



FUNDACIÓN  
alternativas

**MEMORANDO OPEX Nº 230/2018**

**ASUNTO: LAS GUERRAS COMERCIALES DE TRUMP: CHINA, MÉXICO, Y EUROPA. POSIBLES ESCENARIOS Y CONSECUENCIAS.**

**AUTORÍA: ALEXANDRE MUNS RUBIOL**, Professor, OBS Business School. Experto colaborador de Fundación Alternativas / Opex.

**FECHA:** 11/04/2018

**Panel:** Economía Europea e Internacional

<http://www.fundacionalternativas.org/observatorio-de-politica-exterior-opex/documentos/memorandos>



Director: Vicente Palacio

**ISSN:** 1989-2845

**Maquetación:** Vera López López

## **Contexto: historia reciente**

### **Medidas proteccionistas de administración Trump desde 1/2017 hasta escalada 3/2018**

Hasta el reciente anuncio de imposición (8 marzo 2018) de aranceles del 25% sobre la importación de acero y 10% sobre la importación de aluminio procedente de todos los países, el proteccionismo prometido en campaña por Donald Trump se había limitado a la retirada de EEUU del acuerdo comercial Transpacífico de Cooperación Económica con 11 potencias del Pacífico negociado por la administración Obama y a la imposición en enero de 2018 de aranceles del 20% sobre lavadoras y de aranceles del 30% sobre componentes de paneles solares<sup>1</sup>. Además, se ha exigido y logrado una renegociación de NAFTA que sigue su curso bajo amenaza de retirada de EEUU. Similarmente, EEUU exigió y logró una renegociación con éxito del tratado de libre comercio con Corea del Sur (KORUS FTA).

Trump en campaña y como presidente siempre amenazó con medidas proteccionistas a los países que tienen superávits comerciales considerables con EEUU. En este sentido, no debe sorprender que China, México y Corea del Sur se hayan convertido en objetivo de la administración.

### **Inicio de la escalada proteccionista actual**

El presidente de EEUU anunció el 8 de marzo aranceles sobre la importación de acero (20%) y aluminio (10%) extranjero, que afectarán al 2% de las importaciones de bienes de EEUU por valor de \$4600 millones. El anuncio está acompañado de un periodo de 60 días de consultas hasta su entrada en vigor. Washington eximió a los estados miembros de la UE, Canadá, México, Brasil y Australia de los aranceles (pero no a China). Pero la exención no es permanente, solamente hasta que Washington decida.

---

<sup>1</sup> La International Trade Commission (sección del Ministerio de Comercio de EEUU) dio la razón a la administración Trump en el sentido de que "aumentos en la importación de lavadoras y de células y módulos solares son una causa fundamental del perjuicio a los productores nacionales." Por consiguiente, dichos aranceles se ajustan a la casuística empleada por los países, a diferencia de los anunciados posteriormente, que se justificaron por motivos de seguridad nacional. Se aplicarán aranceles del 20% sobre las primeras 1,2 millones unidades de lavadoras y 50% para las cantidades que excedan dicho cupo durante 2 años. El arancel del 30% sobre componentes de paneles solares disminuirá a lo largo de 4 años. *Trump Slaps Tariffs On Imported Solar Panels And Washing Machines*. National Public Radio. 22 enero 2018

### **Lucha interna dentro de la administración acerca de los aranceles y proceso de toma de la decisión**

Los asesores favorables al libre comercio en la administración Trump -- el ex asesor económico Gary Cohn y el ministro de Finanzas Steven Mnuchin, entre otros -- perdieron la batalla sobre los aranceles frente al ministro de Comercio, el ex magnate del acero Wilbur Ross, y el asesor comercial proteccionista Peter Navarro. Cohn, un demócrata favorable al libre comercio procedente de Goldman Sachs, dimitió el día en que el presidente anunció que se aplicaban los aranceles sobre acero y aluminio utilizando la cláusula 232 de la ley de Expansión de Comercio de 1974 (*Trade Expansion Act*), con la justificación de que dichos materiales son fundamentales para la seguridad nacional de EEUU porque el sector militar los emplea para construir aviones y buques.

Trump encargó a Ross hace más de un año un estudio profundo de países con un superávit comercial considerable con EEUU, sus prácticas, y diversos sectores y posibles medidas para proteger a la producción de EEUU de aumentos fuertes de importaciones debidos a subvenciones recibidas por sus gobiernos o *dumping* (ventas a precio inferior al de producción). La Organización Mundial del Comercio (OMC) acepta en algunos casos la utilización de aranceles de salvaguardia ante un incremento súbito de las importaciones de un producto. Pero la administración Trump eligió en el caso del acero y aluminio justificarlo por motivos de seguridad nacional, algo que la OMC tiene previsto (artículo XXI) pero que se ha empleado sólo en unas pocas ocasiones porque desestabiliza el sistema.

### **Vertiente política interna de la decisión**

La base que sigue apoyando fielmente a Trump es la clase trabajadora blanca, y en estados como Ohio, Pennsylvania, Michigan, Indiana, Wisconsin, Virginia Occidental y partes de Illinois en efecto se han perdido en las últimas décadas cientos de miles de empleos en el sector industrial (acero, hierro, carbón, automoción, electrodomésticos) tanto por acuerdos de comercio como debido a costes altos y automatización.

El anuncio de la imposición de los aranceles se produjo a tres días de una elección para congresista en la Cámara de Representantes en un distrito de Pennsylvania que Trump ganó por 20 puntos en 2016 y ha sufrido des-

industrialización. Algunos creen que los aranceles sobre acero son algo que Trump favorece pero que anunció para la elección en Pennsylvania y de cara a su base de manera más genérica, y que las excepciones que otorgó al cabo de pocos días (México, Canadá, miembros UE, Australia, Brasil) demuestran que Trump puede hacer marcha atrás especialmente si los aliados de EEUU, las asociaciones empresariales de EEUU, el establishment republicano y otros siguen mostrando su rechazo a dichos aranceles.

Las medidas proteccionistas son una baza para las elecciones legislativas de noviembre, cuando se renueva toda la Cámara de Representantes, una tercera parte del Senado, cargos de gobernador y las asambleas legislativas de los estados. Según esta narrativa, Trump no quiere provocar una guerra comercial seria pero necesita cumplir con sus promesas para retener el apoyo de su base en los mencionados estados, especialmente porque los Demócratas tienen la posibilidad de recuperar la mayoría en la Cámara de Representantes<sup>2</sup>. Más de cien congresistas republicanos se jubilan, no se presentan a la reelección o se presentan a otras elecciones. Muchos analistas esperan ahora una ola demócrata que les dará la mayoría en la Cámara de Representantes. En distritos que ganó Trump en 2016, Demócratas tienen posibilidades porque sus bases están motivadas y Trump ha perdido atractivo en el segmento de mujeres blancas de clase trabajadora sin estudios universitarios, mujeres blancas con estudios universitarios y personas de mayor edad con estudios.

