hasta 2011. *“Sin buenos reguladores bancarios, los bancos enloquecerán”,* dijo a la publicación hermana del FT, The Banker.

El mantra de la desregulación de Trump para su empresa estadounidense está teniendo eco entre los ejecutivos de la UE y el Reino Unido. La UE y el Reino Unido ya han abandonado los nuevos requisitos bancarios para el capital internacional acordados en Basilea III, siguiendo el ejemplo de los Estados Unidos. El ex jefe del BCE y banquero de Goldman Sachs, Mario Draghi, está pidiendo ahora el fin de las regulaciones operadas por los estados miembros de la UE, que según él *“son mucho más perjudiciales para el crecimiento que cualquier arancel que pueda imponer los Estados Unidos, y sus efectos nocivos están aumentando con el tiempo. La UE ha permitido que la regulación alcance a la parte más innovadora de los servicios, la digital, obstaculizando el crecimiento de las empresas tecnológicas europeas y evitando que la economía desbloquee grandes ganancias de productividad”.*

En el Reino Unido, la canciller (ministra de finanzas) Rachel Reeves pidió que los reguladores financieros *“derriben las barreras regulatorias”* que frenan el crecimiento económico, lo que sugiere que la regulación posterior al colapso financiero ha *“ido demasiado lejos”.* ¡El presidente del organismo regulador del mercado de valores del Reino Unido, la Autoridad de Competencia y Mercados, ha sido reemplazado por el ex jefe del Reino Unido de Amazon! El defensor del pueblo para las finanzas del Reino Unido también ha dimitido recientemente, debido a los enfrentamientos sobre el enfoque pro-empresas del gobierno. Reeves quiere una auditoría completa de los 130 reguladores de Gran Bretaña para saber si algunos deberían

ser disueltos. Reeves dijo a una serie de importantes banqueros que *“durante demasiado tiempo, hemos regulado el riesgo en lugar del crecimiento, y por eso estamos trabajando con los reguladores para entender cómo una reforma general puede impulsar el crecimiento económico”.* Eso significa que la desregulación y la asunción de riesgos están a la orden del día.

El Pacto Verde de la UE, políticas supuestamente destinadas a descarbonizar la economía, se están dilatando para competir con la empresa estadounidense de Trump. El comisionado responsable de la UE, Teresa Ribera, ya ha “pospuesto” una ley contra la deforestación por un año. Ahora quiere reducir el número de pequeñas y medianas empresas afectadas por las regulaciones ambientales existentes y reducir los requisitos de presentación de informes, ahorrando así aparentemente el 20% del coste de la regulación. Bruselas ha estimado el coste de cumplir con las normas de la UE en 150 mil millones de euros al año, una cantidad que quiere recortar en 37,5 mil millones de euros para 2029. *“Lo que tenemos que evitar es usar la palabra simplificación para significar desregulación”,* dijo Ribera. “*Creo que la simplificación puede ser muy necesaria… para ver cómo podemos hacer las cosas más fáciles”.* Pero como dice Heather Grabbe, principal consejero del grupo de expertos económicos Bruegel, estos cambios propuestos “*parecen ir mucho más allá de la simplificación, lo que facilitaría la presentación de informes, y parecen estar alejándose de la transparencia, que es lo que los inversores han estado pidiendo”.*

En cuanto a controlar la producción de combustibles fósiles, olvídelo. Karen McKee, directora del departamento de soluciones de productos de ExxonMobil, importante empresa petrolera y gaseista, declaró al FT que las inversiones futuras en Europa dependerían de la claridad regulatoria de Bruselas. *“Lo que realmente estamos buscando ahora es acción”* y que Bruselas reforme su regulación *“bien intencionada”* y permita que la industria innove, dijo. “*La competitividad es el foco en este momento porque estamos simplemente en una crisis. Estamos logrando la descarbonización en Europa a través de la desindustrialización*“, se quejó McKee. Aparentemente, el fracaso del capital europeo para invertir y crecer se debe a las regulaciones sobre la producción de combustibles fósiles y a que impiden que las corporaciones puedan competir.

