

Fase 1: ¿fin de la guerra comercial?

Las dos potencias estarían accediendo a bajar las respectivas pautas proteccionistas que -abiertamente o escudadas- ambas sostienen.

Rubén Laufer

30-01-2020

El 13 de diciembre de 2019, Estados Unidos y China anunciaron la conclusión de la «Fase 1» de un pacto que detendría la aplicación de una nueva ronda de aranceles recíprocos en el comercio bilateral, lo que pondría fin -en la letra- a la guerra comercial que ha alterado los mercados y la política mundial desde hace ya casi dos años.

El acuerdo fue firmado este 15 de enero de 2020 en Washington, y entre los principales capítulos se encuentran: el establecimiento de mecanismos para proteger la propiedad intelectual; el establecimiento de buenas prácticas en materia de transferencia tecnológica; la disminución de las barreras no arancelarias que enfrentan productos agrícolas y pesqueros estadounidenses en China; la disminución de barreras al comercio y la inversión en el sector de los servicios financieros; compromisos de alto estándar en lo referido a la devaluación de las monedas; la ampliación del comercio y un capítulo de solución de controversias para asegurar la correcta implementación del acuerdo.

En definitiva, Estados Unidos habría ofrecido reducir los aranceles aplicados sobre productos chinos por US\$ 360.000 millones de dólares.

En tanto, para compensar el amplio desnivel comercial, China aumentaría sus compras desde Estados Unidos en bienes agrícolas, manufacturas, alimentos, productos energéticos y servicios, por un monto cercano a los US\$ 200 mil millones de dólares. Así, las dos potencias estarían accediendo -en forma condicionada- a bajar las respectivas pautas proteccionistas que, abiertamente o escudadas en invocaciones al libre comercio y al multilateralismo, ambas sostienen.

Como ya ocurrió con los acuerdos anteriores, el anuncio del pacto despertó en todo el mundo expresiones de alivio; algunos medios incluso han considerado que se habría alcanzado un «acuerdo total» y hasta le asignaron capacidad de revertir la actual nueva espiral descendente de una economía mundial que no termina de recuperarse.

El presidente Donald Trump ha calificado el acuerdo como una buena noticia en un año electoral en el que busca la reelección en medio de un proceso de impeachment cuyas probabilidades, obviamente, dependen de muchas circunstancias, algunas vinculadas con el curso de la actual guerra comercial y otras con el devenir de la situación internacional en su conjunto.

Sin embargo se trata apenas de la «Fase 1» de un acuerdo que, una vez más, es sólo preliminar.

Es clave considerar que la puja entre Washington y Beijing, viene transitando largamente por un camino de prórrogas y señales de distensión, pero después de cada una de esas instancias el conflicto retoma fuerza, y no hay indicios de que la superación de sus diferencias esté a la vista de manera definitiva.

En la era del presidente Trump, su política de «America First», se topa con una contraparte -el liderazgo chino- que desde hace casi una década se guía a su vez por la premisa de «China primero» [1] y hemos señalado este rasgo en columnas anteriores referentes a la guerra comercial [2].

La búsqueda de poder y hegemonía está en la naturaleza de las grandes potencias modernas: en el conflicto comercial entre Estados Unidos y China, anida la secular disputa por el abastecimiento de alimentos y materias primas, por mercados de venta de bienes industriales y de capital, y por áreas donde colocar excedentes de inversión industrial y financiera. Por eso incluso un «acuerdo total» y remachado con doble firma entre Washington y Beijing como el que se contempla ahora, sin duda puede ser nuevamente temporal y precario, como lo han sido todos los pactos internacionales en épocas de «desplazamiento de hegemonías».

Hay una dosis menor de «libre comercio» y mayor de «seguridad nacional», un ejemplo de aquello son los argumentos estadounidenses para desterrar de su mercado a la empresa china Huawei por sus conexiones con el gobierno y la inteligencia de Beijing; como lo fue en 2005 cuando el Congreso norteamericano descartó la oferta de la empresa china CNOOC (China National Offshore Oil Corporation) para comprar el gigante energético Unocal Corporation (Union Oil Company of California).

De acuerdo a algunos analistas, un rumbo de fracasos en la guerra comercial en curso, podría socavar la llamada «globalización» y los escenarios posibles proyectan que en una parte del mundo habría cadenas de suministro dominadas por Estados Unidos, mientras que en otras imperaría la tecnología china.

Dado el caso, siendo la tecnología china más asequible, probablemente se orientaría hacia China buena parte de los países «emergentes» africanos, asiáticos y latinoamericanos.

Y probablemente también lo harían aunque la tecnología china no tuviera esa ventaja, dados los profundos vínculos comerciales, de inversión, financieros, tecnológicos, políticos, militares y académicos que ya han establecido con China las clases dirigentes de muchos de esos países; sectores de ellos ya se han constituido en socios menores de intereses privados o estatales de China o simplemente en sus intermediarios en las economías y en las estructuras estatales, empresariales, académicas y mediáticas de sus países. Siendo un renovado enfoque de lo que hace más de un siglo ha conformado el núcleo de la llamada dependencia.

Las tensiones y distensiones chino-estadounidenses tienen directa incidencia en el convulsionado clima político que caracteriza el actual período en América Latina. Los recursos naturales, las industrias y los gobiernos de nuestro subcontinente siguen amarrados no a una «trampa de Tucídides» como la que empuja a las grandes potencias a la confrontación, sino a la de «Tupac Amaru», que lleva a la región al desmembramiento y la no-integración, en aras de proyectos estratégicos en los que contabilizamos como peones en tableros ajenos.

Las rebeldías sociales o electorales que han convulsionado en los últimos meses a Chile, Ecuador, Colombia, Argentina y Bolivia, revelan con crudeza hasta qué punto la región sigue ubicada en el ojo de las tormentas presentes y futuras como fuente de materias primas, como mercado para la exportación de capitales y mercancías y como socio político.

En definitiva con o sin acuerdo final entre Washington y Beijing, la región latinoamericana seguirá presente tanto en el mapa de sus disputas como de sus conciliaciones, mientras en la mesa de negociaciones de las grandes potencias, los recursos naturales, energéticos y alimentos que provee América Latina, seguirán siendo un punto focal de tensión e interés.

Notas:

[1] Thomas Kohlmann, «2020: 'EEUU primero' versus 'China primero' «.

En: <https://www.dw.com/es/2020-ee-uu-primero-versus-china-primero/a-51648375>

[2] REDCAEM, Columnas de opinión del 15-04-2018 y 01-09-2019.
En: <http://chinayamericalatina.com/bdo/>

Rubén Laufer es profesor e investigador en las facultades de Ciencias Económicas y Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires (UBA). Docente de posgrado y titular del seminario «China. Historia reciente y presencia en el escenario internacional y latinoamericano» en la Maestría en Historia Económica y de las Políticas Económicas (UBA).

Esta columna es fruto de un convenio de colaboración entre Asia Link y **Red China y América Latina: Enfoques Multidisciplinarios (REDCAEM)**. www.chinayamericalatina.com