## **Relaciones económicas y comerciales EEUU-China en la era Trump**

### **Agravios contra China**

Durante la campaña, las críticas de Trump contra las prácticas comerciales de China fueron constantes. Repitió en numerosas ocasiones que como presidente adoptaría medidas duras contra China en el ámbito comercial debido al abultado déficit comercial que EEUU ha acumulado con la segunda economía del mundo. En efecto, el déficit comercial de EEUU con China es amplio (\$375.000 millones en

---

<sup>2</sup> En toda la historia de EEUU, ha sucedido solamente en dos ocasiones que en las elecciones legislativas a mitad del primer mandato de un presidente (las mid-terms), su partido no haya perdido escaños en la Cámara de Representantes. La cuestión es si los Demócratas recortarán la mayoría republicana o conseguirán una ola que les otorgue la mayoría.

**Memorando Opex N°230/2018: Las guerras comerciales de Trump: China, México y Europa.  
Posibles escenarios y consecuencias**

2016) y ha evolucionado al alza desde hace años, como el conjunto de la balanza comercial de EEUU con el resto del mundo (ver gráfico página 15).

Es cierto que China emplea prácticas contrarias al libre comercio cómo la subvenciones otorgadas a sus empresas (estatales o no) y la exportación de bienes a precios inferiores al coste de producción (dumping). Beijing asimismo durante años mantuvo el tipo de cambio del yuan artificialmente bajo con el fin de fomentar sus exportaciones. Similarmente, empresas chinas u organismos públicos indudablemente han obtenido tecnología de EEUU y de otros países occidentales de manera ilícita o como condición para poder operar en China. Pero bajo administraciones anteriores (especialmente Obama), el gobierno de EEUU recurrió a la Organización Mundial del Comercio (OMC). Cumpliendo con su mandato, la OMC examinó en paneles especializados las quejas planteadas por Washington.

La administración Trump, sin embargo, no tiene demasiada confianza ni valora las instituciones multilaterales. Por consiguiente, Trump ya en campaña anunció que, de manera unilateral, aplicaría aranceles de hasta 45% sobre importaciones chinas. Desde hace décadas Trump se queja de la supuesta injusticia de muchas potencias económicas en su relación con, EEUU. En la década de los ochenta, Trump atacaba el incremento de las exportaciones japonesas a EEUU, así cómo inversiones japonesas en EEUU, incluyendo la compra de empresas y edificios emblemáticos, algunos de ellos en NY.

A diferencia de otros elementos de su campaña, la corrección de los agravios comerciales contra EEUU es un tema sobre el cual Trump lleva décadas reclamando medidas y, por lo tanto, era ingenuo pensar lo ignorara después de llegar a la Casa Blanca. El presidente además ha manifestado (y volvió a repetir el 22 de marzo de 2018) que la corrección del déficit comercial -- y el supuesto regreso de trabajos a EEUU – es uno de los motivos principales por los cuales fue elegido presidente. Seguramente no se equivoca. Incluso Hillary Clinton adoptó posturas abiertamente proteccionistas durante la campaña, favoreciendo también la retirada de EEUU del TPP.

**Primer anuncio aranceles contra China y reacción de Beijing**

Los aranceles anunciados por Trump contra China sobre \$50.000 millones de importaciones chinas el 22 de marzo tienen cómo objetivo potencial 1300

**Memorando Opex N°230/2018: Las guerras comerciales de Trump: China, México y Europa.**  
**Posibles escenarios y consecuencias**

productos, pero entrarán en vigor sólo después de un periodo de consultas de 60 días, que permitirá a los legisladores y lobbyistas influir en la concreción final de las medidas. En su concreción inicial, los aranceles serían de un 25% sobre productos de robótica, aeroespacial y biofarmacéuticos y costarían \$15.000 millones a China en precios más elevados para entrar en EEUU.

La reacción inicial de China fue de anunciar medidas de una magnitud mucho menor. Aranceles por valor de \$3000 millones sobre 128 productos, especialmente exportaciones de EEUU de nueces, vino, productos porcinos y tubos de aluminio, y de recurrir a la OMC.

Pero el 4 de abril China amplió las represalias potenciales. Anunció que aplicaría aranceles sobre exportaciones de EEUU por valor de \$50.000 millones, sobre un total de 106 productos. Entre los productos que pagarían aranceles más altos (un 25%), están exportaciones agrícolas de EEUU (soja, maíz, carne porcino, nueces, algodón, vinos, algunos tipos de carne de vacuno y de trigo), cigarros, whiskey, zumo de naranja, maquinaria, productos del sector aeroespacial (aviones de Boeing), vehículos (algunos coches eléctricos, camiones) productos químicos y productos de plástico. China destacó que no quiere una guerra comercial, pero que responderá a cada anuncio de aranceles por parte de EEUU con un anuncio de aranceles de magnitud equivalente.

El anuncio de China del 4 de abril provocó otra caída fuerte de Wall Street. Para ilustrar la dificultad de un vaticinio, incluso a corto plazo, fijémonos en lo acontecido en un solo día. Trump declaró que había hecho campaña prometiendo ser duro con China y, dijo literalmente a los periodistas que "ya vamos perdiendo por 500.000 millones de dólares" con China. El anuncio de China por la mañana (madrugada hora Washington) y las palabras del presidente de EEUU pocas horas después, que parecían indicar poca voluntad de negociar con Beijing antes de que entren en vigor los aranceles, provocaron una caída del Dow Jones de 500 puntos. Cuando su nuevo asesor económico (Director del National Economic Council) Larry Kudlow indicó que esperaba que no se llegara a una guerra comercial y dijo que los anuncios y palabras de Trump son una baza negociadora, el Dow Jones no solamente recuperó los 500 puntos sino que acabó la jornada (a las 1500 hora de Washington) habiendo subido 230 puntos, casi un 1%. El ministro de Comercio, Wilbur Ross, también utilizó otra metáfora para insinuar que se estaba negociando.

**Memorando Opex N°230/2018: Las guerras comerciales de Trump: China, México y Europa.**  
**Posibles escenarios y consecuencias**

Los analistas de Wall Street repitieron que Kudlow escribió recientemente un artículo de prensa (antes de entrar en la Casa Blanca) destacando el perjuicio que causan los aranceles. Que Trump haga declaraciones y adopte posturas maximalistas ante una negociación es algo a lo que los analistas nos hemos acostumbrado. Que sus asesores después maticen las palabras del presidente también es algo habitual. Pero es difícil discernir, después de tantas dimisiones y despidos de altos cargos si Trump coordina estas actuaciones de policía malo/policía bueno con sus ministros o asesores o no.

**Radicalización general reciente de Trump**

Cuando el presidente presume después de 14 meses en la Casa Blanca que ya no necesita asesores y con contradicciones diarias en temas no sólo económicos sino de seguridad nacional, todo parece indicar que Trump fija unos objetivos a sus ministros. Por ejemplo, encargó a Ross hace más de un año un estudio sobre las prácticas de los países con superávits comerciales grandes con EEUU y medidas para remediar dicha situación. Trump adopta una postura maximalista, por ejemplo amenazando con derogar NAFTA o eliminar el acuerdo de libre comercio con Corea. Si Trump consigue las concesiones importantes que busca, sí es capaz de sellar un acuerdo, como sucedió hace pocas semanas con Corea al aceptar Seúl un contingente (límite basado en cantidad numérica) de exportaciones de acero equivalente al 70% de las exportaciones coreanas en 2015-2017 y mayor acceso para exportaciones de vehículos de EEUU a Corea. Seúl evitó así los aranceles anunciados sobre el acero.

