

La guerra comercial EEUU-China y sus consecuencias para República Dominicana

Publicado el 23 de abril de 2018



A mediados del mes de marzo la administración Trump anunció que impondría aranceles en el orden de US\$ 60 billones a productos importados desde China. Este monto parece exorbitante, sin embargo, representa menos del 3% de las exportaciones globales de China. De todas formas, con esta medida EEUU espera contrarrestar parte del déficit comercial que mantiene con China, que el mismo Trump ha dicho que corresponde a US\$ 500 billones (aunque algunos cálculos lo sitúan mucho menor, en US\$ 340 billones).

China no se ha quedado estática. Ha respondido con una retaliación de la misma naturaleza, aunque considerablemente menor. Las contramedidas arancelarias de China se ubican por los US\$ 3 billones, o veinte veces menos que el monto propuesto por los EEUU. Es decir, China apuesta por la disuasión en vez de la confrontación abierta. Pero este es solo un frente en lo que representa un conflicto complejo y de amplia escala.

El intrincado conflicto solo se complica más si añadimos a la ecuación los demás países que se ven perjudicados colateralmente. Porque el déficit comercial lo es también con Japón, Corea del Sur, Taiwán y otros aliados. Natural en una economía global integrada, en la que las grandes cadenas globales de valor operan como línea de producción en una fábrica. Sólo que esta fábrica es el mundo y las distintas áreas o departamentos de manufactura comprenden varios países. China viene a ser el centro de acopio para ensamblar componentes y bienes intermedios de otros países.

Las guerras comerciales (y más una a esta escala) provocan una ruptura en la cadena de valor, lo que deja a muchos activos efectivamente “varados”. Estos incluyen fábricas, empresas de logística, etc. Pero también dejan a muchos trabajadores marginados, que es la parte más sensible y humana de los conflictos comerciales. Este “shock” puede llevar a más desempleo y menor crecimiento económico en todo el espectro de la cadena de valor.

En la OMC se está librando otro tipo de batalla. En este escenario la lucha promete ser igual de emocionante. Tanto EEUU como China han intercambiado golpes con reclamaciones ante el Sistema de Solución de Controversias de la OMC. EEUU atacó primero con una demanda sobre propiedad intelectual (DS542), mientras que China respondió llamando a consultas a EEUU, promoviendo una reclamación

contra las medidas generales de proteccionismo (DS543), y otra reclamación, atacando las medidas específicas contra el acero y aluminio (DS544).

Sobre este escenario es preciso resaltar que la ventaja la tiene China. Esto se explica por varios motivos. Un primero, es que se trata de un foro equilibrado, que escapa al control e influencia de ambos combatientes. EEUU por su lado puede procurar el apoyo de otros países interesados en el tema de PI, pero es cuesta arriba cuando los aliados tradicionales de EEUU en esta materia han sido víctimas de ataques o medidas proteccionistas, lo que aleja las posibilidades de alianzas.

En cambio China puede agenciarse el apoyo de otros países que como ella se ven afectados por las medidas de EEUU. Por lo tanto, no debe ser sorpresa que desde ya se escuchan voces de preocupación en Corea del Sur, mientras que Japón apoya tímidamente a EEUU en su cruzada contra China por el tema de PI. Como sea el caso, en la OMC tendrán la oportunidad de inscribirse como terceros en las controversias EEUU-China (dudo mucho que acudan como co-demandantes) y hacer valer sus puntos de vistas e intereses.

Dónde nos deja este conflicto?. Es imposible ignorar la realidad de que se cierne sobre nosotros. Sin embargo, estoy optimista de que podemos sacarle buen partido aunque se necesitará maniobrar estratégicamente para no afectar la relación con uno y otro país, en el entendido de que no nos conviene por el momento tomar partido ni con EEUU ni con China. Las acciones que propongo, en este contexto son las siguientes:

Con China: Procurar un acercamiento “blando”, que nos permita estrechar los lazos comerciales y de inversión sin provocar el recelo de los EEUU ni de Taiwán (que es otro elemento en la ecuación). China acaba de abrir una empresa (precisamente de aluminio) con una inversión que supera los RD\$ 500 millones y 1,420 empleos directos. Tanto ellos como nosotros sabemos de las ventajas de invertir en RD, con acceso preferencial a los mercados Europeo y de EEUU. El DR-CAFTA facilita el acceso al mercado de EEUU y evita que los productos sean atacados por las medidas proteccionistas. Así que veremos a China apostando por nosotros, a medida de que estas inversiones sean rentables y su “plan” comience a dar frutos.

Con EEUU: Sugerimos un comportamiento pasivo, ya que el DR-CAFTA por el momento no se encuentra en la mira de los EEUU. También recomendamos prudencia si decidimos ir como terceros en los conflictos que se elevaron ante la OMC, manteniendo un balance entre ambas partes, recopilando y analizando la información que de manera privilegiada se nos proporcione en este foro e indagando más sobre las causas y consecuencias de este conflicto. Puede que en el camino encontremos nuevas informaciones, o por lo menos, comprendamos esta problemática en su justa dimensión.

Finalmente, debemos tener en cuenta que las guerras comerciales son procesos complejos, envuelven muchas partes móviles e intereses que pueden hacer que la dirección de las actuaciones cambien bruscamente. Hace una semana precisamente, el Presidente Donald Trump comenzó a contemplar la posibilidad de regresar al TPP, por a presiones a lo interno de EEUU, pero también debido a la preocupación de un debilitamiento en la región de Asia, por el daño colateral de la guerra comercial con China. Esto nos debe mover a preocupación, porque si EEUU ingresa al TPP nos vendrá mayor competencia de esos países, como es el caso de Vietnam.