

8 de abril de 2019



Con el aumento de la guerra comercial global: ¿Quién gana y quién pierde?

Analistas, voceros gubernamentales y medios de comunicación especializados han expresado diversas opiniones sobre la guerra comercial entre Estados Unidos y China durante el último año. Desde ese entonces, se ha evidenciado que dichas hostilidades han generado más impactos negativos que positivos, y que sus efectos van más allá de estas dos geografías.

Los antecedentes de estas retaliaciones datan desde 2016, año en que Donald Trump asumió la presidencia de Estados Unidos, y quien desde su campaña presidencial criticó las prácticas comerciales, de transferencia de conocimiento y de propiedad intelectual de China, así como el déficit comercial existente entre dichas naciones (superavitaria en alrededor de USD 380.000 millones para la nación asiática en ese entonces).

De manera informal podría fijarse como fecha de inicio de estas hostilidades comerciales el mes de enero de 2018, cuando el presidente de Estados Unidos aprobó salvaguardias y cuotas sobre las importaciones de lavadoras y de paneles solares (a nivel mundial, China lidera la producción y manufactura de este tipo de bienes) de entre 20% y 50%.¹ Aunque el Congreso de Estados Unidos es la última instancia en materia de política comercial, el presidente Trump aprobó esta decisión en

forma unilateral aludiendo “razones de seguridad nacional”.

A continuación, el gobierno estadounidense aprobó, en el mes de marzo, fijar aranceles de 25% para las importaciones de acero y de 10% para importaciones de aluminio, a la vez que acusó a China ante la Organización Mundial de Comercio (OMC) de adelantar prácticas comerciales discriminatorias. Aunque inicialmente esta medida no cobijó a países como Canadá, México y la Unión Europea, dicha exención fue levantada en el mes de junio, decisión que agravó el escalamiento y alcance de las hostilidades comerciales.

Posteriormente, entre julio y septiembre, el Presidente Trump oficializó tres rondas arancelarias contra importaciones específicamente provenientes de China de 25%, 25% y 10%, respectivamente. Estas decisiones aumentaron el alcance de la guerra comercial, y la misma adquirió un alcance mundial que afectó negativamente los flujos comerciales a nivel interregional y global.

El Fondo Monetario² Internacional (FMI) estima que el flujo comercial puede caer en un 30% a la vuelta de un año y un 70% en el mediano plazo. China perdería 1.5 puntos porcentuales

¹Trump's Trade War Timeline: An Up-to-Date Guide. Mayor información en <https://pii.com/blogs/trade-investment-policy-watch/trump-trade-war-china-date-guide>

²World Economic Outlook – April 2019. Mayor información en <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/03/28/world-economic-outlook-april-2019>



de crecimiento, mientras que los Estados Unidos perdería 0.6. Además, el aumento de las tarifas arancelarias iría en contravía de la economía mundial: El FMI considera por ejemplo, que una rebaja de las mismas impulsa el comercio, favorece la creación de cadenas de producción y valor intra-regional y crea ganancias en la productividad.

Por otro lado, diversos analistas han señalado que, aunque la imposición de aranceles generó beneficios (de pequeña escala) para la economía estadounidense en el corto plazo a pesar de sus costos iniciales, hoy día la economía estadounidense parece ser un perdedor neto. Un reciente estudio de la Universidad de Princeton³ señaló que los hogares estadounidenses han sufrido una reducción agregada de su ingreso real de unos USD 6.900 millones durante 2018 (en la forma de mayores precios y mayores impuestos), que las empresas pierden alrededor de USD 1.400 millones mensuales en forma de costos hundidos, y que la reorganización de las cadenas logísticas y de suministro de las empresas americanas han implicado costos cercanos a USD 169 millones.

Por el lado europeo, la situación es similar. Dado que Estados Unidos y China son sus principales socios comerciales, un recrudecimiento de las hostilidades comerciales entre dichos países impactará negativamente la débil recuperación económica actual de dicho bloque. Mientras que el crecimiento económico de la Unión

Europea en 2018 se ubicó en 1.4% interan, de Alemania (la economía más importante del bloque por tamaño) creció 0.6% en el mismo período.⁴ Esto último estuvo influenciado en gran parte por la contracción registrada por la industria automotriz de dicho país, debido al alza en sus insumos de producción y a una menor demanda de China.⁵ Si lo anterior se pondera con la falta de claridad en la salida del Reino Unido de dicho bloque económico, el panorama económico negativo para la Unión Europea podría ser aún más incierto.