Es cierto que China ha estado produciendo más acero del que el mercado global absorbe, en algunos casos vendiéndolo a precios inferiores al coste (*dumping*). La administración Obama planteó una queja ante la OMC por dicho tema. Parte del exceso de producción de acero chino se exportaba al resto del mundo pasando primero por Corea del Sur.

El problema de la estrategia negociadora de Trump es que no recurre a los organismos y mecanismos internacionales ya existentes (paneles OMC, cumbres G20 etc.) como primera opción, y que su estilo agresivo, sus cambios de opinión, sus contradicciones con sus ministros y asesores son tan frecuentes que desconciertan a los mercados.

**Memorando Opex N°230/2018: Las guerras comerciales de Trump: China, México y Europa.  
Posibles escenarios y consecuencias**

El representante comercial de EEUU (con rango de ministro), Robert Lighthizer, tuvo un papel destacado en las negociaciones de Reagan en los años ochenta fruto de las cuales Japón restringió de manera voluntaria sus exportaciones de automóviles a EEUU. La OMC aún no existía, y el mecanismo de solución de diferencias del GATT era muy débil e ineficiente. Lighthizer conoce muy bien los mecanismos de negociación comercial a nivel internacional. En este sentido, el presidente continúa teniendo (a pesar de los cambios) personas como el ministro de Finanzas, Mnuchin, Lighthizer, Ross o Kudlow que conocen el sistema, Wall Street, no son anti-sistema y son partidarios del libre comercio, aunque quieran negociar duro con China y otras potencias.

Desgraciadamente, la radicalización de Trump en muchos temas dificulta el pronóstico. Trump sabe que sus anuncios de aranceles han eliminado todas las ganancias de la bolsa en EEUU desde enero, e incluso situado los índices en algunos casos (está el Dow Jones, S&P, Nasdaq, Russell 2000 para empresas más pequeñas) en los niveles de junio de 2016, después del voto del Brexit. Aunque no se interese por los detalles, es consciente que ya no puede alardear de la subida espectacular de la Bolsa desde su elección en noviembre de 2016, como hacía a menudo hasta principios de febrero. Por todo ello, a estas alturas es improbable que exista una coordinación diaria de Trump con sus asesores. Pero el presidente ya sabe que si dice algo muy radical o maximalista, sus asesores se encargarán de matizarlo ante los medios. Trump puede crear fuegos porque sabe que en el peor caso tiene "bomberos" que lo apagarán. El problema es que los mercados y los socios y rivales de EEUU pueden decidir que dichos bomberos no tienen credibilidad.

En cualquier caso, la obsesión y necesidad de Trump por mantener el apoyo de su base, especialmente de cara a las legislativas de noviembre, es un factor que motiva su radicalismo, pero también su estrategia. Muchos estadounidenses – y también su base – posee acciones porque sus planes de pensiones o de inversión invierten en la bolsa.

**Argumentos y hechos favorables a un escenario optimista en pugna con China**

- 1) Los aranceles sobre China serán un hecho aislado, algo que Trump tenía que hacer después de prometer ser duro con China en campaña. Trump repite



mucho que quiere cumplir todo lo prometido en campaña. Y tiene gente a su derecha (en los medios) que ya le critican por no construir el muro, etc.. Se negociará y llegará a un acuerdo antes de que entren en vigor.

- 2) Este año se celebrarán elecciones legislativas en EEUU<sup>3</sup>, y dichas medidas proteccionistas buscan mantener el apoyo de la base de Trump y canalizarlo a los candidatos republicanos. Pasadas las elecciones, las aguas comerciales volverán a su cauce, aunque siguiendo la misma lógica debería endurecerse la postura de la administración a medida que se acerque 2020 (aunque si Trump y los republicanos salen tocados de las legislativas podrían moderarse)
- 3) Todos los aranceles hasta el momento (acero, aluminio, tecnología, sector aeroespacial, maquinaria, etc.) han sido anuncios. No han entrado en vigor.
- 4) Los plazos entre el anuncio de las medidas y su aplicación son relativamente largos (60 días) y existen para que diversos sectores puedan expresar sus opiniones, y Trump pueda moderarlos o incluso hacer marcha atrás si la oposición en EEUU y fuera es grande.
- 5) Trump necesita el apoyo de Beijing en relación con Corea del Norte, especialmente de cara a la cumbre con Kim Jong Un. China puede hundir la diplomacia de Washington y Seúl con Pyongyang (aflojando las sanciones) si se siente aislada del proceso y víctima de medidas proteccionistas.
- 6) El índice Dow Jones perdió más de 1400 puntos la semana del anuncio de las medidas punitivas sobre China, y más de 1000 puntos en el día del anuncio de los aranceles y el siguiente (22 y 23 marzo).
- 7) Trump recibe fuerte presión del *establishment* republicano, de senadores y congresistas republicanos, de Wall Street, de las asociaciones empresariales, cámaras de comercio, de los agricultores preocupados por las represalias de Beijing.
- 8) El *modus operandi* de Trump es anunciar medidas radicales como baza negociadora inicial, como un *bluff*, pero sabe hacer marcha atrás o mantener una calculada ambigüedad – como ha hecho hasta ahora con el acuerdo con Irán, renovando la exención de sanciones, renovando el acuerdo comercial con Corea del Sur después de las concesiones de Seúl y anunciando excepciones temporales en la aplicación del arancel para los países aliados de EEUU (aunque sujetas al resultado final de la negociación).

---

<sup>3</sup> Cómo cada dos años se renueva toda la Cámara de Representantes y una tercera parte del Senado (34 en 2018), 39 cargos de gobernador y las legislaturas de los estados. La mayoría republicana en la Cámara es de 238 a 195 y en el Senado de 51 a 49, y los Demócratas podrían conseguir una mayoría en noviembre, especialmente en la Cámara.

**Memorando Opex N°230/2018: Las guerras comerciales de Trump: China, México y Europa.**  
**Posibles escenarios y consecuencias**

- 9) La economía de EEUU está creciendo a un ritmo anual del 3%, hay pleno empleo (paro del 4,1%), la bolsa había registrado aumentos espectaculares desde la elección de Trump hasta el anuncio de las medidas proteccionistas. ¿Para qué estropear algo que funciona? La popularidad de Trump se podría hundir (y recientemente había subido al 42%) si provoca una guerra comercial que perjudica la economía real.
- 10) Los aranceles sobre acero y aluminio apenas afectan a China – únicamente el 2% de las importaciones de acero de EEUU son de China, y su valor es de 0,03% del PIB de China.
- 11) Según algunas fuentes, las autoridades chinas meditan hacer una concesión grande que Trump pueda presentar como un triunfo ante la opinión pública y su base, cómo comprar petróleo y gas natural a EEUU, incluso pagando por anticipado.
- 12) China es el mayor socio comercial de EEUU en intercambio de bienes y el tercer mercado para las exportaciones de EEUU.
- 13) El comercio bilateral anual entre EEUU y China de mercancías asciendió a \$578.200<sup>4</sup> millones en 2016 (\$648.500 si se incluyen servicios). Las exportaciones de bienes chinos a EEUU en 2016 fueron de \$462.600 millones. Si se aplicaran los aranceles que costarían \$15.000 millones a China, equivaldrían a 3.8% del valor del superávit comercial de China (\$375.000 millones).
- 14) De las exportaciones de bienes y servicios a China dependen 911.000 empleos en EEUU -- 601.000 de la exportación de bienes y 309.000 del comercio de servicios.<sup>5</sup>
- 15) Las principales exportaciones de EEUU a China son granos, semillas, frutas, soja (\$15.000 millones), aviones (\$15.000 millones), maquinaria eléctrica (\$12.000 millones), maquinaria (\$11.000 millones) y vehículos (\$11.000 millones).
- 16) Las exportaciones agrícolas de EEUU a China en 2016 fueron de \$21.000 millones, convirtiendo a China en el segundo mercado para dichos productos. Los más exportados son granos, maíz, soja, frutas, y algodón. El 60% de la producción de soja se exporta a China, evidentemente 1er destino. De entrar en vigor los aranceles, expertos en agricultura han calculado que la granja media del Medio Oeste perdería \$7000 al día. Las

