



No todo vale

Jordi Gual

Profesor del IESE

El hombre arancel



Donald Trump se define a sí mismo como el hombre arancel. En su carrera en el mundo de los negocios se ha acostumbrado a cerrar tratos. Resumió su enfoque en el libro *The art of the deal* hace unos diez años. Cuando examina las relaciones de su país con el resto del mundo adopta, por desgracia, la misma perspectiva. Tanto si considera un país cercano y pobre como México, o uno lejano y rico como Alemania. Si la balanza comercial norteamericana con dicho país es negativa, invariablemente lo atribuye a un mal acuerdo. México o Alemania estarían engañando mediante subsidios a sus exportaciones o imponiendo aranceles y barreras administrativas a los productos norteamericanos. Si es necesario, se puede acusar a estos países de mantener una moneda artificialmente devaluada. Y la solución del desequilibrio es, naturalmente, negociar mejor y aprovechar el poder que otorga el tamaño de la economía americana para obtener un mejor trato. Trump no cree que merezca la pena importar de México lo que es más económico producir ahí. Ignora (o pretende ignorar) el principio básico de la ventaja comparativa que aconseja la especialización internacional.

Es verdad que, en general, EE.UU. se enfrenta a aranceles superiores a los que el país impone al resto del mundo. Pero en el caso de los países desarrollados, las diferencias son inferiores al 5% para la gran mayoría de los productos. Según Global Trade Alert, sólo frente a países emergentes como China, India y Malasia son muchos los productos en los que las diferencias de aranceles son superiores al 10%. La renegociación desde una posición de fuerza puede reequilibrar algo a favor de los EE.UU. los aranceles resultantes, pero ese beneficio debe contraponerse al enorme daño que se infringe a la economía estadounidense. Los aranceles aumentarán los precios de muchos

Trasfondo
Negociar
contrapartidas
con países para
la compra de
productos
concretos
favorece a la
base electoral
de Trump

productos de consumo y de bienes intermedios, lo que reducirá el poder adquisitivo de la población.

Los aranceles de Trump tienen un trasfondo político claro y peligroso. Negociando contrapartidas con países para la compra de productos concretos puede favorecer a su base electoral (trabajadores del acero y el aluminio), y también a grupos empresariales concretos (por ejemplo, en el sector del gas natural), a los que podría estar recompensando por contraprestaciones políticas. Trump piensa también que atacando los déficits bilaterales conseguirá reducir el déficit comercial total del país. Es una vana ilusión. Ese déficit refleja el exceso de gasto de la economía norteamericana. Los americanos (tanto el estado como el sector privado) gastan más de lo que ingresan por la sencilla razón de que pueden financiar a muy bajo coste esos excesos: emitiendo dólares o deuda denominada en esta moneda. Mientras continúe el exceso de gasto, las importaciones excederán a las exportaciones y las presiones de Trump a algunos países simplemente desviarán, como vasos comunicantes, los déficits de unos países a otros. Los productos extranjeros acabarán llegando a los EE.UU. para satisfacer el apetito por el gasto de los norteamericanos.