No es de extrañar que el efecto dominó genere afectaciones en América Latina, dado que la actividad comercial de muchas naciones de la región depende significativamente de la situación económica de sus principales aliados comerciales.

El primer impacto sentido por América Latina ha sido en el frente cambiario. Las políticas comerciales proteccionistas del gobierno estadounidense han contribuido parcialmente a la devaluación generalizada de las monedas de la región con respecto al dólar, y refuerzan el *flight-to-quality* de los inversionistas extranjeros hacia mercados relativamente más seguros. Sin embargo, su impacto hasta el momento parece ser marginal, pues la volatilidad cambiaria ha tenido un impacto limitado sobre la inflación, las tasas de interés y la política monetaria de los países de América Latina. Los esquemas de tasa de cambio flotante y de inflación-objetivo en la región han contribuido a mitigar estos efectos en gran parte.

³ *The impact of the 2018 trade war on U.S. prices and welfare*. Mayor información en <http://www.princeton.edu/~reddings/papers/CEPR-DP13564.pdf>

⁴ Mayor información en <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-press-releases/-/2-31012019-AP>

⁵ *Germany's Auto Rebound May Be Stung by Trade Tensions, China's Slowdown*. Mayor información en <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-11-11/germany-s-winter-rebound-pinned-on-car-revival-that-may-not-come>



El segundo impacto está relacionado con la actividad comercial *per se*. Dado que alrededor del 35% de las exportaciones latinoamericanas tienen a Estados Unidos como destino, cualquier restricción impuesta al comercio internacional por este país generaría un gran impacto negativo en la región en materia económica. Ahora bien, este impacto es difícil de cuantificar, pues el nivel de dependencia comercial de los países latinoamericanos con Estados Unidos es heterogéneo, y el impacto en el nivel de empleo es similarmente distinto. Además, aunque es posible pensar en una diversificación geográfica de la oferta y demanda comercial, la búsqueda de mercados alternos no es un asunto que pueda resolverse en el corto plazo.

El tercer impacto es de tipo colateral, y está relacionado con el anterior. Los más afectados por el proteccionismo comercial de Estados Unidos son la Unión Europea y las economías del sudeste asiático, incluyendo China. Varios de esos países han contemplado la posibilidad de establecer medidas arancelarias similares con el fin de resarcir parcialmente los perjuicios percibidos, lo cual afectaría no solo los flujos comerciales globales, sino que impactaría en mayor medida aquellas exportaciones de bienes de bajo nivel agregado, las cuales constituyen el grueso de la oferta comercial exportable de América Latina.

Lo anterior claramente refuerza un círculo vicioso alimentado por niveles

crecientes de proteccionismo, aumentos en costos de producción, eventual desaceleración de la demanda agregada mundial, presiones sobre los niveles de empleo y confianza empresarial de los países, y un freno de mano para la ya débil recuperación económica mundial.

Aunque el gobierno estadounidense y su contraparte china acordaron una “tregua comercial” de 90 días el pasado mes de diciembre, con el fin de discutir alternativas bilaterales a la guerra comercial, la misma expiró a inicios del pasado mes de marzo sin mayores avances o soluciones satisfactorias a la vista⁶. Aunque es muy pronto para anticipar las acciones a adoptar por dichas naciones a lo largo del 2019, así como su impacto en la economía mundial y regional, sí es claro que el proteccionismo es una orientación comercial en la cual hay más perdedores que ganadores.

En su más reciente informe de primavera, el FMI⁷ señala que los desbalances en cuenta corriente que afrontan los países, están muy relacionados con distorsiones macroeconómicas las cuales, de prolongarse o exacerbarse, generan déficits externos que pueden llegar a ser insostenibles. Moderar estos déficits no es una labor exclusiva de las políticas comerciales, razón por la cual imponer tarifas y barreras para-arancelarias es tan solo una solución parcial que culpa de la fiebre al termómetro, sin afectar las causas estructurales de la enfermedad.