---

<sup>4</sup> Ministerio de Comercio de EEUU. Datos de 2016

<sup>5</sup> Ministerio de Comercio de EEUU. Datos de 2015

**Memorando Opex N°230/2018: Las guerras comerciales de Trump: China, México y Europa.**  
**Posibles escenarios y consecuencias**

- exportaciones totales de soja de EEUU han aumentado de \$1.000 millones en 2001 (entrada de China en la OMC) hasta \$14.000 millones en 2016.
- 17) Los precios de soja están bajando en los mercados internacionales. Brasil, que ya ha superado a EEUU como primer productor de maíz, estará encantado de exportar más soja a China.
  - 18) A raíz de los anuncios de aranceles y contramedidas de China, los anuncios en TV de empresarios, asociaciones de agricultores, cámaras de comercio de EEUU apelando a su no aplicación se multiplican, así como las de empresas extranjeras con plantas en EEUU (Mercedes, BMW, etc).
  - 19) Ocho de los diez estados del Medio Oeste que más productos agrícolas exportan a China votaron por Trump: son Iowa, Nebraska, Montana, Dakota del Norte, Dakota del Sur, Missouri, Indiana (Hillary ganó en Illinois).
  - 20) EEUU tiene un superávit en servicios de \$38.000 millones con China.
  - 21) La administración Trump también recurrirá a la OMC sobre la cuestión de propiedad intelectual y China. Por consiguiente no apuesta sólo por la confrontación.
  - 22) Los partidarios de la negociación, moderación, evitar una guerra comercial, utilizar los anuncios como baza negociadora dentro de la Casa Blanca y en el gabinete de Trump son más numerosos que los "proteccionistas-nativistas natos". En el primer grupo están el ministro de Finanzas Mnuchin, el ministro de Comercio Wilbur Ross, el representante comercial (tiene rango ministro) Robert Lighthizer, el jefe de gabinete John Kelly, el ministro de agricultura Sonny Perdue y el nuevo asesor económico del presidente, Larry Kudlow. Únicamente Peter Navarro tiene un enfoque agresivo sin paliativos.
  - 23) El ministro de agricultura, Sonny Perdue, es de una familia política de prestigio. Fue gobernador de Georgia, un estado conocido por su producción agrícola (manzanas, etc.). Perdue es de los pocos ministros al que no se le puede reprochar ningún comportamiento de abuso de cargo, no ha provocado ningún titular negativo, no hay duda que tiene conocimientos de agricultura, conoce el sistema político, y defenderá al sector agrícola de EEUU, que sería el más perjudicado en caso de guerra comercial con China. Su sobrino es senador republicano por Georgia (David Perdue).
  - 24) Los mercados bursátiles siguen preocupados pero se acostumbran a los vaivenes de la administración. Están optimistas ante la temporada de anuncio de resultados de las empresas, que empieza a mediados de abril, y ya consideran las escaramuzas comerciales como algo secundario

25) El presidente chino, Xi Jinping, en un discurso el 11 de abril no respondió al anuncio de Trump de posibles aranceles adicionales de \$100.000 millones con anuncios de represalias pronunciado cuatro días antes, sino que se comprometió a tomar distintas medidas en el sentido que EEUU y otras potencias occidentales le reclaman. Aunque algunas de estas medidas ya estaban previstas antes de la escalada, el hecho de que Xi las repitiera y mostrara voluntad de negociar calmó a los mercados (Dow Jones subió más 400 puntos el 11 de abril) y fue acogida positivamente, incluso por Trump.

Xi se comprometió a:

- Abrir diversos sectores de la economía china a la competencia de empresas extranjeras.
- Muy próximamente reducir sustancialmente los aranceles a las importaciones de automóviles de EEUU del 25% actual (EEUU tiene un arancel de 5% sobre los que exporta China a EEUU) y recortar aranceles sobre otros productos no especificados
- Aumentar los sectores dónde empresas extranjeras podrán tener una mayoría de las acciones para incluir automoción, fabricación de navíos y de aviones. En automoción podrá haber consorcios de empresas extranjeras con chinas en las que las extranjeras controlen más del 50% de las acciones.
- Abrir el sector financiero a más competencia
- Permitir la entrada de empresas extranjeras en el sector de seguros, incluso con una mayoría de capital.
- Hacer que se respeten los derechos de propiedad intelectual en China

26) Las agencias de calificación de riesgo Moody's y Fitch el 11 de abril indicaron que no creen que se produzca una guerra comercial a gran escala entre EEUU y China. También señalaron que en el supuesto de un enfrentamiento comercial cómo el planteado por los anuncios de aranceles hechos hasta ahora, el efecto sobre la economía china sería muy limitado. en parte porque China ya no depende tanto de la exportación para su crecimiento

Resumen escenario optimista: Trump tenía que anunciar alguna medida contra China después de insistir tanto sobre el tema en campaña. Los aranceles sobre acero apenas afectan a China (sólo un 2% importaciones de acero de EEUU proceden de China). Habrá un periodo de evaluación y consultas de dos meses antes de la entrada en vigor de los aranceles sobre tecnología, que permitirá a

**Memorando Opex N°230/2018: Las guerras comerciales de Trump: China, México y Europa.**  
**Posibles escenarios y consecuencias**

legisladores y lobbys presionar a la Casa Blanca que los limite y modere. Los globalistas que quedan en la administración (Kelly, Mnuchin) aconsejarán prudencia a Trump. La bajada del Dow Jones de más de 1000 puntos el 22-23 marzo y 1400 puntos la semana del 19-23 de marzo, y nuevamente de más del 2% el 2 de abril después del anuncio de los aranceles sobre China y la respuesta de Beijing harán entrar en razón a Trump, que dijo que considera a China como "un amigo". La administración denunciará el presunto "robo" o traspado forzoso de propiedad intelectual y tecnología por parte de China ante la OMC, limitará el alcance de los aranceles sobre China y la base de Trump ni tan siquiera sabrá los detalles de las medidas que acabarán aplicándose porque no siguen el día a día de temas técnicos. Las medidas proteccionistas *se han anunciado, pero aún no se han aplicado*. La administración de George W. Bush también impuso aranceles sobre importaciones de acero chino en 2002, pero posteriormente se retiraron parcialmente y se evitó una guerra comercial. Algunos de los asesores de Trump (Robert Lighthizer, representante comercial de EEUU, Kudlow, Ross) conocen bien la OMC, el sistema multilateral de comercio y tienen experiencia en gestionar escaramuzas comerciales sin que se conviertan en una guerra en toda regla. Casi un millón de empleos en EEUU dependen de las exportaciones de bienes y servicios a China. Confirmando dicho escenario más optimista, Trump añadió el 22 de marzo: "Hemos hablando con China y estamos en plenas negociaciones". La reacción positiva de Xi Jinping el 11 de abril en el discurso ante el "foro Davos" chino y los meses que hay por delante para negociar también invita al optimismo.