Parece que todos los gobiernos se están tragando la estrategia de Trump para su empresa estadounidense. Puede maximizar las ganancias si elimina todas las restricciones y llega a acuerdos. Lo que Trump, la UE y el Reino Unido ignoran es que la desregulación nunca ha proportado crecimiento económico y una mayor prosperidad. Por el contrario, simplemente ha aumentado el riesgo de caos y colapso. Y eso significa que, eventualmente, perjudica la rentabilidad.

Solo tenemos que recordar la ridícula posición adoptada por el gobierno laborista británico antes del colapso financiero mundial a principios de la década de 2000 sobre lo que llamaron “regulación ligera” de los bancos. Ed Balls, entonces Ministro de la City (ahora presentador de un programa de entrevistas) en su primer discurso a la City de Londres dijo*: “El éxito de Londres se ha basado en tres grandes fortalezas: las habilidades, la experiencia y la flexibilidad de la fuerza laboral; un compromiso claro con los mercados globales, abiertos y competitivos; y una regulación ligera basada en principios”.* El entonces canciller y que pronto sería primer ministro, Gordon Brown, habló con los banqueros y dijo: “*Hoy en día, nuestro sistema de regulación ligera y basada en el riesgo se cita regularmente, junto con el internacionalismo de la City y las cualificaciones de quienes trabajan aquí, como una de nuestras principales atracciones. Nos ha proporcionado una gran ventaja competitiva y es considerado como el mejor centro financiero del mundo”.* ¿Qué pasó después y dónde está Gran Bretaña ahora?

Rachel Reeves no ha aprendido nada de la crisis de 2008. En su primer discurso en Mansion House como canciller del Reino Unido en noviembre pasado, se hizo eco del llamamiento a la desregulación. Pero como señaló Mariana Mazzucato, según la OCDE, el Reino Unido es el segundo país menos regulado en productos financieros y el cuarto en su mercado laboral. Y el Banco Mundial sigue calificando al Reino Unido como uno de los páises mejor situado en términos de “facilidad para hacer negocios”.

Pero ahora parece que, para competir con la empresa estadounidense de Trump, Europa y el Reino Unido no solo deben participar en una “carrera hacia abajo” fiscal (Reeves se niega a financiar los servicios públicos con un impuesto sobre el patrimonio o un impuesto sobre las

ganancias corporativas, por el contrario, quiere reducir este último), Europa y el Reino Unido también deben participar en una carrera hacia abajo de desregulación. Incluso los economistas del Banco de Inglaterra están preocupados por la “desregulación competitiva”, ya que inevitablemente aumentaría el riesgo de un colapso financiero.

Cualquiera que haya leído mis artículos a lo largo de los años sabe que creo que la regulación sobre las empresas capitalistas no funciona, como lo demuestra el colapso financiero mundial de 2008, la implosión de los bancos regionales de EEUU en 2023 y muchos otros ejemplos en finanzas, negocios y servicios. No puede haber una “regulación” efectiva real sin la propiedad pública controlada por organizaciones democráticas de trabajadores. La desregulación puede no aumentar el riesgo de crisis financieras, o más accidentes industriales o estafas a consumidores y más corrupción, pero suceden de todos modos. Pero no proporcionará más crecimiento económico y mejores niveles de vida y servicios públicos.

De hecho, por eso la estrategia corporativa de Trump está a punto de fracasar. El aumento de los aranceles a otras corporaciones puede dar a la empresa estadounidense de Trump una ventaja temporal de precios, pero pronto podría ser devorada por los costes más altos de los bienes y servicios proporcionados por corporaciones nacionales rivales que la empresa de Trump todavía necesita y a las que debe comprar. El riesgo es acelerar la inflación. Y eso no les conviene a los empleados de la empresa. Además, llegar a acuerdos sobre el comercio y los bienes raíces o reducir los impuestos sobre las ganancias nunca ha llevado a aumentos significativos en el crecimiento económico. Eso depende de la inversión en los sectores productivos. Es más probable que la mayoría de los recortes de impuestos terminen en la especulación financiera por parte de las corporaciones y los súper ricos.

