

Rafael Poch de Feliu

Primer parte de guerra (comercial)

China negocia, Europa tantea su impotencia. Un desafío frontal de la UE a las enmiendas comerciales de Trump acabaría con ella. La guerra comercial declarada por Trump a sus competidores, en el marco de las enmiendas a la globalización que sus autores anglosajones están introduciendo, tiene un precedente. Hace treinta años Estados Unidos ya apretó los tornillos a Japón por considerar excesivo su superávit comercial. Japón claudicó. Firmó el llamado “Acuerdo del Hotel Plaza” y revalorizó el yen un 50%. La consecuencia fue alimentar la burbuja inmobiliaria y una recesión de veinte años.

China no tiene intención de caer en la misma trampa y al mismo tiempo es consciente de que su superávit comercial con la agresiva primera potencia no es sostenible. Su respuesta a la situación es doble. Por un lado está introduciendo, desde el 26 de marzo, el yuan como moneda de pago del petróleo en la bolsa de Shanghai, lo que irá descargando el peso internacional del dólar (aún responsable del 42% de las transacciones mundiales) y de paso debilitando a Estados Unidos. Por el otro ha entablado negociaciones en las que se ha declarado dispuesta a comprar más productos americanos. Pero su línea argumental es que si Estados Unidos (y también la UE y Japón, la tríada) levantara sus restricciones a la exportación de tecnología sofisticada, el grueso del denunciado superávit comercial, entre una tercera parte y la mitad, desaparecería.

Prioridad china: acortar distancias. Ahí está el verdadero frente. China es la segunda potencia mundial en PIB, detrás de Estados Unidos, pero ese es un parámetro engañoso porque al mismo tiempo es un país en desarrollo: su PIB per cápita es de 9.400 dólares (puesto mundial: 70) frente a los 60.000 de Estados Unidos (quinto puesto mundial). El plan estratégico fundamental chino sigue siendo el “desarrollo”, es decir, acortar esa distancia. Su objetivo para 2025 es avanzar en tecnologías aeroespaciales, informáticas, de inteligencia artificial y de coches eléctricos.

Peter Navarro, el consejero comercial de Trump, ha explicado con toda claridad cual es el sentido de la actual guerra comercial anunciada: precisamente impedir que China avance en esos sectores. Los términos de la negociación (y del enfrentamiento) actualmente en curso van por aquí. Pero, ¿qué pasa en este mismo conflicto con la Unión Europea?

Los superávits comerciales de Alemania con Estados Unidos son superiores a los chinos y las presiones de Washington están siendo y van a ser considerables; acero, aviones, automóviles y energía, léase el gasoducto Nord Stream que fortalece la integración con Rusia y el poder de Alemania como distribuidor de gas en Europa central. Los americanos quieren que Merkel les compre su gas de esquisto, mucho más caro que el ruso. Hay materia para un buen conflicto. Putin y Merkel hablaron de este absurdo comercial lleno de sentido estratégico americano en su encuentro del viernes en Sochi, en el que la canciller compareció con actitud melancólica.

La retirada americana del acuerdo iraní ha demostrado que Washington no es un socio estratégico fiable para la UE. Ha creado condiciones para una rebelión general contra este dictado unilateral. China, Rusia, las potencias europeas, todos los firmantes, han puesto el grito en el cielo. La Comisión Europea ya contaba con Irán para sus planes del gran pasillo meridional del gas: un flujo procedente de Irán que llegara hasta Europa vía Turquía y Grecia... Sin

embargo, el asunto no irá a mayores. ¿Recuerdan el escándalo NSA, cuando se supo que hasta los teléfonos de la canciller Merkel y sus ministros también eran escuchados por el aliado americano? Se conocieron todos los detalles de aquello pero el griterío quedó en agua de borrajas.

Prioridad alemana: conjurar mayores rupturas de la UE. Teóricamente, sin necesidad de llegar a una alianza táctica con países como Rusia o China, la UE tiene suficiente peso económico y militar para plantar cara, pero no lo hará. Si el PIB de China es engañoso, la suma de las potencialidades militares y económicas de los países europeos también lo son. La UE está balcanizada y en profunda crisis. Un desafío frontal a las enmiendas comerciales proteccionistas planteadas por Trump acabaría con ella acelerando su desintegración. Hay once países de la UE que mantienen “relaciones especiales” con Estados Unidos. Grecia pide ayuda a Washington contra la política de rigor de Bruselas. Polonia, los bálticos y otros apelan a Estados Unidos para contrarrestar los puentes de intereses entre Berlín y Moscú o la entente histórica entre Francia y Rusia. El Reino Unido siempre ha sido el portavoz americano en Europa. Sobre los pequeños vasallos del este y del sur con sus bases militares y demás (pepelandia entre ellos) no hace falta extenderse. Por todo ello, Trump puede ignorar perfectamente a esta Unión Europea resquebrajada.

En la última reunión de ministros de comercio de la UE celebrada en Bruselas la comisaria de comercio, la sueca Cecilia Malström, defendió la gallarda tesis de que la UE no puede entablar negociaciones con Estados Unidos mientras Trump no deje de encañonar con su pistola a los europeos, mientras no retire sus amenazas, pero el tono lo dio el rechoncho ministro de economía alemán, Peter Altmaier (CDU): hay que mantener “conversaciones concretas” con Trump, incluso sobre gas de esquisto, sobre una eventual reforma de la Organización Mundial de Comercio y sobre el pospuesto acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, para “evitar una guerra comercial”.

No es difícil adelantar que la partida comercial con Trump será más interesante en el frente oriental que en el de las múltiples impotencias y bajadas de pantalones europeas.

[Fuente: [Ctxf](#)]