**Argumentos a favor de un escenario pesimista**

No solamente Trump sino el Congreso y los reguladores ven a China como un adversario geopolítico cuyo progreso tecnológico es desconcertante, y que ha obligado a empresas occidentales que operan en China a transferir tecnología y robado propiedad intelectual. Siguiendo las recomendaciones del Comité para Inversiones Extranjeras en EEUU (CFIUS), el presidente Trump ha vetado diversas compras de empresas de EEUU por parte de empresas chinas.

--El Congreso quiere dificultar aún más dichas posibles adquisiciones.

--Trump ha pedido a China que recorte en \$100.000 millones su superávit comercial de \$375.000 millones, una petición ridícula e imposible.

**Memorando Opex N°230/2018: Las guerras comerciales de Trump: China, México y Europa.**  
**Posibles escenarios y consecuencias**

-- Las exportaciones de China a EEUU representan un 3% de su PIB, con lo cual Beijing puede pensar que puede salir airosa de una guerra comercial.

--Si a los aranceles se añaden límites a visados de estudiantes chinos y a más inversiones de empresas chinas en EEUU, Beijing dejará de comprar productos agrícolas (comprará la soja a Brasil), aeronaves (comprará Airbus en lugar de Boeing), a EEUU, y mandará a sus turistas a otros destinos.

--Trump puede pensar que los consumidores aceptarán como algo patriótico tener que pagar algo más por productos electrónicos, juguetes, prendas de ropa de China o los importarán en mayor medida de otros países con costes bajos (Vietnam, etc.)

--Inversiones chinas denegadas en EEUU. China resiente el reciente veto de Trump a la adquisición de diversas empresas de EEUU por parte de empresas o inversores chinos:

- Huawei no ha conseguido que los proveedores de telefonía móvil en EEUU (Verizon, AT&T, Best Buy) acepten los modelos de Huawei (que compite con Samsung y Apple).
- La FCC (el regulador, Comisión Federal de Comunicaciones de EEUU) está estudiando limitar o suprimir subvenciones para empresas que empleen tecnología o equipos de red de Huawei o de cualquier otra empresa china<sup>6</sup>. Huawei es el líder mundial en ventas de equipos para redes de telefonía móvil y de Internet, que ascienden a \$60.000 millones. Pero en EEUU, sólo un 1% de los equipos y tecnología de los proveedores de telefonía móvil procede de Huawei. La administración Trump considera que la penetración de Huawei en el mercado de EEUU amenazaría la seguridad nacional. Washington cree firmemente que la entrada de Broadcom y Huawei proporcionarían una ventaja destacada a China en el desarrollo de la tecnología 5G<sup>7</sup>.

--Otras inversiones/compras chinas en EEUU vetadas desde 2017 por presidente Trump siguiendo recomendación del Comité sobre Inversiones Extranjeras en EEUU (CFIUS) por motivos de seguridad nacional:

---

<sup>6</sup> Algunos voces en el gobierno de EEUU creen que China puede utilizar a Huawei para espiar a los estadounidenses, aunque nunca se han proporcionado pruebas.

<sup>7</sup> Gizmodo, "[Fear of China May Drive FCC to Punish Carriers for Using Huawei Equipment](#)", 23 de marzo de 2018.

**Memorando Opex N°230/2018: Las guerras comerciales de Trump: China, México y Europa.**  
**Posibles escenarios y consecuencias**

- En 2018 que la empresa de EEUU Qualcomm fuera comprada por la multinacional tecnológica de Singapur, Broadcom, valorada en \$121.000 millones. CIFIUS argumentó que Broadcom invertiría menos en I+D+i que Qualcomm, dejando en desventaja a EEUU.
- En 2017 la compra de Lattice Semiconductor Corporation por parte de Canyon Bridge Capital Partners (grupo inversor chino)
- Un grupo empresarial chino liderado por Tencent tuvo que aceptar el veto de CFIUS y Trump sobre su proyecto de adquirir un 10% de la empresa europea Here International NV (mapas tridimensionales para fabricantes automóviles).
- Compra de la empresa de transferencia de dinero MoneyGram por valor de \$1200 millones por parte de Ant Financial Services Group (es equivalente a Visa/Mastercard/Paypal de China) también vetada.
- La prohibición por parte de la FCC eliminaría subvenciones para proveedores que quisieran comprar equipos de Huawei o de otras empresas chinas, que a menudo es más barata que la de los competidores. EEUU tiene un fondo de \$8000 millones (Universal Service Fund) que financia organizaciones o empresas que proporcionan servicio de telefonía móvil e Internet en zonas rurales y de bajos ingresos. Empresas no chinas que trabajen con Huawei quedaría excluidas de la financiación del Universal Service Fund.

- China anunció que la primera batería de aranceles contra importaciones de EEUU sería por valor de \$3.000 millones el 2 de abril, sobre un total de 106 productos, entre ellos productos agrarios (soja, vino, porcino) y tubos de acero.

--China ha anunciado que si Trump no desiste de sus medidas proteccionistas la segunda batería de aranceles de China se aplicarán sobre exportaciones de EEUU que se fabrican o producen en estados que votaron por Trump. Podrían ser sobre más exportaciones agrícolas.

--Trump anunció el 5 de abril más aranceles sobre importaciones de China por valor de \$100.000 millones. Se produjo otra caída del Dow Jones de más de 500 puntos el día siguiente. En este caso, no se han concretado aún oficialmente los productos que serían objeto de aranceles más altos, pero analistas creen que serían productos de telecomunicaciones, informática, textiles y calzado. La mayor partida de importaciones (\$139.000 millones) de China a EEUU en 2016 fueron componentes o

**Memorando Opex N°230/2018: Las guerras comerciales de Trump: China, México y Europa.**  
**Posibles escenarios y consecuencias**

productos de telecomunicaciones e informático, incluyendo ordenadores y móviles. En la primera batería de aranceles se había eximido a bienes de consumo.

--Trump es consciente del perjuicio de que sus anuncios están provocando. El 6 de abril dijo "tendremos que soportar algo de dolor" pero "nuestro país saldrá reforzado". Dichas manifestaciones parecen indicar una voluntad de ir a una guerra comercial con China.

--Los votantes de Trump tienen a la cadena Fox a nivel de EEUU y en todos los mercados importantes de TV, y al grupo Sinclair (propietario de más de 100 canales de TV a nivel local) para seguir mintiendo a las bases del presidente y neutralizar ataques medios anti-Trump por la investigación Mueller, el caos en la Casa Blanca, los efectos de las medidas proteccionistas. Jared Kushner firmó un acuerdo con Sinclair durante la campaña para asegurar recibir cobertura favorable. Los presentadores de las cadenas del grupo Sinclair han sido obligados a leer comunicados de propaganda contra el *mainstream* media. Sinclair quiere adquirir el Chicago Tribune, decisión que depende del presidente.