Si una estrategia corporativa falla, el CEO normalmente tiene que asumir la responsabilidad y los directores y accionistas de la empresa pueden volverse contra el CEO. Y si la corporación no puede ofrecer mejores salarios y condiciones para sus trabajadores, sino solo una inflación más alta y servicios públicos colapsados, eso podría llevar a serios problemas dentro de la empresa. Atentos.

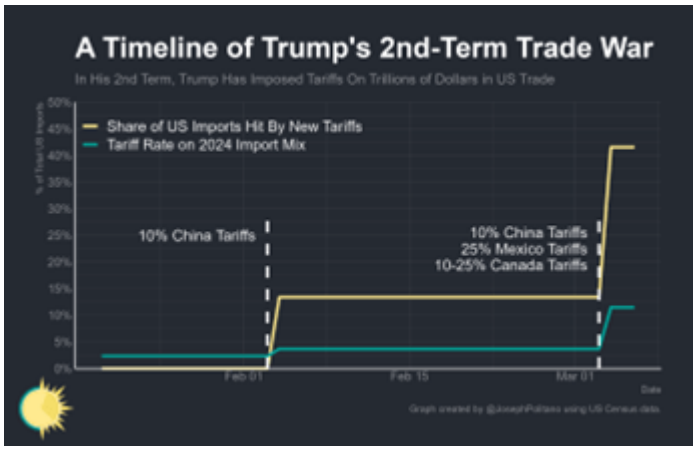
En su intervención en el Congreso de los Estados Unidos ayer después de 100 días en el cargo, el presidente Donald Trump afirmó que los nuevos aranceles sobre las importaciones de los mayores socios comerciales de los Estados Unidos causarían “un poco de perturbación”. Pero pronto terminaría y “los aranceles tratan de hacer que Estados Unidos vuelva a ser rico y que Estados Unidos vuelva a ser grande”, dijo. “Está sucediendo, y sucederá bastante rápido”.

De hecho, muy rápido. Ayer, Trump ordenó aranceles del 25 % a los bienes importados de Canadá y México a los Estados Unidos y un arancel adicional del 10 % a las importaciones chinas, imponiendo a los tres principales socios comerciales de Estados Unidos barreras significativamente más altas. Las medidas provocaron una respuesta inmediata de Beijing, que dijo que impondría un arancel del 10-15% a los productos agrícolas estadounidenses, que van desde soja y carne de res hasta maíz y trigo a partir del 10 de marzo. Canadá también dio a conocer los aranceles sobre 107 mil millones de dólares de importaciones estadounidenses, comenzando con 21 mil millones de dólares de importaciones inmediatamente. “Canadá no dejará que esta decisión injustificada quede sin respuesta”, dijo el primer ministro Justin Trudeau. Los gravámenes contra Ottawa se fijan en el 25 %, excepto para los productos petrolíferos y energéticos canadienses, que se enfrentan a un arancel del 10 %. Canadá representa alrededor del 60% de las importaciones de crudo de los Estados Unidos.

China también apuntó a empresas estadounidenses, colocando a diez empresas en una lista negra de seguridad nacional y reforzando los controles de exportación a otras 15. También prohibió a la empresa de biotecnología estadounidense Illumina exportar su equipo de secuenciación genética a China. Beijing había añadido a Illumina a su lista de “entidades poco confiables” el mes pasado en respuesta al aluvión inicial de aranceles de Trump.

Todos los aranceles previstos llevarían la tasa arancelaria de los Estados Unidos a más del 20% en solo unas pocas semanas, el más alto desde antes de la Primera Guerra Mundial. Como señala Joseph Politano, los costes de estas acciones son enormes, cubriendo 1.300 millones de dólares en importaciones estadounidenses o aproximadamente el 42 % de todos

los bienes importados por los Estados Unidos, o el mayor aumento arancelario desde la infame Ley Smoot-Hawley de hace casi un siglo.



Los aranceles harán subir los precios de EEUU para materias primas clave como gasolina, fertilizantes, acero, aluminio, madera, plástico y otras. Los comestibles, especialmente las frutas y verduras frescas de México, serán más difíciles de encontrar. Las industrias manufactureras que dependen de complejas cadenas de suministro integradas de América del Norte (vehículos, computadoras, productos químicos, aviones y más) podrían detenerse si esos vínculos se cortan por la fuerza. Los costes podrían aumentar para teléfonos, computadoras portátiles y electrodomésticos cuya producción está particularmente concentrada en China y México. Los exportadores se verán perjudicados por el aumento de los costes de las materias primas, la apreciación de la moneda y los próximos aranceles de represalia, todos los cuales reducirán la actividad económica de los Estados Unidos.

