



«La guerra comercial acelerará el declive de Estados Unidos y menguará su influencia global.»

Las virtudes e inconvenientes del libre comercio

Desafortunadamente, la administración del Presidente Trump está recurriendo a **la guerra comercial para extraer ventajas económicas, comerciales y políticas.**

Los resultados no están siendo los prometidos. Por ejemplo, la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte concluyó con cambios mínimos y con un aumento del proteccionismo en relación a terceros países. Las negociaciones con la Unión Europea seguramente se enquistarán por la cuestión agrícola.

La guerra comercial con China es quizás la más peligrosa y seguramente infructuosa. Para empezar, el déficit bilateral entre las dos mayores economías del planeta está inflado porque una gran proporción de las exportaciones chinas son bienes ensamblados a partir de componentes producidos en terceros países. Así, el famoso iPhone contiene elementos manufacturados en Japón, Taiwán, Corea del Sur y Alemania que suman más de un 90 % de su valor, lo que significa que solamente un 10 % es de origen chino. Si se desglosa el contenido de los bienes que China exporta a Estados Unidos y se resta del total los componentes provenientes de terceros países, **el déficit bilateral es solamente la mitad.**

Desde la perspectiva de Estados Unidos, la guerra comercial y el creciente proteccionismo beneficia a las empresas ineficientes e incapaces de

competir mientras que perjudica a aquéllas que necesitan importar insumos. El proteccionismo también perjudica al consumidor, pero sobre todo a las rentas más bajas, dado que su patrón de consumo suele estar más vinculado a los bienes importados de bajo coste y el gasto supone un porcentaje mayor de su renta.

No cabe duda de que el libre comercio no beneficia a todo el mundo. En el corto plazo pierden las empresas y los trabajadores en sectores que no se adaptan bien. Además, China abusa de libre comercio en el sentido de que no permite el mismo grado de libertad a la hora de permitir a empresas de otros países vender en su mercado interior, ni tampoco observa todas las reglas internacionales que conciernen a la protección de la propiedad intelectual. **Conviene seguir presionando a China para que no discrimine, pero es un error hacerlo mediante medidas proteccionistas,** puesto que perjudican a los más débiles y benefician a las empresas que no se esfuerzan por competir.

Pero desde mi punto de vista el mayor problema con la estrategia de Trump tiene que ver con el futuro. Es posible que Estados Unidos gane esta guerra comercial con China. Es probable que China no tenga más remedio que realizar concesiones. Será una victoria pírrica porque se fundamenta sobre el mayor poder de negociación que

MAURO F. GUILLÉN es director del Lauder Institute y catedrático de Dirección Internacional de la Empresa en la Wharton School, así como miembro del Consejo Académico de Afi Escuela de Finanzas.
Twitter: @MauroFGuillen

le da a Estados Unidos el tamaño y sofisticación de su mercado interior. En unos años, sin embargo, **el mercado chino será el más grande del mundo y quizás también el más sofisticado**, sobre todo en lo concerniente al comercio electrónico. **Esta guerra comercial será la última que pueda ganar Estados Unidos** empleando medidas proteccionistas como arma.

Y por si eso fuera poco, las empresas de todo el mundo –incluyendo Estados Unidos– van a reconfigurar sus cadenas de suministro y de fabricación de tal

manera que en el futuro no dependan tanto de China. Es decir, **que el resultado a largo plazo de esta guerra comercial será un enfriamiento de las relaciones entre las dos mayores economías** sin que ni los trabajadores y los consumidores de Estados Unidos vean cambio alguno. Mientras tanto, **las empresas chinas se enfocarán en otros mercados emergentes tales como el sur de Asia, Oriente Próximo y África**. Es decir, la guerra comercial **acelerará el declive de Estados Unidos** y menguará su influencia global ::