--Trump se convence a sí mismo que ha conseguido la cumbre con Kim Yong Un por su cuenta, olvidando que las sanciones impuestas a Corea del Norte por la comunidad internacional (incluyendo China) son el motivo de la aproximación de Kim a Corea del Sur y la Casa Blanca. Por consiguiente, Trump decide que ya no necesita el respaldo de China para tratar el programa nuclear de Pyongyang. Las autoridades chinas y el presidente Xi Jinping deciden que, de cara a su opinión pública, necesitan tomar represalias.

Resumen escenario pesimista: Acosado por escándalos personales, la investigación del fiscal especial Mueller sobre Rusia, convencido que no tiene que escuchar a ningún asesor, Trump decide que actuar duramente contra China cambiará la narrativa. Ya no están Gary Cohn, el ministro de Exteriores Rex Tillerson y el asesor de seguridad nacional HR McMaster, que en los últimos 14 meses habían conseguido moderar los impulsos más radicales del presidente. Mnuchin, Kudlow y Kelly no son capaces de frenar a Trump, y el asesor de temas comerciales Peter Navarro (muy duro) y el nuevo asesor de seguridad nacional, el ultraconservador John Bolton, abogan también por una línea dura contra China. El presidente considera que las bajadas de la Bolsa no le perjudican con su base porque bajan especialmente en cotización las empresas tecnológicas, con las que tiene muy mala



relación. La América profunda y Trump no tienen ninguna simpatía por Silicon Valley, cuyos ejecutivos fueron muy críticos con las medidas de restricción de visados.

## **Relaciones económicas UE-EEUU en la era Trump**

### **Consideraciones generales sobre la relación económica EEUU-UE**

La profundidad y magnitud de la relación económica transatlántica relativiza la posible imposición de aranceles sobre aluminio y acero y las anunciadas represalias de la UE. EEUU y la UE han recurrido a medidas proteccionistas en el pasado sin que afectara a la relación ni derivara en una guerra comercial. China, y no la UE, es el objetivo principal de Trump.

La relación económica transatlántica es la más importante del mundo. EEUU es la primera economía mundial con un PIB de \$19 billones y la UE la segunda con \$17 billones (China es \$11 billones)

El stock de inversión de la UE en EEUU es 8 veces superior al que ha realizado en China y India. El stock de inversión total de EEUU en la UE es 3 veces superior a la que ha efectuado en Asia. EEUU y la UE generan la mitad del PIB mundial, 1/3 parte de los flujos comerciales globales y 40% de los intercambios de servicios. Los respectivos stocks de inversión altos significan que las economías de EEUU y la UE están estrechamente vinculadas.

### **Reacción de la UE al anuncio de imposición aranceles sobre acero y aluminio**

La Comisión Europea anunció que si Washington decide imponer los aranceles al cabo de los 2 meses de consultas, aplicará aranceles sobre la exportación de motocicletas Harley-Davidson, tejanos Levis, arándanos y whiskey de Kentucky. Bruselas eligió estos productos porque se fabrican en Kentucky (estado que representa el líder de la mayoría republicana en el Senado, Mitch McConnell) y Wisconsin, de donde es congresista el líder republicano en la Cámara de Representantes (Paul Ryan). Las medidas de la UE afectarán a \$3500 millones

de exportaciones de EEUU. Bruselas además estudia medidas parecidas sobre el acero y aluminio de EEUU.

La situación se complica porque el presidente de EEUU utiliza los aranceles también como baza para exigir a países aliados como Corea del Sur y Alemania que inviertan más en defensa y paguen por el estacionamiento de las tropas de EEUU. Ha criticado a los miembros de la OTAN que no invierten un 2% de su PIB en defensa.

### **Argumentos y hechos sobre la probabilidad guerra comercial EEUU-UE**

La UE es el socio comercial de EEUU que mejor puede resistir una guerra comercial con la primera economía mundial. A continuación detallamos argumentos y hechos que hacen poco probable que la administración Trump desencadene una guerra comercial contra la UE. Uno de los motivos es que la UE estaría en una buena situación para encajar las medidas, con los cuál los argumentos y hechos (a favor de que EEUU no lanzará guerra comercial contra UE y que UE la resistiría bien) son idénticos.

- I) La Comisión Europea negocia los tratados y relaciones comerciales de los 28 (27 tras el Brexit), lo que hace más difícil que Washington pueda dividir a los estados miembros, ofreciendo a alguno lo que desea y rompiendo así la unidad en la UE. El proceso de Brexit ha demostrado que, en materia comercial, cuesta dividir a los 27. La soberanía sobre las relaciones comerciales está transferida a las instituciones de la UE.
- II) Por la magnitud del mercado común que representa la UE – 500 millones de personas con un nivel adquisitivo alto.
- III) La UE es el primer importador y exportador de mercancías en el mundo, y el primer socio comercial de EEUU.
- IV) La UE es bastante autosuficiente en agricultura, cuenta aún con una industria potente y su sector servicios también está muy desarrollado. A EEUU le costaría más hacer daño con medidas que incidan sobre un sector porque ninguno es débil.
- V) Con una relación tan profunda, stocks de inversión acumulados tan altos en ambos sentidos, millones de empleos tanto en EEUU como en la UE que dependen del comercio transatlántico de bienes y servicios, medidas proteccionistas perjudicarían a ambos, pero también a EEUU.

**Memorando Opex N°230/2018: Las guerras comerciales de Trump: China, México y Europa.**  
**Posibles escenarios y consecuencias**

- VI) La UE es un aliado geopolítico, por muy unilateral que sea la política exterior de la administración Trump. Si se pone en contra a China y con el deterioro de la relación con Rusia (e Irán y Corea del Norte sobre la mesa), Washington difícilmente buscará problemas grandes con la UE en ámbito comercial.
- VII) El superávit comercial de la UE con EEUU es pequeño.
- VIII) Con algunas excepciones, la UE ha liberalizado mucho su comercio, no sólo de bienes sino también en servicios. La PAC se ha reformado y la agricultura recibe pocas subvenciones, los aranceles para productos industriales de EEUU y otras potencias son muy bajos (promedio 2,3%), el promedio de los aranceles sobre importaciones de productos agrícolas es 3,6%, hay acuerdo Open Skies en aviación civil entre EEUU y UE.
- IX) ¿De qué se puede quejar Trump? ¿De que el euro está artificialmente bajo cómo acusó Trump a Alemania en campaña? El tipo de cambio dólar-euro lo fijan los mercados, aunque tanto la Fed como el ECB influyen. Trump es partidario de un dólar no fuerte para fomentar las exportaciones de EEUU. El tipo de cambio dólar-euro lleva meses en una situación de estabilidad y con las 3 subidas de tipos previstas por la Fed este año no se devaluará frente al euro – y podría apreciarse. La política monetaria de la Fed juega en contra de que el dólar no se revalúe frente al euro, pero hay otros factores que también inciden en el tipo de cambio. Trump aquí no tiene razón y no ha vuelto a mencionar el tema.
- X) Trump se puede quejar de subvenciones públicas en algunos EEMM de la UE en fabricación acero, de algunos EM para Airbus, de Francia con su sector cinematográfico. Pero son prácticas que se han llevado a la OMC y también EEUU subvenciona a Boeing.
- XI) EEUU ha ganado casos en la OMC contra la UE, por ejemplo, en relación con el régimen preferencial que la UE concedía a los plátanos importados de las ex colonias de la UE (grupo Africa-Caribe-Pacífico, ACP). A diferencia de con China, con la UE hay más precedentes de casos resueltos mediante el mecanismo de resolución de disputas de la OMC entre EEUU y la UE.
- XII) Lo más importante: EEUU ha excluido finalmente de manera provisional a los EEMM de la UE de los aranceles sobre acero (25%) y aluminio (10%).