Los costes totales de estos aranceles recaudarían 160 mil millones de dólares de los consumidores y empresas estadounidenses que pagarían más por sus compras de bienes importados, y más por venir. Las medidas del martes de Trump son solo el 40% de sus medidas propuestas. Si se implementa el próximo lote, aumentaría el coste de las importaciones a más de 600 mil millones de dólares, o el 1,6 % del PIB.

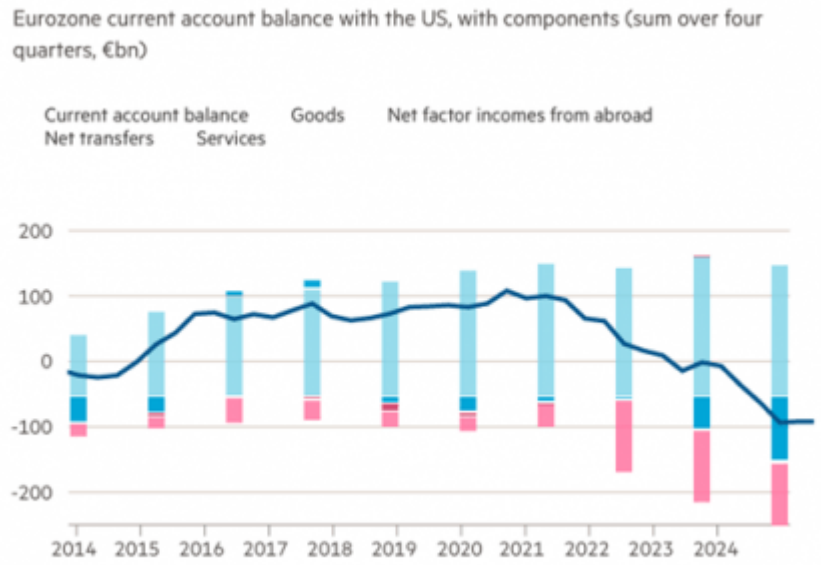
Trump 2.0 Incremental Tariff Increases

	Est. Start Date	Increased Costs
Product Specific		
Alum/Steel	Mar-12	7
Auto	Apr-02	42
Semis	Apr-02	15
Pharma	Apr-02	25
Country Specific (ex-product specific)		
China +10%	Feb-04	35
China +10%	Mar-04	35
Canada	Mar-04	49
Mexico	Mar-04	83
EU	Apr-02	95
Global (ex-product/country specific)		
Reciprical	May-01	55
Total Implemented		201
Total Proposed, blns		441
%GDP		1.6%

Un argumento económico para imponer aranceles a los bienes importados es proteger a las empresas nacionales de la competencia extranjera. Al gravar las importaciones, los precios nacionales se vuelven relativamente más baratos y los ciudadanos cambian el gasto de bienes extranjeros a bienes nacionales, expandiendo así la industria nacional. Pero este argumento tiene poco apoyo empírico. La Reserva Federal de Nueva York analizó recientemente el impacto del aumento de los aranceles en las empresas nacionales. Concluyó que “extraer ganancias de la imposición de aranceles es difícil porque las cadenas de suministro globales son complejas y los países extranjeros toman represalias. Usando los rendimientos del mercado de valores en los días de anuncio de la guerra comercial, nuestros resultados muestran que las empresas experimentaron grandes pérdidas en los flujos de efectivo esperados y los resultados reales. Estas pérdidas fueron de base amplia, con empresas expuestas a China experimentando las mayores pérdidas”.

Además, como muestra el economista danés, Jesper Rangvid, Trump solo mira el comercio bilateral de bienes, ignorando el comercio de servicios y las ganancias del capital y el trabajo. Da la casualidad de que los ingresos que los Estados Unidos obtienen de sus exportaciones de servicios al menos a la zona euro y los rendimientos del capital y los

salarios del trabajo que han exportado allí compensan sus déficits bilaterales en bienes. El saldo general de la cuenta corriente bilateral de la zona euro con los Estados Unidos está cerca de cero.



