

Link: <https://www.latercera.com/opinion/noticia/guerra-comercial-la-dialectica-arancelaria/478644/>

Francisco Castañeda González Economista, Phd Geography, Loughborough University, UK Académico, Facultad de Administración y Economía Universidad de Santiago de Chile Las actuales posiciones divergentes entre China y Trump están por ahora intentando ser conciliadas. Trump argumenta entre otras razones que el plan comercial de China va directo a desindustrializar la economía norteamericana. Esto afectaría la creación de empleo, así como reduciría la competitividad de las empresas norteamericanas que compiten directamente con los productos que exporta China. De acuerdo a Trump, no se puede seguir manteniendo esta estructura comercial que no beneficia a Estados Unidos. A esto también se adiciona la devaluación artificial del Yuan lo que posibilita aún más (sumado a sus bajos costos de producción) la alta competitividad exportadora de la economía china. China, por su parte, también ha dispuesto alzas arancelarias como represalia. También los gigantes manufactureros norteamericanos en China están teniendo problemas con este nuevo escenario de represalias comerciales, afectando las cadenas globales de valor diseminadas por toda Asia. En este contexto, se crea la impresión de que si hacer superavitaria la balanza comercial, fuera a resolver casi todos los problemas de la economía norteamericana. Mayores aranceles (en ambos países) presionará la inflación al alza (perjudicando a los consumidores), además de aumentar los costos de los insumos para las empresas. Asimismo, se reducirían utilidades de las empresas, las que planificarían un menor escalamiento a mediano plazo con una desaceleración en los ritmos de inversión. Y esto acompañado con niveles más bajos de productividad.

El efecto neto sobre el empleo será dudoso; ya que sólo a corto plazo se beneficiaría a los trabajadores de los sectores protegidos, pero al mismo tiempo el alza arancelaria produciría efectos negativos en las cadenas globales de suministros (outsourcing global de piezas en locaciones geográficas diferentes a las del bien final), afectando el ritmo de producción y por tanto de contratación de mano de obra en estos sectores. De materializarse algunos escenarios adversos (en esta tregua de 90 días si no se materializa un acuerdo entre ambos), los efectos en el sector empresarial serán enormes por esta mayor incertidumbre. Con el Brexit, y casos de populismos en todo el mundo, se está reduciendo además la confianza en el multilateralismo comercial. También para el resto del mundo los efectos no son menores. Ciertamente, con un escenario adverso, se re-assignarán flujos de comercio, y habrá pocos ganadores (sectores industriales específicos) y muchos perdedores.

Una China menos vibrante necesitará menos de materias primas y commodities de Latinoamérica y sabemos que en economías como la chilena (dada la alta exposición comercial a China) estos efectos negativos se propagarán por toda la economía (un menor precio del cobre con sus efectos multiplicadores). También un Estados Unidos con mayor proteccionismo desmejorará las condiciones económicas de Latinoamérica; la economía norteamericana será menos dinámica y sus actuales problemas macroeconómicos se amplificarán. Está claro que habrá un acuerdo (no se impondrán todas las baterías arancelarias anunciadas para esta guerra), pero será un "second best"? para lo que requiere el comercio internacional. Lo que sí está en juego en esta pasada es un reacomodo de las estructuras globales de poder. Estados Unidos apunta como objetivo estratégico a detener la creciente influencia China (como inversionista y socio comercial) y, por su parte, China desea y busca consolidar el espacio económico que su poderío se merece. "Es el crujido a un nuevo mundo, un mundo en el que se escribirá en mandarín"?

Guerra comercial y la dialéctica arancelaria

10 enero, 2019 | Por: Francisco Castañeda González

Francisco Castañeda González Economista, Phd Geography, Loughborough University, UK Académico, Facultad de Administración y Economía Universidad de Santiago de Chile Las actuales posiciones divergentes entre China y Trump están por ahora intentando ser conciliadas. Trump argumenta entre otras razones que el plan comercial de China va directo a desindustrializar la economía norteamericana. Esto afectaría la creación de empleo, así como reduciría la competitividad de las empresas norteamericanas que compiten directamente con los productos que exporta China. De acuerdo a Trump, no se puede seguir manteniendo esta estructura comercial que no beneficia a Estados Unidos. A esto también se adiciona la devaluación artificial del Yuan lo que posibilita aún más (sumado a sus bajos costos de producción) la alta competitividad exportadora de la economía china. China, por su parte, también ha dispuesto alzas arancelarias como represalia. También los gigantes manufactureros norteamericanos en China están teniendo problemas con este nuevo escenario de represalias comerciales, afectando las cadenas globales de valor diseminadas por toda Asia. En este contexto, se crea la impresión de que si hacer superavitaria la balanza comercial, fuera a resolver casi todos los problemas de la economía norteamericana. Mayores aranceles (en ambos países) presionará la inflación al alza (perjudicando a los consumidores), además de aumentar los costos de los insumos para las empresas. Asimismo, se reducirían utilidades de las empresas, las que planificarían un menor escalamiento a mediano plazo con una desaceleración en los ritmos de inversión. Y esto acompañado con niveles más bajos de productividad. El efecto neto sobre el empleo será dudoso; ya que sólo a corto plazo se beneficiaría a los trabajadores de los sectores protegidos, pero al mismo tiempo el alza arancelaria produciría efectos negativos en las cadenas globales de suministros (outsourcing global de piezas en locaciones geográficas diferentes a las del bien final), afectando el ritmo de producción y por tanto de contratación de mano de obra en estos sectores. De materializarse algunos escenarios adversos (en esta tregua de 90 días si no se materializa un acuerdo entre ambos), los efectos en el sector empresarial serán enormes por esta mayor incertidumbre. Con el Brexit, y casos de populismos en todo el mundo, se está reduciendo además la confianza en el multilateralismo comercial. También para el resto del mundo los efectos no son menores. Ciertamente, con un escenario adverso, se re-assignarán flujos de comercio, y habrá pocos ganadores (sectores industriales específicos) y muchos perdedores. Una China menos vibrante necesitará menos de materias primas y commodities de Latinoamérica y sabemos que en economías como la chilena (dada la alta exposición comercial a China) estos efectos negativos se propagarán por toda la economía (un menor precio del cobre con sus efectos multiplicadores). También un Estados Unidos con mayor proteccionismo desmejorará las condiciones económicas de Latinoamérica; la economía norteamericana será menos dinámica y sus actuales problemas macroeconómicos se amplificarán. Está claro que habrá un acuerdo (no se impondrán todas las baterías arancelarias anunciadas para esta guerra), pero será un "second best"? para lo que requiere el comercio internacional. Lo que sí está en juego en esta pasada es un reacomodo de las estructuras globales de poder. Estados Unidos apunta como objetivo estratégico a detener la creciente influencia China (como inversionista y socio comercial) y, por su parte, China desea y busca consolidar el espacio económico que su poderío se merece. "Es el crujido a un nuevo mundo, un mundo en el que se escribirá en mandarín"?