**Memorando Opex N°230/2018: Las guerras comerciales de Trump: China, México y Europa.  
Posibles escenarios y consecuencias**

- XIII) La UE sí tuvo en 2016 un superávit comercial con EEUU de \$150.000 millones de euros, que es una cantidad respetable, pero inferior al que tiene China con EEUU (\$375.000 millones de euros).
- XIV) XIV) Con una relación muy deteriorada con Rusia, sus problemas legales, la negociación dura con China en los próximos meses para evitar una guerra comercial, es altamente improbable Trump quiera abrir otro escenario de confrontación comercial con la UE. Se mantendrán las exenciones aprobadas para miembros de la UE en acero y aluminio.

**Cifras que atestiguan la poca vulnerabilidad de la UE en materia comercial**

- I) Los intercambios de la UE con el resto del mundo se duplicaron entre 1999 y 2010.
- II) Casi  $\frac{3}{4}$  partes de las importaciones de la UE no pagan aranceles o pagan uno muy reducido.
- III) En los casos en que las importaciones pagan aranceles, el tipo medio es muy bajo: de 2,3% para bienes industriales y 3,6% para el conjunto de bienes (incluye agrícolas).
- IV) La UE es el mayor socio comercial de 59 países, muchos más que los 39 de China o 23 de EEUU.
- V) El comercio de bienes y servicios con otros países representa el 34% del PIB de la UE, cuatro puntos más que los EEUU.
- VI) La UE importa más productos agrícolas de países en vías de desarrollo que EEUU, Canadá, Japón, Australia y Nueva Zelanda (que conjuntamente tienen la misma población que la UE).

**Tácticas y estrategia de Trump en materia comercial**

El mundo se ha acostumbrado a que la administración Trump no cumple con *todos los bluffs* más exagerados del presidente. Pero la salida del gabinete y de la Casa Blanca de los ministros y asesores más globalistas puede alterar la situación, especialmente a medida que se acercan las legislativas de noviembre, en las que se prevé que el Partido Republicano perderá escaños (e incluso podría perder su mayoría) en la Cámara de Representantes. Ante las medidas anunciadas por Bruselas, Trump aludió a que el próximo objetivo contra la UE podrían ser las

importaciones de vehículos de la UE, que en 2016 alcanzaron un valor de \$38.000 millones. Pero a diferencia de la escalada con China, el posible aumento de aranceles sobre importación de vehículos de la UE fue un único comentario aislado de Trump y no se ha convertido en un anuncio formal.

Trump mantiene una ambigüedad calculada y además vincula la vertiente comercial a la de seguridad, dificultando cualquier previsión. El presidente de EEUU no quiere desvelar sus próximas jugadas. Desde su punto de vista es una estrategia negociadora excelente. Pero los países afectados lógicamente deben reaccionar, y calibrar la respuesta. La consultoría Trade Partnership calcula que los aranceles sobre el acero y aluminio generarían a corto plazo 33.000 empleos pero destruirán 179.000 en sectores y empresas que necesitan importaciones baratas de dichos metales como componentes.

## **Relaciones económicas EEUU con Canadá y México en la era Trump. Renegociación de NAFTA**

### **Consideraciones generales**

Aunque es cierto que NAFTA ha contribuido a aumentar el déficit comercial de EEUU con México, el presidente de EEUU difícilmente lo derogará. El ministro de Agricultura de EEUU, Sonny Perdue, es un político veterano con mucho olfato electoral. Fue gobernador del estado de Georgia durante 8 años después de ser senador. Previamente había creado tres empresas en el ámbito veterinario (tiene un doctorado en medicina veterinaria). Los analistas independientes consideran que su balance como gobernador de Georgia fue destacado, y ha demostrado capacidad de negociación con sus adversarios ideológicos. Perdue convenció a Trump de no derogar NAFTA, mostrándole un mapa de los estados de EEUU cuyas exportaciones de productos agrícolas a México se verían seriamente afectadas por una derogación de NAFTA, que obligaría a que nuevamente pagaran aranceles (con NAFTA el arancel es 0). Dichos estados votaron mayoritariamente por Trump.

Los estados del sur y medio oeste que son feudo de los republicanos y que votaron por Trump exportan muchos productos agrícolas a México como detallamos más adelante.

**Argumentos y hechos que muestran perjuicio en la derogación NAFTA para EEUU**

- I) Canadá y México son los dos primeros destinos de exportaciones de EEUU, absorben el 33% del total.
- II) Desde la entrada en vigor de NAFTA se ha triplicado el intercambio comercial entre los 3 socios, y actualmente asciende a \$1,1 billones.
- III) Dicho ritmo de aumento de intercambios comerciales es mucho mayor al que ha registrado EEUU con cualquier otro país.
- IV) El stock de inversión de EEUU en México ha crecido de \$15.000 millones en 1994 a \$100.000 millones en 2016.
- V) 14 millones de empleos dependen de los intercambios con México y Canadá. Los 200.000 empleos que genera NAFTA anualmente en EEUU son con salarios entre 15-20% superiores a los que se atribuye se han perdido por el acuerdo.
- VI) Datos del 2013 indican que México es el tercer mercado de exportaciones agrícolas de EEUU. Dichas exportaciones aumentaron de 4.200 millones de dólares en 1994 (año de entrada en vigor de NAFTA) a 18.900 millones en 2012.
- VII) México es el primer destino de exportaciones agrícolas de EEUU tales como la carne de ternera, productos lácteos, pavo, manzanas, frijoles, grasas animales y lentejas.
- VIII) Georgia es uno de los estados que producen más manzanas. Su ex gobernador y ahora ministro de agricultura Perdue sabe que EEUU saldrá ganando con ajustes a NAFTA y saldría perdiendo con su derogación.
- IX) Donohue, presidente de la US Chamber (mayor asociación empresarial del mundo), remitió una carta al presidente Trump favorable al mantenimiento de NAFTA firmada por 300 asociaciones y grupos empresariales regionales de EEUU.

**Argumentos en contra de una renegociación con éxito de NAFTA**

- I) Se calcula que durante la vigencia de NAFTA desde 1994, EEUU ha perdido 350.000 empleos en el sector del automóvil (aunque por distintos motivos), una tercera parte del total.
- II) La balanza comercial de EEUU con México ha pasado de un superávit de \$1700 millones en 1993 a un déficit de \$54.000 millones en 2014.