Lejos del aluvión arancelario de Trump para “hacer que Estados Unidos vuelva a ser grande”, tiene todas las perspectivas de llevar a la economía estadounidense a una recesión y arrastrar a las otras economías importantes con él. El Instituto Kiel considera que las exportaciones de la UE a los Estados Unidos caerían en un 15-17 %, lo que llevaría a una contracción “significativa” del 0,4 % en el tamaño de la economía de la UE, mientras que el PIB de los Estados Unidos se reduciría en un 0,17 %. Si hay aranceles recíprocos por parte de la UE, eso duplicaría el daño económico y aumentaría la inflación en 1,5 puntos porcentuales. Las exportaciones manufactureras alemanas a los Estados Unidos serían las más golpeadas, con una caída de casi un 20 %. Si bien la magnitud exacta de las exportaciones perdidas a lo largo del tiempo no está clara (dado que tomará tiempo para que las cadenas de suministro se restablezcan), si estos gravámenes persisten, es probable que cree un arrastre sustancial en el PIB de las principales economías que comercian con los Estados Unidos.

Trump 2.0 Tariff Impact on ROW

	Est. Cumulative Lost Exports	%GDP
China +20%	174	1.0%
Canada	63	2.9%
Mexico	110	6.1%
EU	227	1.4%
Rest of World	222	0.5%

El impacto general en la fabricación estadounidense podría sumar casi el 1% del PIB en exportaciones perdidas.

Foreign Retaliation to Trump 2.0 Tariff Increases

	Est. Start Date	Reduced Exports
China - Round 1	Feb-04	3
China - Round 2	Mar-04	7
Canada	Mar-04	75
Mexico	Mar-04	56
EU	Apr-02	62
Total Implemented		3
Total Proposed / Est, blns		202
%GDP		0.7%

Esa es una estimación. Los economistas de la Universidad de Yale van más allá. Modelaron el efecto de los aranceles previstos del 25 % para Canadá y México y los aranceles del 10 % de China, así como los aranceles del 10 % de China ya vigentes. Calcularon que estos aranceles llevarían la tasa arancelaria promedio efectiva a su nivel más alto desde 1943. Los precios internos aumentarían en más del 1% la tasa de inflación actual, el equivalente a una pérdida promedio por hogar de consumidores de 1.600 a 2.000 dólares en 2024. Bajarían el crecimiento del PIB real de EEUU en un 0,6% este año y reducirían un 03-0,4% las futuras tasas de crecimiento anual, borrando las ganancias esperadas en productividad de la IA.

La Cámara de Comercio Internacional de los Estados Unidos está tan preocupada que calculó que la economía mundial podría enfrentar un colapso similar a la Gran Depresión de la

década de 1930 a menos que Trump revierta sus planes. “Nuestra profunda preocupación es que este podría ser el comienzo de una espiral descendente que nos sitúe en el escenario de la guerra comercial de la década de 1930”, dijo Andrew Wilson, subsecretario general de la CCI. Así que las medidas de Trump pueden ir mucho más allá de “una pequeña perturbación”.

Incluso antes del anuncio de los nuevos aranceles, había señales significativas de que la economía estadounidense se estaba desacelerando a cierto ritmo. El impacto del aumento de los aranceles de importación podría ser un punto de inflexión para una recesión. Así lo pensaba Wall Street. Cuando Trump anunció las medidas arancelarias, todas las ganancias en el mercado de valores de EEUU obtenidas desde la victoria electoral de Trump desaparecieron.

