

Proteccionismo y guerras comerciales

La economía va bien, nos cuentan las estadísticas, salvo imprevistos. Entre los posibles imprevistos citan la subida de tipos que va llegando ya, y el riesgo de estancamiento del comercio mundial como consecuencia del auge del proteccionismo. Sobre los resultados de las elecciones en Italia hay división, algunos dicen que amenaza el futuro de la Unión Europea, y otros que Italia será siempre Italia, y que eso está ya descontado...

Trump no hace demasiado caso a sus asesores económicos (por eso le dimiten con cierta frecuencia), y prefiere escuchar a los lobbys que le dicen que “la mano invisible del mercado” de la que hablaba Adam Smith ahora se ha pasado al bando contrario y está ayudando a China.

Y es que los americanos son muy partidarios del libre comercio, mientras favorezca al crecimiento de su economía. En ausencia de aranceles, las reglas del mercado son sencillas: gana quien tiene más poder de negociación. Y China, por población y por un simple proceso de convergencia de rentas que es consecuencia de la globalización, está adquiriendo un tamaño de mercado mayor que el de la economía americana.

Tampoco es que China haya jugado limpio. Cuando le ha interesado, las ayudas públicas han conseguido que los precios de exportación bajasen hasta el nivel necesario para desbancar a todos sus competidores (como en el caso del acero, entre 2010 y 2012). La respuesta al dumping no se hizo esperar en USA, y tardó un poco más en Europa (siempre tardamos más, la complejidad del sistema de toma de decisiones en la política europea es una de nuestras mayores debilidades).

La partida va a ser complicada. A estas alturas ya sabemos que los proteccionismos siempre acaban por dañar el crecimiento económico, pero el problema es que las políticas ahora las dictan lobbies sectoriales a los que la marcha general de la economía les preocupa poco, mientras su sector salga ganando.

Así que vamos a asistir a una serie de medidas y contramedidas, en una ruleta rusa que puede acabar disparando contra el que menos se lo espera. Leía esta semana que en Europa estaban amagando con poner aranceles a productos americanos de los estados que son el “granero de votos” de Trump. En concreto, el bourbon de Kentucky, las Harley Davidson de Winsconsin o los vaqueros Levis. Quién iba a imaginar que los moteros amantes del whisky iban a acabar pagando la factura...

Y el problema es que cuando empieza este festival, no sabes que carambola te puede acabar enviando al agujero. Cada lobby sectorial de cada país reaccionará buscando el beneficio, y las guerras comerciales pueden acabar afectando a cualquier combinación de países y a cualquier producto.

Para acabar de completar el circo, las políticas comerciales en la Unión Europea no se deciden a nivel de país, sino que se deciden a escala europea (lo que equivale a decir que se deciden, básicamente entre Alemania y Francia). Por fortuna una buena parte de nuestras exportaciones tienen como destino estos dos países, y además acaban formando parte de productos alemanes o franceses así que, con un poco de suerte, alguno de nuestros sectores tendrá quién lo defienda.

A otros les tocará bailar con la más fea. El acero ya se ha acostumbrado a que estas guerras comerciales les acabe por hacer un roto. No tanto por los aranceles que ha amenazado Trump con poner al acero europeo (en Euskadi la exportación de acero a USA no llega al 10% de la

cifra total de exportaciones), sino por el efecto de rebote que puede tener esta medida en otros países, que decidan a su vez subir los aranceles.

En las guerras comerciales, el que gana, es el que puede aguantar más tiempo sin respirar, gracias a su mercado interno. Por eso China sabe que, cuando los cañones hayan acabado de disparar, su economía será más fuerte, y las demás más débiles.

Europa, por el contrario, sabe que estas guerras le acabarán perjudicando, y durante muchos años ha tratado de evitarlas. Pero no son buenos momentos para la diplomacia europea... Al final, el resultado de unas elecciones en Italia, pueden tener más efecto en nuestra economía de lo que nos parece.

Esperemos, al menos, que una de estas carambolas no acabe por mandar la bola número 8 al agujero, y la economía se nos enfríe tanto que acabe otra vez en una recesión global. O que, como ha pasado antes en la historia, los jugadores opten por usar los tacos de billar para darse con ellos en la cabeza (muchas guerras comerciales han acabado en conflicto bélico...).

Entre tahúres anda el juego.