**Memorando Opex N°230/2018: Las guerras comerciales de Trump: China, México y Europa.**  
**Posibles escenarios y consecuencias**

- III) El Center for Economic Policy Research calcula que en los últimos 20 años – periodo aproximado de vigencia de NAFTA -- EEUU ha perdido 600.000 empleos por mayores importaciones, aunque reconoce que se hubieran perdido si NAFTA no hubiera existido debido al libre comercio y otros factores.
- IV) Un estudio del Peterson Institute for International Economics de 2014 concluyó que durante la vigencia de NAFTA, EEUU ha perdido 15.000 empleos cada año, pero gana \$450.000 anualmente en ganancias en competitividad y bienes de consumo más baratos.
- V) Aunque se continúa negociando, la ventana de oportunidad para un acuerdo sobre NAFTA se está cerrando. La campaña electoral está a la vuelta de la esquina y las elecciones en México se celebrarán el 1 de julio. La victoria de López Obrador (favorito en los sondeos) supondría una postura más agresiva de México y quizás el final de las negociaciones.

**Contenciosos en la renegociación de NAFTA**

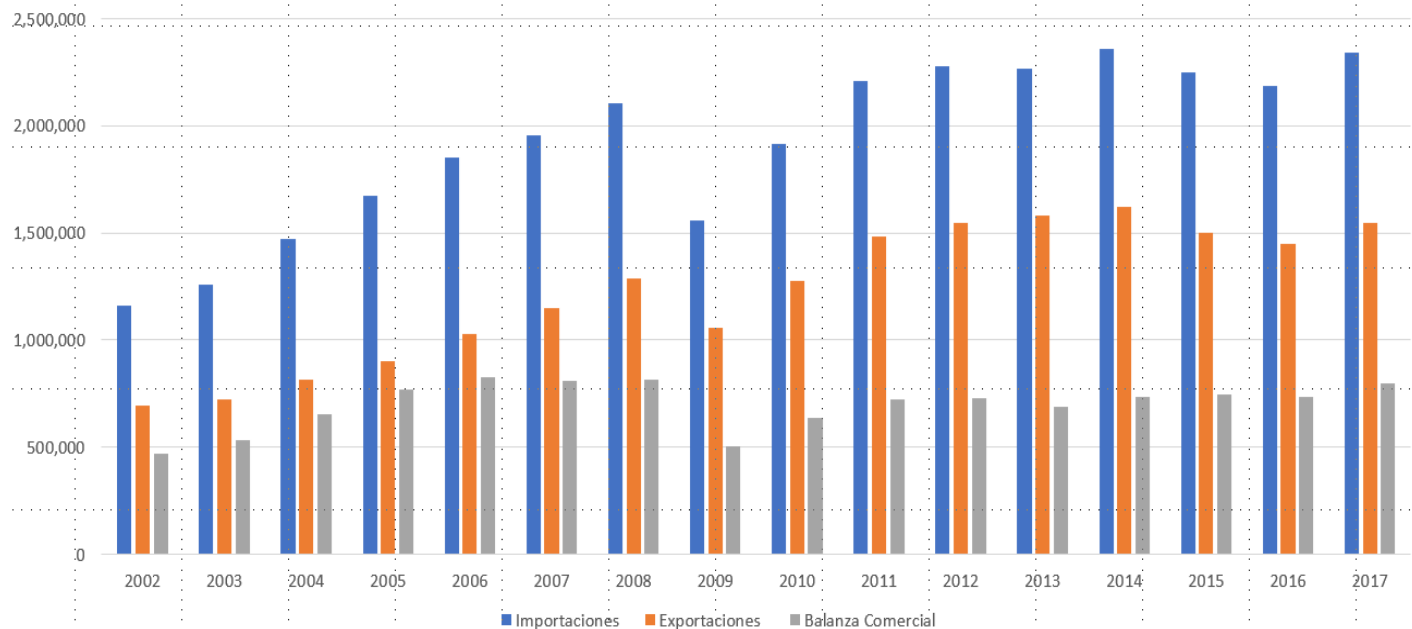
Washington pretende que el porcentaje de componentes en los vehículos procedente de uno de los tres países aumente del 62% al 85%, y que el 50% sea de EEUU. Trump quiere que NAFTA se tenga que renegociar cada cinco años.

Trump quiere restringir importaciones canadienses de ciertos tipos de madera y productos lácteos. La OMC dictaminó contra las subvenciones canadienses a productos lácteos, pero el tema se había mantenido al margen de NAFTA. Washington quiere debilitar el mecanismo de resolución de disputas de NAFTA.

Asimismo, la administración Trump quiere restringir el acceso de empresas no estadounidenses a licitaciones públicas y proteger a la producción agrícola nacional.

Evolución del déficit comercial de EEUU, 2001-2017 (I)

En miles de millones de dólares



US Census Bureau



## **Memorandos Opex de reciente publicación**

- 229/2018: **¿Qué pasa en Turquía? Restricción de libertades y desequilibrio de poderes.** Antonio Ávalos Méndez
- 228/2018: **La cuestión kurda en Siria e Irak tras caída de ISIS.** David Meseguer
- 227/2018: **La Inversión Socialmente Responsable en España como herramienta de transformación social: Una aproximación al estado de la cuestión.** Realizado por ECODES, y coordinado por Cristina Monge y Leo Gutson.
- 226/2018: **La Argentina de Macri: perspectivas para el nuevo año político.** Mario Scholz
- 225/2018: **Qatar, Arabia Saudí y la redefinición del Golfo Pérsico.** Ignacio Gutiérrez de Terán.
- 224/2018: **La Reforma Fiscal de Trump y su impacto en EEUU y en Europa.** Alexandre Muns Rubiol
- 223/2017: **Trump y la capitalidad de Jerusalén.** Itxaso Domínguez de Olazábal
- 222/2017: **La crisis de gobierno en Arabia Saudí y sus derivaciones regionales.** Itxaso Domínguez de Olazábal
- 221/2017: **El triunfo de Macri en las legislativas de 2017 y sus posibles consecuencias para Argentina. Una visión desde la Unión Cívica Radical (UCR).** Mario Scholz
- 220/2017: **Avances en tecnología de transporte eléctrico. Estado del arte y camino por delante.** Emilio de las Heras
- 219/2017: **El colapso del Daesh: ¿un punto de inflexión del yihadismo internacional?.** Ignacio Gutiérrez de Terán
- 218/2017: **El papel del autoconsumo en la transición energética en España y lecciones aprendidas de otros países.** Laura Martín
- 217/2017: **Transición energética en España: ¿Qué podemos aprender de las experiencias de otros países?.** Emilio de las Heras
- 216/2017: **El Factor Trump en Asia y el Indo-Pacífico.** Juan Manuel López-Nadal
- 215/2017: **Una nueva política fiscal y presupuestaria para la recuperación económica.** Manuel De la Rocha Vázquez y Víctor Echevarría Ycaza
- 214/2016: **Cambio climático, Agua y Agricultura sostenible.** Ivanka Puigdueta Bartolomé, Alberto Sanz Cobeña y Ana Iglesias Picazo
- 213/2016: **La regulación del mercado de cannabis en Uruguay. Proyección de resultados.** Diego Sanjurjo
- 212/2016: **La paz en Colombia: las lecciones del pasado y los desafíos del futuro.** Erika Rodríguez Pinzón y Jerónimo Ríos Sierra
- 211/2016: **Panorama económico de América Latina: nuevos y viejos desafíos.** Julimar da Silva Bichara

Para consultar toda la serie de Memorandos Opex en versión online y visitar nuestra página web:

<http://www.fundacionalternativas.org/observatorio-de-politica-exterior-opex/documentos/memorandos>