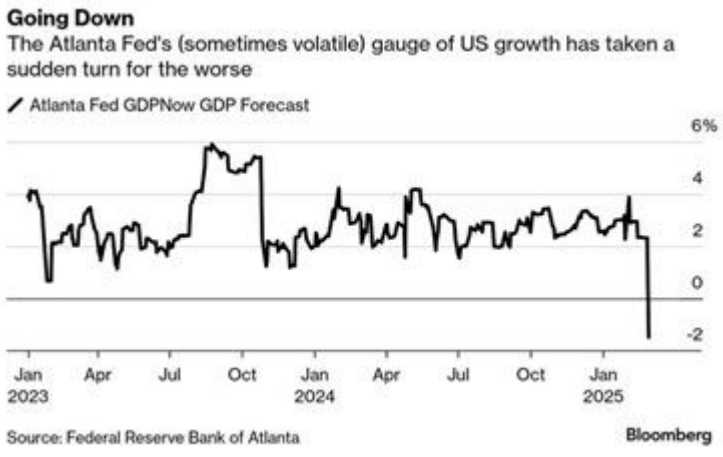
En cuestión de semanas, la narrativa sobre la economía estadounidense ha pasado del “excepcionalismo” de su economía a alarmar sobre una repentina recesión de su crecimiento. Las ventas minoristas, la producción manufacturera, el gasto real de los consumidores, las ventas de viviendas y los indicadores de confianza del consumidor han bajado en el último mes o dos. Las previsiones de consenso para el crecimiento real del PIB para el primer trimestre de 2025 son ahora solo un 1,2 % anualizado.

Contribution to Real GDP Growth
Annualized % change
2025q1

	Tracking estimate as of...	
	February 21st	February 28th
GDP	2.3	1.2
Consumer Spending	2.2	1.5
Fixed Investment	0.2	-0.2
Inventory Investment	0.0	0.5
Government	0.1	0.1
Net Trade	-0.2	-0.7

Source: Moody's Analytics

El rastreador GDP NOW de la Reserva Federal de Atlanta, seguido de cerca, pronostica una contracción absoluta.



La manufactura estadounidense ha estado en recesión desde hace un año o más, pero lo que también es preocupante en los últimos indicadores de actividad manufacturera fue un

aumento significativo en los costes: “la demanda se redujo, la producción se estabilizó y los despidos de personal continuaron mientras las empresas experimentaban el primer choque operativo de la política arancelaria de la nueva administración. El crecimiento de los precios se aceleró debido a los aranceles, causando nuevos retrasos en la colocación de pedidos, interrupciones en las entregas de los proveedores e impactos en el inventario producido”, dijo Timothy Fiore, presidente del ISM. Los nuevos pedidos cayeron más desde marzo de 2022 en el terreno de la contracción y la producción se desaceleró bruscamente. Además, las presiones de los precios se aceleraron a su nivel más alto desde junio de 2022.

El llamado excepcionalismo de la economía estadounidense desde el final de la pandemia siempre fue una ilusión estadística. Un estudio revela la verdadera historia para muchos hogares estadounidenses sobre el empleo, los salarios y la inflación. En primer lugar, está el bajo desempleo casi récord en las cifras oficiales, solo el 4,2 %. Pero esta cifra incluye a las personas sin hogar que trabajan ocasionalmente como empleadas. Si los desempleados incluyeran a aquellos que no pueden encontrar nada más que trabajo a tiempo parcial o que reciben un salario de pobreza (aproximadamente 25.000 dólares), el porcentaje es en realidad del 23,7 %. En otras palabras, casi uno de cada cuatro trabajadores está funcionalmente desempleado en Estados Unidos hoy en día. El salario medio oficial es de 61.900 dólares. Pero si rastreas a todos en la fuerza de trabajo, es decir, si incluyes a los trabajadores a tiempo parcial y a los solicitantes de empleo desempleados, el salario medio es en realidad de poco más de 52.300 dólares al año. “Los trabajadores estadounidenses en la mediana están ganando un 16 % menos de lo que indicarían las estadísticas vigentes”. En 2023, la tasa de inflación oficial fue del 4,1 %. Pero el verdadero coste de la vida aumentó más del doble, un 9,4 %. Eso significa que el poder adquisitivo cayó en la mediana en un 4,3 % en 2023.