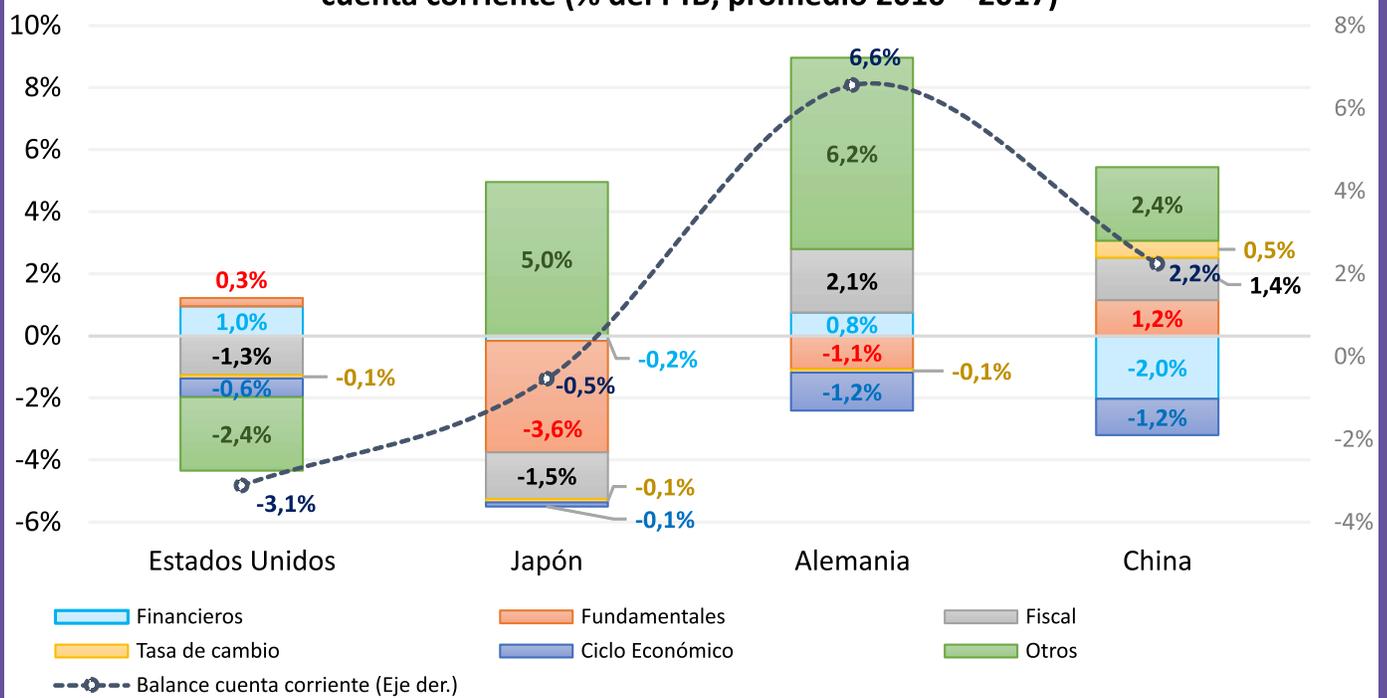
⁶EE.UU. no planea extender la tregua de 90 días en la guerra comercial con China. Mayor información en <https://www.efe.com/efe/america/economia/ee-uu-no-planea-extender-la-tregua-de-90-dias-en-guerra-comercial-con-china/20000011-3837444>

⁷ World Economic Outlook – April 2019. Mayor información en <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/03/28/world-economic-outlook-april-2019>



El Congreso Latinoamericano de Comercio Exterior – CLACE de FELABAN tendrá lugar en Argentina el próximo 6 y 7 de junio, y discutirá a profundidad la situación actual y perspectivas del comercio mundial y regional, y organizará ruedas de negocios para fortalecer las relaciones comerciales con apoyo de los bancos comerciales de la región. Mayor información e inscripciones en <https://www.congresosfelaban.com/clace/>

Contribución de las variables macroeconómicas a los agregados de cuenta corriente (% del PIB, promedio 2010 -2017)



Fuente: World Economic Outlook, abril de 2019



**SECRETARÍA
GENERAL
DE FELABAN**

SECRETARIO GENERAL
Giorgio Trettenero Castro
gtrettenero@felaban.com

DIRECTOR ECONÓMICO
Jorge Arturo Saza.
jsaza@felaban.com

DIRECTOR TÉCNICO ADJUNTO
Daniel González Vargas
dgonzalez@felaban.com

ASESOR DE COMUNICACIONES Y PRENSA
Deiby Ramírez
dramirez@felaban.com

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN
Katia Marcela Tovar G.
ktovar@felaban.com