

Washington todavía no ha decidido qué tipo de bienes se vería afectado por las nuevas sanciones

China ha puesto en su punto de mira las ventas de petróleo de esquisto y carbón estadounidenses

ciones estadounidenses de petróleo de esquisto y carbón, mientras que el gas natural licuado quedaría exento de estos aranceles, de acuerdo con las declaraciones del Ministerio de Economía la semana pasada. Aunque estos productos están inmersos en un mercado global en el que la cotización es más o menos estándar, la necesidad de buscar nuevos mercados y desplazar a los exportadores ya asentados allí limará los márgenes de beneficios de la industria.

Reacción en cadena

Además, los aranceles que la Administración estadounidense impuso al acero en marzo ya están elevando el coste de la construcción de nuevos pozos. De hecho, las últimas sanciones estadounidenses apuntan específicamente a algunos componentes clave para plataformas petrolíferas en el mar. Por ello, el sector ha alertado de que esta batalla arancelaria podría ralentizar el crecimiento de la producción energética. “No se puede promover y maximizar la producción energética al tiempo que se imponen tarifas [para componentes necesarios para el sector]”, advirtió Aaron Padilla, consejero *sénior* del American Petroleum Institute, el *lobby* del sector.

Por otra parte, está por ver en qué queda la guerra comercial en el frente europeo. La UE no estará exenta de los aranceles al acero y al aluminio, tal como señaló Trump a finales de mayo, lo que le obliga a tomar “medidas de reequilibrio”, como las calificó la comisaria de Comercio, Cecilia Malmström. En el punto de mira, se encuentran productos icónicos de la cultura estadounidense, como el *bourbon*, los vaqueros, las motocicletas Harley-Davidson, la mantequilla de cacahuete, los arándanos o el zumo de naranja. Productos que suman 2.800 millones de euros. El problema es que Trump reiteró hace dos semanas que estudia medidas contra los automóviles extranjeros, lo que elevaría definitivamente las tensiones comerciales con la UE.

Ha empezado la guerra comercial



Federico Steinberg

Estados Unidos y China han entrado en guerra comercial. Y el resto del mundo, incluidas la Unión Europea y España, deberían estar preocupadas. Todavía es posible que un acuerdo de última hora relaje la escalada proteccionista entre los dos grandes colosos. Sin embargo, como parece que el objetivo del presidente Trump es mostrar que se está poniendo duro con China ante su electorado para que el Partido Republicano obtenga un buen resultado en las elecciones de noviembre (y el propio Trump logre un segundo mandato en 2020), es poco probable que vaya a dar marcha atrás. Esto supone que, a principios de julio, entrarán en vigor aranceles para las importaciones chinas a EEUU por valor de 200.000 millones dólares (cuatro veces más de lo previsto inicialmente). China, que quiere dejar claro que no se dejará intimidar por Trump, responderá de forma equivalente, pero como el año pasado importó productos de EEUU por valor de 170.000 millones de dólares, podría recurrir a aranceles más altos o a otro tipo de prácticas proteccionistas (como la depreciación de su moneda o las barreras no arancelarias) para que su respuesta alcance los 200.000 millones de dólares. Cuando estas medidas se concreten, habremos entrado de lleno en el peligroso juego de las represalias comerciales, y los conflictos hasta ahora sobre la mesa (aranceles sobre paneles solares, lavadoras, acero y aluminio –y sus correspondientes represalias anunciadas por la Unión Europea–, además de la renegociación del NAFTA o la parálisis de la Organización Mundial del Comercio), parecerán un juego de niños.

Aunque el impacto económico de una guerra comercial suele ser lento y tarda en llegar a la economía real, las bolsas, que sirven bien como indicadores adelantados, se lo han tomado mal. No es para menos. El proteccionismo reduce gradualmente el potencial de crecimiento económico, carcomiendo la eficiencia en la asignación de recursos a nivel mundial, aumentando los precios de muchos productos y destruyendo empleo en términos netos.

Al mismo tiempo, desde el punto de vista geopolítico, mina la confianza entre países –como se vio de manera gráfica en la última cumbre del G-7 en Canadá– y obliga a sus líderes a contraatacar ante las amenazas del otro para no quedar como blandos. Por último, en un mundo de cadenas de producción globales, es completamente ilusorio pretender aislar a un país del comercio internacional como pretende hacer EEUU. Por ello, el impacto económico adverso para los propios norteamericanos será importante, aunque con la economía en pleno empleo y creciendo con fuerza, esto no se notará demasiado a corto plazo (y eso Trump lo sabe).

Aunque EEUU no haya utilizado



Europa para librar su batalla comercial más importante, para la UE la escalada proteccionista global es muy peligrosa. Por una parte, los países europeos también están inmersos en una dinámica de represalias comerciales a cuenta de los aranceles sobre el acero y el aluminio, que es de mucho menor tamaño que el conflicto con China (2.800 millones de euros según el último anuncio de la Comisión Europea) pero no por ello desdénable. Además, parece que Estados Unidos anunciará aranceles sobre las

cial que EEUU creó y lideró desde la Segunda Guerra Mundial y que tanto ha beneficiado a la UE, y también a muchas otras potencias, incluido el propio EEUU. Además, parece que nadie dentro de su país está dispuesto a plantarle cara. En este sentido, llama la atención que la mayoría de los líderes del Partido Republicano parecen muy cómodos con las políticas comerciales del presidente, lo que sugiere que el alma proteccionista del partido, que ha estado adormecida durante las últimas décadas pero que fue muy fuerte en durante la segunda mitad del siglo XIX y el principio del siglo XX, podría estar resucitando.

Aunque las relaciones económicas internacionales de los últimos cincuenta años no hayan sido ordenadas, ni tan liberales ni tan globales como la expresión “orden liberal internacional” parece sugerir, en el futuro parece que serán más caóticas y menos liberales. Como ya sucediera en el periodo de entreguerras, bien pudiera ser que las decisiones de política comercial se guiaran menos por la lógica de la racionalidad y la eficiencia económica (en la que existe la posibilidad de buscar ganancias mutuas) y más como otra herramienta de la política exterior de las principales potencias, que busca aumentar el poder político en el tablero internacional dejando el bienestar económico de la ciudadanía en un segundo plano.

Y en un mundo iliberal y en el que impere la ley del más fuerte, la china de Xi Jinping, los EEUU de Trump, la Rusia de Putin o la Turquía de Erdogan –todas ellas potencias con hombres fuertes e instituciones debilitadas– se encontrarán cómodas; mientras que la UE se encontrará especialmente incómoda.

Existe una ventana de oportunidad para que la UE pueda convertirse en líder de este maltrecho orden liberal multilateral basado en reglas, para el que podría contar con el apoyo de países como Canadá, Japón, Australia o los países de América Latina. Incluso es posible que China, que todavía no está en posición de dar la batalla por la hegemonía global a EEUU, pudiera optar por alinearse con la UE de forma táctica durante algunos años, arrastrando así a otras potencias emergentes asiáticas. Pero nada puede asegurar ni que la UE vaya a tener éxito en este empeño ni que la economía mundial pueda seguir operando de forma más o menos exitosa con un EEUU introspectivo y cada vez más aislacionista. En todo caso, para dar esta batalla, la UE necesita fortaleza y cohesión interna. Así que los deberes para enfrentar la guerra comercial global empiezan en casa.

Investigador Principal del Real Instituto Elcano y profesor de la Universidad Autónoma de Madrid