La respuesta de los líderes europeos a los movimientos arancelarios de Trump y su aparente fin del apoyo a Ucrania en su guerra contra Rusia parecen ser preparativos para más guerra. El gasto mundial en defensa alcanzó un récord de 2,2 billones de dólares el año pasado y en Europa aumentó a 388 mil millones de dólares, niveles no vistos desde la “guerra fría”, según el Instituto Internacional de Estudios Estratégicos. Martin Wolf, el gurú económico keynesiano

liberal del Financial Times, dice que “el gasto en defensa tendrá que aumentar sustancialmente. Tenga en cuenta que era del 5 por ciento del PIB del Reino Unido, o más, en las décadas de 1970 y 1980. Puede que no sea necesario estar en esos niveles a largo plazo: la Rusia moderna no es la Unión Soviética. Sin embargo, puede que tenga que ser tan alto como eso durante la acumulación de fuerzas, especialmente si Estados Unidos se retira”.

¿Cómo pagar esto? “Si el gasto en defensa va a ser permanentemente más alto, los impuestos deben aumentar, a menos que el gobierno pueda encontrar suficientes recortes de gasto, lo cual es dudoso”. Pero no se preocupe, gastar en tanques, tropas y misiles es realmente beneficioso para la economía, dice Wolf. “El Reino Unido también puede esperar de forma realista rendimientos económicos de sus inversiones en defensa. Históricamente, las guerras han sido la madre de la innovación”. Luego cita los maravillosos ejemplos de las ganancias que Israel y Ucrania han hecho gracias a la guerra: “La “economía *start up*” de Israel comenzó en su ejército. Los ucranianos ahora han revolucionado la guerra con drones”. No menciona el coste humano involucrado en obtener innovación mediante la guerra. Wolf: “El punto crucial, sin embargo, es que la necesidad de gastar significativamente más en defensa debe verse como algo más que una necesidad y también más que un coste, aunque ambos son ciertos. Si se hace de manera correcta, también es una oportunidad económica”. Así que la guerra es la salida al estancamiento económico.

El futuro canciller de Alemania, Friedrich Merz (después de ganar las recientes elecciones) ha adoptado la misma historia. En un giro completo de su campaña electoral, cuando se opuso a cualquier gasto fiscal adicional para “equilibrar” las cuentas del gobierno, ahora está promoviendo un plan para inyectar cientos de miles de millones en fondos adicionales para el ejército y la infraestructura de Alemania, diseñados para revivir y rearmar la economía más grande de Europa. Una nueva disposición eximiría el gasto en defensa por encima del 1 por ciento del PIB del “freno de la deuda” que limita los préstamos del gobierno, permitiendo a Alemania recaudar una cantidad ilimitada de deuda para financiar sus fuerzas armadas y proporcionar asistencia militar a Ucrania. Y planea introducir una enmienda constitucional para establecer un fondo de 500 mil millones de euros para infraestructura, que se ejecutaría durante diez años. De repente, hay mucho dinero en efectivo y préstamos disponibles para

armas y empresas militares.

El plan del Reino Unido es duplicar su gasto de “defensa” recortando su programa de ayuda a los países pobres del mundo. Trump también ha congelado la ayuda al desarrollo estadounidense. La deuda mundial ha llegado a los 318 billones de dólares con un aumento de 7 billones de dólares en 2024. La deuda global con respecto al PIB mundial aumentó por primera vez en cuatro años, por lo que la deuda aumentó más rápido que el PIB nominal para alcanzar el 328 % del PIB. El Instituto de Finanzas Internacionales (IIF) advirtió que los países pobres están bajo una inmensa presión a medida que sus cargas de deuda continúan creciendo. La deuda total en estas economías aumentó en 4,5 billones de dólares en 2024, llevando la deuda total de los mercados emergentes a un máximo histórico del 245% del PIB. Muchas de estas economías pobres ahora tienen que pagar una deuda récord de 8,2 billones de dólares este año, con alrededor del 10% de ella nominada en monedas extranjeras, una situación que podría ser peligrosa rápidamente si la financiación se seca. Así que más guerra y más pobreza por delante.

Michael Roberts, habitual colaborador de Sin Permiso, es un economista marxista británico, que ha trabajado 30 años en la City londinense como analista económico y publica el blog The Next Recession.
Fuente:
https://sinpermiso.info/textos/trump-maga-desregulacion-y-pequenas-perturbaciones-arancelarias
Foto tomada de: France 24